Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный технический университет»

Кафедра «Экономика»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ, БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА В РЕГИОНЕ

СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

Выпуск 5

Тамбов
Издательство ФГБОУ ВО «ТГТУ»
2018

УДК 33
ББК У.я43
А43

Ответственный секретарь:
канд. экон. наук
Н. В. Москаленко

А43 Актуальные проблемы развития экономики, финансов, бухгалтерского учета и аудита в регионе : сборник научных статей / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Н. И. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2018. – Вып. 5. – 520 с. – 100 экз.
ISBN 978-5-8265-1877-9 (вып. 5).

Включены научные статьи преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов ФГБОУ ВО «ТГТУ», посвященные проблемам развития экономики, финансов, бухгалтерского учета и аудита в регионе.

Предназначен для преподавателей, научных работников, аспирантов, магистрантов и студентов, занимающихся научно-исследовательской работой в сфере экономики.

УДК 33
ББК У.я43

Материалы, вошедшие в сборник, сохраняют авторскую редакцию.

ISBN 978-5-8265-1877-9 (вып. 5)
ISBN 978-5-8265-1217-3 (общ.)

© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «ТГТУ»), 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Абморшева А. Г. Теоретические основы процесса оказания услуги по оценке стоимости недвижимости: этапы, подходы и методы . . . 8
Аль Хашами А. С. Преимущества систем учета в корпоративной среде 13
Аннагулыев Г. П. Учет материально-производственных запасов в соответствии с МСФО 26
Бабич Д. Ю. Принятие управленческих решений на основе анализа финансового состояния предприятия 29
Баженова А. Г. Нормативное регулирование учета в оптовой торговле 33
Баженова М. П. Подготовительный этап анализа показателей бухгалтерской отчетности 39
Баженова М. П. Проблемы и перспективы финансового анализа по данным бухгалтерской отчетности 45
Баженова М. П. Сравнительная характеристика методик анализа финансового состояния коммерческой организации 48
Батищева Е. А., Шаронина Т. Н. Как отразить денежный поток в финансовых отчетах 53
Батищева Е. А., Шаронина Т. Н. Эффективное управление денежными потоками 57
Белоусова Н. А. Анализ платежеспособности предприятия по методике кредитно-рейтингового агентства 62
Белоусова Н. А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации 65
Беляева И. Е. Значение и формирование финансовых результатов предприятия 71
Беляева И. Е., Шаронина Т. Н. Преимущества построения системы управленческого учета по МСФО 76
Бирюков И. Н. Оценка реализации «Стратегии социально-экономического развития Тамбовской области на период до 2020 года» в 2013 – 2017 годах 78
Бирюков И. Н. Электронизация денежных отношений: феномен криптовалют 87
Вихляева Я. А. Сравнительная характеристика международных и российских стандартов ведения финансовой отчетности 92
Гладышева Е. Н. Состояние и перспективы рынка банковских депозитов в России 96
Гусев Д. В. Налоговые вычеты по НДС и порядок их применения 99

Гусев Д. В. Нормативные требования к начислению и учету налога на добавленную стоимость 106
Гусев Д. В. Учет НДС, предъявленного покупателю к уплате . . . 115
Давыдова К. А. Доходы и расходы организаций 119
Дмитриева М. А. Сравнительный анализ методов диагностики финансового состояния предприятия в российской и мировой практике 123
Ерошкина И. В. Оценка финансового состояния предприятия на примере ПАО «Пигмент» 126
Завалишина Е. А. Возможность внедрения систем кайзен-костинг и таргет-костинг в практическую деятельность российских предприятий 133
Зайцев Д. Г. Анализ кредитного портфеля и проблемной задолженности в России 136
Ивахненко Е. А. Теоретические основы ипотеки в России 144
Истомина К. Н. Переход на МСФО с учетом последних изменений законодательства 147
Истомина К. Н. Российский и международный опыт становления малого и среднего предпринимательства 151
Истомина К. Н. Сравнительная характеристика финансовой отчетности для малого и среднего предпринимательства по МСФО и РСБУ 156
Каширина О. А. Проблемы аудита материально-производственных запасов на предприятии 159
Киреева Е. Ю., Шаронина Т. Н. Финансовые составляющие оценки деятельности предприятия 164
Киреева Е. Ю., Шаронина Т. Н. Принципы анализа и оценки хозяйственной деятельности предприятия 166
Кириллова О. В. Социальная политика государства, как фактор экономического развития 169
Кириллова О. В. Финансовое регулирование социально-экономических процессов на современном этапе развития 179
Кириченко Е. А., Нгуен Тхи Хыонг Май Применение приема детализации в анализе финансовой отчетности 188
Кириченко Е. А., Нгуен Тхи Хыонг Май Сравнение представления финансовой отчетности в соответствии с МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» и ПБУ4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» 196
Киселев В. Д. Влияние санкций на российский рынок банковского кредитования юридических лиц в начале 2017 года 202

Киселев В. Д. Теоретические аспекты кредитоспособности потенциального заемщика 208
Клейменова Ю. С., Москаленко Н. В. Реформирование и гармонизация бухгалтерского учета с международными стандартами финансовой отчетности 212
Клейменова Ю. С. Проблемы и перспективы применения МСФО в России 215
Клейменова Ю. С. Роль и назначение международных стандартов учета (финансовой) отчетности 219
Клинчаян Т. В. Аудит основных средств 225
Клинчаян Т. В. Необходимо ли сближать бухгалтерский и налоговый учет основных средств? 228
Кожемякина Я. С., Шаронина Т. Н. Совершенствование учета дебиторской и кредиторской задолженности 230
Колмакова Ю. О., Ершова М. В. Современные виды кредитования физических лиц и перспективы их развития 234
Коломлин Д. Г., Марчук Е. А. Добровольное медицинское страхование как фактор повышения качества медицинской помощи 239
Коломлин Д. Г., Марчук Е. А. Проблемы и перспективы развития добровольного медицинского страхования в России 243
Корж Д. В. Перестрахование как инструмент обеспечения финансовой устойчивости страховых организаций 247
Корж Д. В. Современное состояние рынка перестрахования в России 251
Крынкова Ю. А. Особенности патентной системы налогообложения в Российской Федерации 257
Крынкова Ю. А. Проблемы налогообложения малого и среднего бизнеса в Российской Федерации 260
Куликов Н. И., Кудрявцева Ю. В. Цифровая экономика на службе АПК 264
Куликов Н. И., Кудрявцева Ю. В. Цифровая экономика на службе малого и среднего бизнеса 267
Куликова М. А., Ал Джадири Али Махмуд Шакир Электронные инновационные технологии в банковской сфере 270
Куликова М. А., Кондратьева Д. И. Собственные средства коммерческого банка и их структура 275
Куликова М. А., Косарева Е. С. Роль казначейства в исполнении бюджетов 278
Куликова М. А., Косарева Е. С. Совершенствование технологий в системе Федерального казначейства 280

Левшина М. А. Кредитная политика коммерческого банка на рынке кредитования физических лиц 283
Левшина М. А. Порядок процесса кредитования физических лиц в коммерческом банке 286
Левшина М. А. Современные проблемы и перспективы рынка кредитования физических лиц в России 289
Ломова Е. С., Москаленко Н. В. Сущность и принципы розничной торговли 293
Маркидонова В. В. Особенности малого предпринимательства в сельском хозяйстве 297
Матросов О. Н. Организация и анализ депозитных операций ПАО «Сбербанк России» 307
Медведева И. Л. Анализ финансового положения предприятия по данным бухгалтерской отчетности 310
Медведева И. Л. Научный инструментарий и регулятивные принципы, используемые для исследования процессов функционирования экономических субъектов 317
Михайлова Ж. В. Проблемы оплаты труда в современной России 322
Молчанова С. А., Шаронина Т. Н. Сравнительная характеристика ПБУ и МСФО «Затраты по займам» 325
Москаленко Н. В., Михайлова Ж. В. Организация оплаты труда на предприятиях 328
Назарчук Н. П. Рынок ипотечного кредитования в России 330
Новиков М. В. Формирование управленческой информации в движении денежных средств 335
Одоевская С. В. Перспективы и проблемы развития ипотечного кредитования в России 338
Пачина Н. В. Межбюджетные отношения в современной экономике Российской Федерации 341
Плужникова Е. М. Необходимость оценки стоимости предприятия (бизнеса) в современных условиях экономики 346
Плужникова Е. М. Факторы, влияющие на стоимость предприятия (бизнеса) 351
Радхи Таиф Самер Радхи Состояние и анализ дебиторской и кредиторской задолженности организаций в кризисных условиях . . . 355
Радхи Таиф Самер Радхи Управление дебиторской и кредиторской задолженности на предприятиях 365
Рзагулуева Р. С. Понятие, виды и генезис кредитования физических лиц 370
Рыжова Н. И. Информационная база анализа финансового состояния предприятия 375

Сучкова С. А. Анализ структуры банковских ресурсов ПАО Сбербанк по источникам формирования 391
Сучкова С. А. Оценка организации кредитного процесса в коммерческих банках 398
Сучкова С. А. Роль банковских депозитов в ресурсной базе ПАО Сбербанк 406
Сырбу А. П., Зорина Я. О. Аспекты управления государственным долгом и его значение для структуры финансовой системы 414
Тагиева А. Н. Механизмы развития и совершенствования финансово-хозяйственной деятельности фирмы 423
Трубникова Е. Ф. Анализ целесообразности привлечения временных сотрудников 425
Трубникова Е. Ф. Оптимизация расходов на оплату труда 431
Федоров Д. Э. Автоматизация розничной торговли 436
Федоров Д. Э. ЭДО в оптовой торговле 439
Федянина К. Г. Понятие и виды депозитов в коммерческом банке 443
Фролова К. С. Особенности организации межбюджетных отношений в России 448
Хаитова Е. О. Оценка финансового состояния предприятия и пути его улучшения 453
Чернышова И. А. Кредитование юридических лиц в Тамбовской области, экономическая сущность и основы кредитования в ПАО Сбербанк 461
Чернышова А. С., Ершова М. В. Кредиты банка России как основные инструменты обеспечения текущей ликвидности кредитных организаций 469
Чумакова А. И. Проблемы выбора способа начисления амортизации основных средств на предприятии 474
Шарикова Н. В. Проблемы привлечения банками денежных средств физических лиц 477
Шарикова Н. В. Тенденции развития рынка банковских депозитов в экономике России 483
Швецова О. В. Особенности организации бухгалтерского учета и внутреннего контроля на малых предприятиях 491
Москаленко Н. В., Шутова О. Ф. Особенности учета транспортно-заготовительных расходов 499
Шутова О. Ф. Себестоимость продукции как важнейший показатель эффективности работы производственного предприятия 503
Юшина М. А. Оценка зависимости чистой прибыли ПАО «Сбербанк России» от затрат на маркетинговые мероприятия 506
Калюжная Е. С. Критерии оценки платежеспособности предприятия и пути ее повышения 512

Абморшева А. Г. – магистрант кафедры «Экономика»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЦЕССА ОКАЗАНИЯ УСЛУГИ ПО ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ: ЭТАПЫ, ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ

Актуальность анализа теоретических основ процесса оценки недвижимости на данный период времени проявляется в необходимости компетентной и объективной работы в этой сфере. Так как институт оценки собственности еще не окреп и полностью не сформирован, отсутствует информационная база и профессиональная подготовка кадров, то сфера оценки собственности в России еще не достигла мирового уровня.

Оценка – это сложный процесс, который предполагает высокую квалификацию кадров, понимание принципов и методов оценки, свободной ориентации на рынке недвижимости, анализ состояния и тенденций спроса и предложения на тех или иных сегментах рынка недвижимости. Процесс оценки заключается в систематическом подходе к решению поставленной, четко определенной задачи, которая определяется видом стоимости и учитывает все необходимые факторы влияния на ее величину.

В настоящее время процесс оценки представляет собой совокупность этапов, каждый из которых приводит к задокументированному, обоснованному и надежному заключению.

Условно процесс оценки недвижимости состоит из семи взаимодополняющих друг друга этапов [3, с. 25] (рис. 1).

Все эти этапы необходимо оговорить и согласовать с заказчиком, дабы не допустить возможного взаимного недопонимания.

Оценка объектов недвижимости начинается с заключения договора между оценщиком и заказчиком. После составления и подписания договора оценщиком разрабатывается рабочий план оценки, который предусматривает реализацию процесса профессионального стоимостного оценивания объекта недвижимости, соответствующую поставленной задаче.

От поставленного задания на оценку зависит объем и состав собранной информаций, процесс ее обработки и затраченное время. Также на данные показатели влияют тип оцениваемой недвижимости и выбранные методы оценки.

Определение рыночной стоимости оцениваемой недвижимости невозможно без сбора информации.

На практике различают общие и специальные данные, также информация о некоторых сведениях о конкурентном спросе и предложении.

Рис. 1. Процесс оценки недвижимости

Общие данные представляют собой отражение динамики факторов социальной, политической, экономической и экологической сфер, в той или иной мере влияющих на состояние рынка недвижимости.

Информация должна сочетать в себе все изменения на региональном уровне и конкретном сегменте рынка недвижимости, в котором и находится объект оценки [4, с. 50].

Специальные данные содержат характеристики недвижимости в некоторых сферах, а именно юридической, физической, географической и экономической. Данные должны быть собраны по сопоставимым объектам и оцениваемой недвижимости.

В дальнейшем данные проходят анализ на полноту и достоверность, т.е. верификацию. Данная процедура проводится в соответствии с требованиями к информации, изложенными в Федеральном стандарте оценки (ФСО).

Выбор и применение приемлемых подходов и методов к оценке недвижимости является одним из главных этапов в деятельности оценщика.

Оценка стоимости недвижимости структурно состоит из трех основных элементов, а именно подходов оценки:

– затратный подход;
– сравнительный подход;
– доходный подход.

Затратный подход – заключается в том, что инвестор не заплатит за объект недвижимости больше той суммы, за которую он сможет приобрести подобный объект и построить сходный по потребительским свойствам объект недвижимости.

В данном подходе при определении восстановительной стоимости наиболее актуальным является расчет полной восстановительной стоимости объекта оценки на основании стоимости приобретения, возведения и строительства новых объектов, идентичных оцениваемым [3, с. 40].

Стоимость нового строительства объекта ($С_{н.с.}$) определяется по формуле:

$$С_{н.с.} = N И_{г.п.-так\ как} ПП,$$

где N – абсолютная величина измерителя (объем здания в $м^3$ или иная единица измерения); $И_{г.п.-т.г.}$ – индекс перерасчета стоимости строительства из цен года постройки в цены текущего года; ПП – прибыль предпринимателя, коэффициент, учитывающий прибыль инвестора.

Данная формула наиболее часто используется в расчетах при оценке.

Сравнительный подход основан на том, что покупатель не заплатит за объект больше той суммы, за которую он сможет купить на обычном рынке подобный по свойствам объект. Определение стоимости опирается на данные о совершенных сделках купли-продажи в недавний период с объектами-аналогами.

Доходный подход базируется на утверждении, что разумный покупатель не заплатит за объект больше суммы, которую оцениваемый объект недвижимости принесет в будущем в виде чистого дохода, скорректированной на инвестиционный риск. Таким образом, стоимость объекта вычисляется его способностью приносить доход в дальнейшем [4, с. 38].

В рамках данного подхода наиболее актуальным методом расчета стоимости недвижимости является капитализация и дисконтирование денежного потока.

Метод дисконтированных денежных потоков рассчитывается следующим образом:

$$V = (C_n / 1 + r)n + (V_{ост} / 1 + r)N,$$

где V – это текущая цена оцениваемого недвижимого имущества; C_n – денежный поток за период n; $V_{ост}$ – остаточная стоимость; r – ставка доходности.

Остаточная стоимость объекта недвижимости – это стоимость объекта с учетом износа.

Остаточная стоимость основных средств – это оставшаяся к списанию на затраты стоимость объекта на определенную дату.

Остаточная стоимость основных средств дает возможность определить степень изношенности основных средств и планировать обновление и ремонт основных фондов.

Остаточная стоимость основных средств необходима в следующих случаях:

– для осуществления сделок по обмену имущества;
– для осуществления сделок купли-продажи имущества;
– при выдаче кредита под залог имущества;
– при определении стоимости вклада в виде основных средств в уставной капитал;
– при определении величины страховой суммы;
– при осуществлении реструктуризации задолженности организации;
– при разрешении имущественных споров;
– при проведении процедур банкротства предприятия.

Базовая формула для доходного подхода методом капитализации дохода выглядит следующим образом:

$$V = I / R,$$

где V – стоимость данного недвижимого имущества; I – ожидаемая прибыль от оцениваемого недвижимого имущества, при этом под при-

былью обычно подразумевается тот чистый операционный доход, который может принести данная недвижимость за рассчитываемый период; R – норма прибыли или коэффициент (ставка) капитализации.

Каждый подход к оценке включает в себя ряд методов. Конкретные методы оценки эксперт выбирает в зависимости от вида стоимости, характеристик объекта оценки, информации по объекту оценки и аналогичным объектам недвижимости и т.д.

Данный выбор методов оценщик должен аргументировать.

Требования к содержанию и оформлению отчета об оценке устанавливаются Федеральным законом от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации») и в федеральных стандартах оценки.

Итоговая величина стоимости, выведенная в результате оценки и отмеченная в отчете, признается достоверной и становится рекомендуемой ценой для совершения сделки с объектом недвижимости.

В процессе оценки оценщик сталкивается со следующими наиболее типичными проблемами, которые ему приходится решать: неравномерный поток платежей; потенциальный рост стоимости земли; гибкость финансирования; разделенные правовые интересы; налоговые соображения; риск и неопределенность [1, 2].

Таким образом, для эффективного функционирования рынка недвижимости и осуществления обоснованной оценки объектов должны иметься хорошо проработанное законодательство, сильные общественные организации в области недвижимости и оценки, хорошо организованная система сбора и доступа к информации, работа на рынке профессионально образованных и опытных специалистов. Использование единых стандартов оценки, по нашему мнению, также может положительно сказаться, в общем, на уровень оценки собственности в России.

Список используемых источников

1. Ершова, М. В. Управление финансовыми ресурсами организации / М. В. Ершова, Р. В. Жариков, В. В. Жариков // LAP Lambert Academic Publishing; Heinrich-Bocking-Str. 6–8, 66121 Saarbrucken, Germany. 2016. 333 с. – URL : www.lap-publishing.com

2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016

3. Грязнова, А. Г. Оценка недвижимости / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. – М. : Финансы и статистика, 2012 – 486 с. – URL : http://bookree.org/reader?file=600991

4. Андреасян, М. А. Развитие методических основ анализа деятельности рынка недвижимости : автореф. дис. – 2015. – С. 150. – URL : http://dlib.rsl.ru/01004634258

5. Zheng, S. Investor Confidence as a Determinant of Chinas Urban Housing Market Dynamics / S. Zheng, W. Sun, M. E. Kahn. – Real Estate Economics, 2016. – URL : https://ideas.repec.org/s/bla/reesec.html

Аль Хашами А. С. – магистр кафедры «Экономика»

ПРЕИМУЩЕСТВА СИСТЕМ УЧЕТА В КОРПОРАТИВНОЙ СРЕДЕ

Учет был определен как «язык бизнеса», поскольку он является основным инструментом регистрации, отчетности и оценки экономических событий и транзакций, которые влияют на предприятия. Учетные процессы, документирование всех аспектов финансовой эффективности бизнеса, от затрат на заработную плату, капитальных затрат и других обязательств по доходу от продаж и собственному капиталу. Таким образом, понимание финансовых данных, содержащихся в бухгалтерских документах, считается необходимым для получения точной картины истинного финансового благополучия бизнеса. Вооруженные такими знаниями, предприятия могут принимать соответствующие финансовые и стратегические решения относительно своего будущего; наоборот, неполные или неточные данные бухгалтерского учета могут нанести ущерб компании, независимо от ее размера или ориентации.

Важность бухгалтерского учета как барометра делового здоровья – прошлое, настоящее и будущее.

Определенный учет как «служебная деятельность». Учет предназначен для «предоставления количественной информации, в первую очередь финансового характера, о экономической деятельности, которая призвана быть полезной при принятии экономических решений, – делая разумный выбор среди альтернативных курсов действий».

Система бухгалтерского учета содержит информацию, потенциально относящуюся к широкому кругу людей. В дополнение к владельцам бизнеса, которые полагаются на данные бухгалтерского учета для оценки финансового прогресса своего предприятия, данные бухгалтерского учета могут передавать соответствующую информацию инвесторам, кредиторам, менеджерам и другим лицам, которые взаимодействуют сданным бизнесом. В результате учет иногда делится на два разных поднабора – финансовый учет и управленческий учет – которые отражают различные информационные потребности этих конечных пользователей. Финансовый учет – это отрасль бухгалтерского учета, которая предоставляет людям вне бизнеса, таким как инвесторы или кредитные офицеры, качественную информацию об экономических ресурсах предприятия, обязательствах, финансовых показателях и движении денежных средств. С другой стороны, управленческий учет

относится к учетным данным, используемым владельцами бизнеса, супервизорами и другими работниками бизнеса для оценки их здоровья и рабочих тенденций.

Общепринятыми принципами бухгалтерского учета (GAAP) являются руководящие принципы, правила и процедуры, используемые для учета и отчетности по бухгалтерской информации при аудировании финансовой отчетности. Различные организации оказали влияние на развитие современных принципов бухгалтерского учета.

Система учета – это система управленческой информации, которая отвечает за сбор и обработку данных, полезных для лиц, принимающих решения, при планировании и контроле за деятельностью бизнес-организации. Цикл обработки данных системы учета охватывает общую структуру пяти мероприятий, связанных с отслеживанием финансовой информации: сбор или регистрация данных; классификация данных; обработка (включая расчет и обобщение) данных; поддержание или хранение результатов; и отчетности о результатах. Основным, но не единственным – средством, с помощью которого эти конечные результаты распространяются как на внутренних, так и на внешних пользователей (таких как кредиторы и инвесторы), является финансовый отчет.

Элементами учета являются строительные блоки, из которых построены финансовые отчеты. Основными финансовыми элементами, которые непосредственно связаны с измерением показателей и финансовым положением предприятия, являются:

Активы – вероятные будущие экономические выгоды, полученные или контролируемые конкретным предприятием в результате прошлых транзакций или событий.

Совокупный доход – изменение собственного капитала (чистых активов) организации в течение определенного периода в результате операций и других событий и обстоятельств из источников, не являющихся владельцами. Совокупный доход включает все изменения в капитале в течение периода, за исключением тех, которые связаны с инвестициями собственников и распределениями для владельцев.

Распределение для владельцев – уменьшение доли (чистых активов) конкретного предприятия в результате передачи активов, оказания услуг или выполнения обязательств перед собственниками.

Собственный капитал – остаточная доля в активах предприятия, которые остаются после вычета обязательств. В субъекте хозяйственной деятельности акционерный капитал является долей участия.

Расходы – события, которые расходуют активы или несут обязательства в течение периода с момента доставки или предоставления

товаров или услуг и осуществления других видов деятельности, которые составляют текущую основную или центральную операцию предприятия.

Прибыль – увеличение собственного капитала (чистых активов) от периферийных или случайных транзакций. Прибыль также поступает от других операций, событий и обстоятельств, влияющих на компанию в течение периода, за исключением тех, которые являются результатом доходов или инвестиций собственников. Инвестициями владельцами являются увеличение чистых активов в результате перевода ценностей от других компаний для получения или увеличения доли участия (или капитала) в нем.

Обязательства – вероятные будущие жертвы экономических выгод, вытекающие из существующих обязательств по передаче активов или предоставлению услуг другим организациям в будущем в результате прошлых операций или событий.

Убытки – уменьшение собственного капитала (чистых активов) от периферийных или случайных операций предприятия и от всех других операций, событий и обстоятельств, влияющих на организацию в течение периода. Убытки не включают потери акций, которые являются результатом расходов или распределений для владельцев.

Доходы – приток или другие улучшения активов, расчеты обязательств или сочетание обоих в течение периода с момента поставки или производства товаров, оказания услуг или проведения других видов деятельности, которые составляют текущие основные или центральные операции предприятия.

Финансовая отчетность является наиболее полным способом передачи финансовой информации о бизнес-предприятии, а широкий круг пользователей – от инвесторов и кредиторов до бюджетных директоров – использует данные, которые он содержит, для руководства своими действиями и бизнес-решениями. Финансовые отчеты обычно включают следующую информацию:

Баланс (или отчет о финансовом положении) – суммирует финансовое положение субъекта учета в определенный момент времени в виде его экономических ресурсов (активов), экономических обязательств (обязательств) и капитала.

Отчет о прибылях и убытках – суммирует результаты операций за определенный период времени.

Отчет о движении денежных средств – суммирует влияние денежных потоков предприятия на его операционную, финансовую и инвестиционную деятельность в течение определенного периода времени.

Отчет о нераспределенной прибыли – показывает увеличение и уменьшение прибыли, удерживаемой компанией за определенный период времени.

Отчет об изменениях в акционерном капитале – раскрывает изменения на отдельном счете акционерного капитала организации, включая инвестиции по распределению владельцам в течение периода.

Примечания к финансовой отчетности считаются неотъемлемой частью полной финансовой отчетности. Примечания обычно предоставляют дополнительную информацию в конце заявления и озабоченности, такие вопросы, как методы амортизации и инвентаризации, используемые в отчетах, детали долгосрочной задолженности, пенсии, лизинг, подоходный налог, условные обязательства, методы консолидации и другие вопросы. Значительные учетные политики обычно раскрываются в виде первоначальной заявки или в виде резюме, предшествующего примечаниям к финансовой отчетности.

Хотя некоторые фирмы все еще делают свою бухгалтерскую отчетность вручную, большинство фирм обычно имеют слишком много транзакций для поддержания системы ручного учета. Чем сложнее финансовая деятельность бизнеса, тем больше вероятность того, что вам понадобится компьютеризованная система учета для обеспечения эффективной финансовой отчетности.

Компьютеризированные системы учета – это программные продукты, которые хранятся на компьютере компании, сетевом сервере или удаленно доступны через Интернет.

Компьютеризированные системы учета позволяют настраивать счета доходов и расходов, такие как доход от аренды или продаж, заработная плата, расходы на рекламу и материальные затраты. Они также могут использоваться для управления банковскими счетами, оплаты счетов и подготовки бюджетов. В зависимости от программы некоторые системы учета также позволяют вам составлять налоговые документы, обрабатывать платежную ведомость и управлять калькуляцией проекта

Компания растет, и вам необходимо обновить свою учетную информационную систему. Раньше компания была достаточно мала, чтобы использовать готовое приложение. Теперь вы понимаете, что вам нужна лучшая информационная система, чтобы оставаться конкурентоспособной. Бухгалтерские информационные системы собирают и обрабатывают информацию из транзакций, а затем организуют ее в полезную информацию для управления компанией. По мере того как бизнес-мир становится более сложным, учетные информационные системы становятся более важными. Компания с самой современной

информационной системой часто имеет конкурентное преимущество, поскольку она может быстро реагировать на изменения в бизнес-ландшафте.

Даже с технологическими достижениями учетные информационные системы по-прежнему предоставляют два основных типа записей: журналы и вспомогательные регистры.

Существует два типа журналов, общий журнал и специальные журналы. Все записи журнала могут быть записаны в общем журнале. Общий журнал требует, чтобы каждый дебет и кредит вводились вручную. Так как это может быстро стать утомительным процессом, используются специальные журналы. Для записи подобных типов транзакций используется специальный журнал. Система бухгалтерской информации обычно имеет четыре специальных журнала:

1) журнал продаж для записи кредитных продаж;

2) журнал кассовых чеков для записи всех транзакций с дебетом на наличные;

3) журнал покупок для записи всех покупок, сделанных в кредит (кредит на кредиторскую задолженность);

4) журнал денежных выплат для записи всех транзакций, зачисляющих наличные деньги.

Второй общей особенностью учетных информационных систем является использование вспомогательных бухгалтерских книг. Вспомогательная книга – это список всех транзакций, составляющих общую учетную запись. Двумя наиболее распространенными вспомогательными бухгалтерскими книгами являются:

Ведомость дебиторской задолженности, где регистрируются транзакции с каждым индивидуальным клиентом.

Бухгалтерский учет, в котором регистрируются транзакции с отдельными поставщиками.

Эти журналы и вспомогательные книги являются строительными блоками для многих полезных отчетов. С некоторой дополнительной информацией, полученной в другом месте в системе, важная информация, такая как; рентабельность клиента и продукта, кредиторская задолженность и дебиторская задолженность, а также прогнозы денежных потоков становятся намного легче производить. Учетную информацию можно сортировать по различным критериям, предоставляя руководству существенное понимание деятельности бизнеса.

Благодаря экспоненциальному росту компьютерных технологий учетные информационные системы становятся все более изощренными. Двумя дополнительными информационными системами компании оказались незаменимыми: программное обеспечение для планирования

ресурсов предприятия (ERP) и программное обеспечение для управления взаимоотношениями с клиентами (CRM)

Программное обеспечение ERP управляет жизненно важными операциями вашей компании. Продвигая все аспекты компании, она может рассказать вам, когда заказывать инвентарь, рассчитывает количество рабочих фабрик, которые вам нужны, и записывать транзакции в общую книгу. ERP связывает все операции компании и позволяет руководству тщательно анализировать бизнес. Например, система ERP может определить, где есть избыточный запас, максимизировать производственные мощности завода и помогать анализировать отклонения в производстве. Программное обеспечение планирования материальных ресурсов (MRP) является частью системы ERP, контролирующей запасы.

Основные функции, как правило, совместимы в большинстве программ. Полезно сравнить несколько, чтобы увидеть, какие функции и возможности лучше всего соответствуют вашим бизнес-операциям.

Как правило, наименее дорогостоящие компьютеризированные варианты – это заранее разработанные готовые пакеты программного обеспечения для учета. Это программные пакеты, которые обычно предлагают общие функции, которые применяются к большинству предприятий, и, как правило, обладают некоторой гибкостью для настройки определенных функций для удовлетворения потребностей компании. Однако большинство компаний найдут, что им, возможно, придется адаптировать свои процессы в соответствии с тем, как работает программное обеспечение.

Примеры пакетов программного обеспечения для учета, предназначенных для малых предприятий, включают QuickBooks, Sage (или Peachtree) и Bookkeeper. В зависимости от того, какую версию этих программ вы покупаете, вы сможете установить доход и расходы

учетные записи, отслеживание поставщика счетов и управление платежной ведомостью. Эти готовые системы обычно работают довольно быстро, в зависимости от сложности вашего бизнеса. Большинство из них включают базовые шаблоны отчетов, и вы, вероятно, сможете настраивать отчеты для получения информации таким образом, который более подходит для ваших нужд.

Индивидуальные системы соответствуют вашим требованиям, отвечающим уникальным потребностям вашей компании. Они могут предлагать функциональность, недоступную в других системах, или могут позволить вам вырезать части программ массового маркетинга, которые вам не нужны.

Системы бухгалтерского учета состоят из ручных или компьютеризированных записей финансовых транзакций с целью записи, клас-

сификации, анализа и представления информации о своевременном финансовом управлении. При выборе системы учета понимайте свои потребности и категории систем учета и функций, доступных вам.

Цель управленческого учета – предоставить менеджерам информацию для планирования, контроля и управления операциями бизнеса. Он обеспечивает управление информацией, необходимой для принятия важных решений в отношении бизнеса. Одним из видов управленческой системы учета является учет затрат. Системы учета затрат фиксируют фактические затраты, понесенные при доставке продукта или услуги, сравнивая эти затраты с стандартными или плановыми расходами и выделяя отклонения для расследования и отслеживания. Другая система управленческого учета – это бережливый учет. Учетный учет включает в себя изучение процессов и связанных с ними результатов, чтобы определить, как создать большую ценность за меньшую стоимость, исключая трату ресурсов.

Системы учета запасов используются для планирования и отслеживания уровней запасов и деятельности, связанной с инвентаризацией. Одной общей системой инвентаризации является отслеживание штрих-кода. Каждый элемент инвентаря помечен штрих-кодом. Поскольку предметы инвентаря вывозятся на склад или выходят из склада, штрих-коды сканируются для добавления или вычитания из инвентаря. Системы штрих-кодов также могут использоваться для отслеживания переходов и учета элементов при их перемещении на склад. Еще одним типом системы учета запасов является RFID, новая технология, которая будет широко использоваться. Этот тип системы, более продвинутый, чем штрих-кодирование, имеет устройство для каждого элемента инвентаря, который испускает сигнал. Читатели могут обнаруживать сигнал и отслеживать инвентарь. В отличие от штрих-кодирования, эта система может отслеживать фактическое перемещение инвентаря в режиме реального времени, когда оно перемещается по складу.

Системы учета также включают отраслевые приложения. Например, система розничного учета имеет разные требования, чем в других отраслях. Продажи фиксируются в точке продажи с использованием компьютеризованных кассовых аппаратов с точками продажи. Когда товары поступают в продажу, система розничного учета должна отслеживать и правильно сообщать о снижении цен на товары. Юридическое, бухгалтерское программное обеспечение имеет и другие специфические требования, в том числе отслеживание времени, проведенного адвокатами, суммы в долларах, рассчитанной на основе поча-

совой ставки и коэффициента использования каждого адвоката. Коэффициент использования – это процент от времени, потраченного человеком, которое оплачивается в отличие от административного.

Некоммерческий учет имеет собственный набор требований к отчетности. Например, средства должны отслеживаться таким образом, чтобы пожертвования, предназначенные для определенных целей, были должным образом расходованы. Программное обеспечение также должно иметь возможность составлять отчеты о пожертвованиях, которые сообщают о суммах, внесенных отдельными донорами.

Бухгалтерское программное обеспечение является важной системой для компаний любого масштаба и в любой отрасли. Программное обеспечение предлагает множество преимуществ, которые сделали его популярным. Преимущества включают в себя более быстрый учет, снижение затрат и бесплатное налогообложение. Системы учета предлагают ряд полезных функций, и компании обычно выбирают решение, которое имеет привлекательный интерфейс и прост в использовании. Поскольку существует множество хороших качественных учетных платформ, выбор правильной может быть трудной задачей.

Промышленность работает круглосуточно и постоянно меняет требования клиентов, делая финансовую информацию в реальном времени необходимой для производителей. Новые инструменты от робототехники до нанотехнологий меняют способ производства товаров, но так много бухгалтерских и финансовых команд все еще делают вещи старомодным способом – с электронными таблицами. Это оставляет команды, борющиеся с ручными процессами учета, которые создают проблемы вокруг видимости, точности и эффективности.

Чтобы идти в ногу с потребительским спросом, ожиданиями заинтересованных сторон и изменяющимися глобальными нормами, изготовителям нужна точная картина их баланса. И они нуждаются в нем сегодня.

После того, как он отступил на задний план производственного предприятия, бухгалтерский учет и финансы теперь предлагают огромную ценность для передней части организации. Автоматизация задач и освобождение команд для работы с добавленной стоимостью, такой как анализ, может поставить производителей в завидное положение, чтобы сначала внедрять инновации, сначала выходить на рынок и сначала определять и действовать на новых возможностях роста.

Вот пять преимуществ, которые получают производственные компании, когда они уполномочивают свои команды бухгалтерского учета и финансирования эффективно использовать технологии автоматизации процессов.

1. *Автоматическое соответствие всем типам транзакций.* Комплексные межфирменные отношения, множественные подразделения, инвентарь и глобальные цепочки поставок делают сопоставление больших объемов данных сложным, трудоемким и подверженным ошибкам процессам. При автоматическом процессе согласования транзакций производители могут вручную «тикать и связывать» тысячи транзакций. Вместо этого технология соответствует всем типам транзакций – миллионам в минуту, при этом доступны беспрецедентные транзакции для создания согласованных элементов, исключений и исправления записей журнала. В результате производители экономит сотни часов на выверке банковских счетов, сопоставлении кредитных карт, внутригрупповых транзакциях и сопоставлении счетов-фактур.

2. *Подтверждение баланса ключевого счета каждый день.* Автоматизация процесса согласования позволяет постоянно проверять остатки на счете и данные о транзакциях и проверяет остатки на разных производственных объектах, бизнес-единицах и валютах. Он стандартизирует рутинные процессы при внедрении контроля и адаптации. Компании могут обеспечить точность критических учетных записей в течение отчетного периода и переориентировать своих бухгалтеров на исследование обработки исключений и расхождение, а не на утомительные и подверженные ошибкам данные.

3. *Централизация и автоматизация управления сквозными журналами.* Вручную обрабатывать записи журнала может занимать сотни часов каждый месяц, так как электронные таблицы передаются для утверждения и просмотра перед возможной публикацией. Производственные компании могут автоматизировать создание, утверждение и обзор журналов с использованием динамических данных из многих источников, включая банковские сборы и выписки по кредитным картам. Команды могут отслеживать и управлять повторяющимися записями, обеспечивая еще больший уровень видимости и контроля.

4. *Стандартизация и упорядочивание учетных записей.* Процессы согласования устаревших счетов являются трудоемкими и подвержены ошибкам. Автоматизация выверки счетов упрощает и стандартизирует сквозной процесс согласования, чтобы обеспечить точность, своевременность и качество ваших согласований при больших объемах при одновременном укреплении среды внутреннего контроля. А благодаря использованию настраиваемых правил автоматической сертификации производители могут автоматизировать выверку учетных записей, не требуя дополнительных изменений процесса.

5. *Подключение и интеграция с существующими системами.* Внедрение автоматизации финансов обеспечивает целостность данных без риска ошибок преобразования и ввода и позволяет импортировать

данные из банковских файлов, приложений POS и других систем. Он также может экономить ИТ-ресурсы из сложного, трудоемкого процесса выполнения дорогостоящих пользовательских интеграций и запуска специальных отчетов. Тем не менее, важно выбрать решение, которое построено для подключения и может интегрироваться с вашей системой ERP.

Современная технология автоматизации меняет характер производства, и настало время для своих бухгалтеров и финансовых команд ощутить те же преимущества этой технологии. Наконец, средства автоматизации процесса, которые могут обеспечить отчетность и анализ в режиме реального времени и обеспечить эффективное и точное закрытие. Теперь компаниям-изготовителям надлежит расширять возможности своих команд по учету и финансированию в полной мере использовать их преимущества, создавая тем самым конкурентные преимущества для всей организации.

Бизнес-менеджеры несут много обязанностей как в повседневном, так и в долгосрочном плане организации. Это варьируется от корпоративного стратегического управления до предоставления продуктов / услуг и, как правило, означает, что между ними существует множество решений. В целях эффективного выполнения задач и обеспечения того, чтобы организация продолжала эффективно продвигаться к своим целям, важно накопить положительный импульс нескольких небольших ежедневных взаимодействий. Многие из этих небольших побед способствуют общей корпоративной цели.

Неудивительно, что крупные бизнес-решения, принятые без анализа, с большей вероятностью потерпят неудачу, поскольку планирование требует предвидения рисков и ресурсов, требуемых проектом. Бизнес, который спотыкается о повседневных взаимодействиях, рискует отложить или не достичь своих целей.

Разумеется, это решение развивает сильную внутреннюю систему управленческого учета, которая предоставляет лицам, принимающим решения, точную, надежную и своевременную финансовую информацию.

Сильная внутренняя система управленческого учета включает в себя все административные процессы, которые используются для отслеживания повседневной деятельности компании. Часто это начинается с пакетов программного обеспечения для учета, таких как Sage 50 или Quickbooks, но быстро расширяется для всех систем, созданных для облегчения внутренней отчетности и отслеживания активности. Расписания, программное обеспечение для управления запасами, заказы на поставку и т.д. Все подпадают под систему внутреннего управленческого учета компании. Эти системы часто имеют несколько функций помимо финансовой отчетности и используются сотрудника-

ми, менеджерами или владельцами компании в разной степени в процессе принятия решений в повседневной жизни.

Правильно внедренная система бухгалтерского учета может значительно повысить эффективность и точность внутренней отчетности и внести в нее многие из следующих преимуществ.

1. *Автоматизация ручных задач* – функции ускорения записи ежедневных транзакций и снижения риска ошибок ввода данных. Пользователи системы учета имеют доступ к базе данных о клиентах. В этой базе данных будут отображаться контактные данные клиентов, статус оплаты, прошлые покупки и специальные условия продаж. Результатом этого является улучшение обслуживания клиентов и эффективность работы администрации.

2. *Производство финансовых отчетов* – финансовые отчеты (как на конец года, так и промежуточные) дают ценную перспективу при анализе результатов операций. Например, бюджет затрат на производственную работу можно сравнить с фактическими издержками, о которых сообщается, чтобы определить, были ли перерасход затрат по сравнению с производственным циклом. Результатом этого является внимание к неэффективности, которые замечены и рассматриваются раньше.

3. *Планирование на высоком уровне* – предварительное планирование предполагает результаты предлагаемых операций. Потенциальные недостатки ресурсов можно предсказать и избежать, планируя трудовые ресурсы, производственные мощности или потребности в запасах. В результате улучшено обслуживание клиентов, так как заказы завершены вовремя. Компания также выиграет от экономии средств за счет ограничения закупок только теми, которые требуются.

4. *Анализ рентабельности*. Внутренняя система управленческого учета также может предоставлять отчеты о валовой прибыли. Если результаты показывают, что Widget A дает более высокую валовую прибыль, чем Widget B, больше усилий можно направлять на продвижение продаж Widget A. В результате улучшается общая прибыль без расширения производственных мощностей компании.

Сильная внутренняя система учета также может играть неотъемлемую роль в обеспечении правильной работы и надлежащего разрешения. На внутренние системы учета можно полагаться на предотвращение и обнаружение ошибок до завершения транзакций, сводя к минимуму возможность ошибок. Ниже приведены некоторые примеры мер контроля, внедренных с помощью системы внутреннего управленческого учета.

1. *Ограничения доступа*, требующие имен пользователей и паролей от сотрудников, позволяют системе ограничивать доступ к информации тем, кто имеет право на доступ к данным. Например, большинству сотрудников администрации необходимо будет получить доступ к внутренней системе учета, но только персонал, работающий по зарплате, должен иметь доступ к конфиденциальной информации о заработной плате и заработной плате сотрудников.

2. *Разделение бухгалтерских обязанностей* – один человек не должен обладать полномочиями над достаточными функциями для тайного завершения мошеннических транзакций. Одним из примеров такой деятельности является создание фиктивного поставщика А / Р и счета-фактуры, а затем запись чека, чтобы, по сути, оплатить себя. Разделяя обязанности по созданию проверяет и вводит счета-фактуры А / Р, этот план не может быть выполнен. Просто попросить ваших сотрудников не выполнять задачи за пределами их назначенных обязанностей может быть недостаточно. Внутренняя система бухгалтерского программного обеспечения помогает назначать ограничения доступа определенным функциям.

3. *Самоанализ* – правила логики записываются в компьютерный код, чтобы помечать потенциальные ошибки. Это помогает небольшим компаниям, которые могут не располагать кадровыми ресурсами для обзора работы друг друга. Самоанализ – это простой, но мощный контрольный элемент управления для обнаружения ошибок вручную. Эффективное бухгалтерское программное обеспечение является недорогим инструментом, помогающим выявлять несбалансированные записи или недостатки в данных, введенных на основе ожиданий на местах.

Некоторые общие атрибуты эффективной системы учета:

– *настраиваемый* – это позволяет программному обеспечению удовлетворять потребности, характерные для компании и ее отрасли. Например, информационные потребности розничного магазина могут быть сосредоточены на возрасте инвентаря, хранящемся до его продажи, когда завод по производству виджета может потребовать комплексного отслеживания завершения работы и затрат на материалы, используемые для каждой работы;

– *удобство в использовании* – функциональность и интуитивно понятный пользовательский интерфейс важны для сокращения времени на выполнение задач. Если технология запутана, персонал может вернуться к ручному ведению записей, и преимущество программного обеспечения будет потеряно. Простота системы также ускорит подготовку новых сотрудников;

– *доступ* – важно, чтобы информация была доступна всем сотрудникам, которые нуждаются в данных для принятия решений, будучи защищенными от всех несанкционированных сторон. Электронные брандмауэры могут быть добавлены в технологическую инфраструктуру, чтобы обеспечить конфиденциальность информации от частных лиц;

– *отдельные уровни авторизации*. Также важно ограничить доступность конфиденциальной внутренней информации или возможность выполнять определенные функции у тех сотрудников, которые не уполномочены на выполнение таких задач. Наиболее распространенными примерами такой конфиденциальной информации являются тарифы на заработную плату сотрудников и личная информация, которые должны рассматриваться только сотрудниками кадровых ресурсов и их управлением. Установление уровней авторизации и ограничений на одобрение покупок может обеспечить принятие соответствующего лица, принимающего решения, в то же время оставаясь эффективным.

Таким образом, как оказалось, будь то сборщик данных, обрабатывающий счета-фактуры или генеральный директор, используя прогнозы для принятия решения о возможностях расширения, получившееся качество выполненной работы и принятые решения всегда будут улучшаться с помощью более эффективной внутренней системы учета.

По мере того как организации начинают усложняться, внутренняя система учета становится важной в управлении повседневной деятельностью, а также ключевым инструментом планирования для управленческих команд для руководства процессами принятия решений. И для тех организаций, которые получают финансовую отчетность, SR&ED или, возможно, аудиторские услуги от внешних консультантов, информация из системы предоставляет бухгалтерам и сотрудникам государственного контроля вспомогательную документацию, необходимую им для проверки заявлений, которые выдвигаются.

Поэтому, хотя внедрение таких систем требует некоторого планирования и принятия решений, выгоды, получаемые в процессе, со временем становятся неоценимыми. Для тех, кто рассматривает возможность внедрения внутренней системы учета, важно выполнить свою домашнюю работу. Очевидно, что с большей эффективностью сделать это правильно в первый раз – надлежащая система будет отвечать требованиям организации, быть адаптирована к требованиям операций и быть практичной для персонала, чтобы использовать и поддерживать.

Список используемых источников

1. Ahmed, A. S. Управленческая самоуверенность и консервативный учет / A. S. Ahmed, S. Duellman // Journal of Accounting Research. – 2013. – No 51(1). – P. 1-30.

2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

3. Kilfoyle, E. Подсчет населения: устранение когнитивного и социального в анализе систем бухгалтерского учета, созданных сотрудниками / E. Kilfoyle, A. J. Richardson, L. D. MacDonald // Учет, организации и общество. – 2013. – № 38(5). – P. 382 – 396.

4. Руководство для владельцев бизнеса Розмари Пиворлер по учетным информационным системам. Узнайте, что делает учетные информационные системы. – 01 февраля 2017 г. – URL : https://www.thebalance.com/accounting-information-systems-392953

5. Ричардсон, А. Дж. Взаимосвязь между управлением и финансовым учетом как профессий и технологий практики. Роль управленческого бухгалтера – локальные переменные и глобальные влияния (рублевые исследования в области бухгалтерского учета). 2017. – URL : http://scholar.uwindsor.ca/odettepub/103

Аннагулыев Г. П. – магистрант кафедры «Экономика»

УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Материально-производственные запасы (МПЗ) являются основными оборотными активами большинства предприятий, относящихся к торговой и производственной деятельности. Некоторые аспекты учета МПЗ в российской и международной практике различаются, но имеются и схожие черты, что значительно облегчает задачу бухгалтера [1].

Поскольку, МПЗ являются основной материальной составляющей производственной деятельности предприятий, их учет исключительно важен для всех уровней управления предприятием.

В условиях рыночных отношений роль бухгалтерского учета на предприятии исключительно велика. Это связано с тем, что предприятия приобретают самостоятельность и несут полную ответственность за результаты своей производственно – предпринимательской деятельности перед собственниками и работниками.

Бухгалтерский учет МПЗ занимает важное место в системе управления хозяйственной деятельностью предприятия. Он формирует информацию обратной связи о показателях, характеризующих фактическое состояние и качественные показатели использования товарно-

материальных запасов. Все это способствует улучшению ресурсосбережения на предприятии.

Перед учетом МПЗ стоят следующие задачи [3]:

– правильное и своевременное документальное отражение всех операций по заготовке, поступлению и отпуску материалов;

– выявление и отражение затрат, связанных с их заготовлением;

– расчет и списание отклонений по направлениям затрат;

– контроль над сохранностью МПЗ в местах их хранения и на всех стадиях движения;

– постоянный контроль за соблюдением установочных норм МПЗ;

– систематический контроль за использованием материалов в производстве на базе обоснованных норм их расходования;

– контроль за технологическими отходами и потерями и их использование;

– своевременное получение точной информации о величине экономии или перерасхода материальных ресурсов по сравнению с установленными лимитами;

– своевременное осуществление расчетов с поставщиками МПЗ и др.

Но все-таки основная задача учета МПЗ – определение стоимости, по которой запасы поступают и списываются с баланса предприятия. Решению этой задачи способствует такой метод бухгалтерского учета, как оценка [2].

Оценка как элемент метода бухгалтерского учета в соотношении с учетным процессом выполняет функции измерения, как и калькуляция. Практическое применение оценки весьма широко, и она может использоваться для различных объектов и целей. Применительно к каждому виду объектов нередко применяются свои специальные методы оценки.

Пребывание товарно-материальных запасов на предприятии предполагает три этапа: стадия приобретения, стадия ожидания реализации, стадия реализации или выбытия. Для каждой конкретной стадии характерен свой метод оценки или стоимостного измерения.

Предприятия должны измерять запасы по меньшей из двух величин: себестоимости и цены продажи за вычетом возможных затрат на завершение и сбыт.

Существуют следующие виды измерения запасов [4]:

1) оценка приобретения товарно-материальных запасов по фактической себестоимости;

2) оценка товарно-материальных запасов в процессе ожидания выбытия или реализации по наименьшей из себестоимостей и чистой стоимости реализации в разрезе методов;

3) оценка выбытия или списания в разрезе методов.

Таким образом, в процессе учета МПЗ предприятия важное значение приобретает процесс выбора форм оценки. Оценка МПЗ, учитывая разнообразие их видов и характера использования, наиболее сложная и важная реальность активов баланса и финансовый результат деятельности предприятия.

В соответствии с МСФО 2 запасы – это активы, предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности, находящиеся в процессе производства для такой продажи или находящиеся в виде сырья или материалов, которые будут потребляться в процессе производства или предоставления услуг [3].

Правила ведения бухгалтерского учета МПЗ по МСФО и по российским стандартам не являются абсолютно идентичными. Основные сходства ведения учета МПЗ заключаются в совпадении понятия «запасы» в МСФО и ПБУ и в совпадении в большинстве случаев перечня затрат, включаемых и не включаемых в фактическую себестоимость.

Также как по российским стандартам, так и по МСФО запасы должны оцениваться по фактической себестоимости. Схожи и оценки МПЗ при выбытии: по себестоимости каждой единицы (специфическая идентификация затрат), по средней себестоимости (средневзвешенная) и по методу ФИФО.

К различиям относят следующее:

– в ПБУ запасы, так же используются и для управленческих нужд организации [5];

– в МСФО запасы могут оцениваться и по чистой цене продажи, так же в МСФО себестоимость запасов может рассчитываться одним из двух методов: метод учета по нормативным затратам или метод учета по розничным ценам;

– различия во включении затрат по займам и не включения затрат на хранение, если только запасы не требуются в процессе производства для перехода к следующей стадии производства;

– различные наименования способов оценки при выбытии.

Таким образом, стоит отметить, что как в российском, так и в международном учете существуют свои общие и различные черты. Введение учета по МСФО поможет более эффективному управлению предприятием и повысит его конкурентоспособность за счет предоставления заинтересованным лицам достоверных сведений о деятельности компании [6].

Негативными моментами перехода Российской Федерации на МСФО является отсутствие в МСФО четких правил отражения конкретных хозяйственных операций, в то время как в сложившейся рос-

сийской практике предусмотрено достаточно жесткое регулирование всего учетного процесса – от форм первичных учетных документов и типовых бухгалтерских проводок до форм отчетности.

Список используемых источников

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» (ред. от 26.08.2015) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н).

2. Бережной, В. И. Бухгалтерский учет: учет оборотных средств : учебное пособие / В. И. Бережной. – М. : Инфра-М, 2015. – 192 с.

3. Терехова, В. А. Международные и национальные стандарты учета и финансовой отчетности. – М. : Питер, 2015. – 311 с.

4. Тупицын, А. Л. Учет и анализ товарно-материальных запасов. – М. : Новосибирск, 2014. – 100 с.

5. Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 (с измен. от 16.05.2016).

6. Разливаева, Л. В. Производственный учет : учебное пособие. – М. : Караганда, 2012. – 210 с.

7. Денисова А. Л. Бухгалтерский учет на промышленном предприятии [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. Л. Денисова, Е. А. Кириченко, Н. В. Москаленко. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2017.

Бабич Д. Ю. – магистрант кафедры «Экономика»

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента В. Л. Пархоменко

В деятельности любой коммерческой организации главным показателем является конечная прибыль от реализации товаров и услуг данной компании, выраженная в денежном или ином эквиваленте. Конечная задача собственников и аппарата управления организации – повышение результативности за счет грамотной стратегии управления и прогнозирования финансового состояния предприятия.

В общем понимании результат – итог выполнения поставленной цели путем декомпозиции текущих задач на подзадачи и решения их в определенной последовательности, выраженный в количественном и качественном исчислении. Как у любого измеряемого признака деятельности у финансового результата есть различные пути достижения и максимизации конечных показателей. Таким образом, аппарату

управления коммерческой организацией крайне важно точно определять текущее финансовое состояние в каждый отчетный период и правильно выбирать, исходя из текущих ресурсов компании, оптимальный путь достижения максимальной прибыли, как конечного показателя функционирования организации к следующему отчетному периоду. Для этих целей и используются методики учета финансовых результатов и анализа финансового состояния предприятия.

В настоящий момент существует множество типов методик определения финансового результата. Выбор той или иной методики зависит от группы факторов, в которую в первую очередь входит источник получения прибыли организации, внутренняя структура и направление сферы деятельности организации.

Результаты грамотного подхода к методике анализа финансового состояния предприятия будут необходимы для эффективного принятия решений финансовому аппарату компании и совету директоров. Собственникам, акционерам компании и инвесторам для прогнозирования уровня прибыли или убытков от капиталовложений в тот или иной момент времени, в том числе, с помощью оценки коэффициентов ликвидности. Также краткий отчет о текущем состоянии и планируемых финансовых результатах организации может быть интересен для ведения совместной коммерческой деятельности компаниям-партнерам и контрагентам-поставщикам.

Вопросы организации и методики учета финансового состояния предприятия описываются многими авторами в области управленческого учета. Рассмотрим наиболее часто применяемые методики и их принципы.

Оценка финансовой деятельности предприятия осуществляется на основе бухгалтерской отчетности. Основной принцип анализа отчетности – сопоставление данных и конечных результатов. Как правило, авторы рассматривают шесть основных методов. Горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, анализ относительных показателей, сравнительный анализ и факторный анализ.

Например, при факторном анализе финансовый результат рассматривается, как совокупность ряда факторов, влияющих на прибыль от реализации товарной продукции или услуг. Т.е. производится независимая оценка по каждому критерию, где оценивается изменение следующих параметров: структура продукции, объем и сроки реализации, конечные цены на реализованную продукции, стоимость сырья, материалов, энергетических ресурсов предприятия.

Покажем методику расчета факторных влияний на прибыль от реализации продукции в общем виде. При расчете используются такие

понятия, как расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию (ΔP_1), расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции (ΔP_2) объема продукции в оценке по базовой себестоимости, расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в структуре продукции (ΔP_3). Расчет влияния на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции (ΔP_4), а также отдельным расчетом определяется влияние на прибыль изменения цен на материалы и тарифов на услуги (ΔP_S) и экономии, вызванной нарушениями хозяйственной дисциплины (ΔP_T).

Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период относительно базового периода (P_u) за счет изменения i-го фактора (P_i), что выражается следующей формулой

$$\Delta P = P_i - P_u = \Delta P_1 + \Delta P_2 + \Delta P_3 + \Delta P_4 + \Delta P_S + \Delta P_T,$$

где ΔP – общее изменение прибыли.

На основе произведенного расчета аппарат управления организации может сделать вывод о том, насколько каждый фактор имеет влияние на увеличение прибыли в очередном отчетном году. Соответственно, критерий при принятии текущих управленческих решений будет основываться на максимизации тех факторов, которые в большей степени оказали положительное влияние на увеличение прибыли в отчетном периоде.

В свою очередь Н. А. Блатов предлагает основное внимание в анализе финансового состояния предприятия уделять анализу финансовых коэффициентов следующих групп факторов:

– показатели оценки деловой активности предприятия;

– показатели оценки эффективности управления или прибыльности продукции на предприятии;

– показатели оценки рыночной устойчивости предприятия;

– показатели оценки рентабельности предприятия;

– показатели оценки ликвидности активов баланса предприятия.

Следует отметить, что каждый из представленных выше коэффициентов отражает финансовые показатели деятельности организации и, кроме этого, влияет на дальнейшую экономическую активность партнеров и инвесторов данной компании. На примере одного из показателей оценки ликвидности активов проиллюстрируем какую информацию и роль несет в себе данный коэффициент.

С точки зрения владельцев и акционеров компании наиболее важным показателем текущего финансового состояния предприятия

является коэффициент текущей ликвидности (L_1). Данный коэффициент основывается на отношении сумм наиболее ликвидных активов (A_1), быстрореализуемых активов (A_2) и медленно реализуемых активов (A_3) к сумме наиболее срочных обязательств компании (P_1) и краткосрочных пассивов (P_2):

$$L_1 = A_1 + A_2 + A_3 / P_1 + P_2.$$

Минимальный показатель составляет единицу, оптимальным считается значение два и более. Чем выше значение L_1, тем устойчивее текущее финансовое состояние организации, а, соответственно, более выверенная текущая стратегия управления коммерческой деятельностью.

Таким образом, можно сказать, что выбор определенной методики анализа финансовых результатов менеджментом компании будет осуществляться на основе значимых факторов для заказчиков данной отчетности. Т.е. в зависимости от того являются ли заказчики отчетности акционерами компании, ее собственниками, финансовым директором или инвесторами и контрагентами, а может кредиторами, выбор той или иной методики анализа финансового состояния может варьироваться.

В заключении следует отметить, что при принятии управленческих решений необходимо отталкиваться от показателей базисного периода для дальнейшего увеличения финансовых результатов компании. Тщательно подобранная методика анализа позволит максимизировать основной критерий успешного функционирования коммерческой организации, которым, несомненно, является прибыль компании.

Список используемых источников

1. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – М., 2010. – 534 с.

2. Налоги налогообложение [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. И. Куликов, Е. А. Кириченко. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015. – 170 с.

3. Ефимова, О. В. Финансовый анализ. – М., 2002. – 352 с.

4. Блатов, Н. А. Финансовый анализ : учебное пособие. – М., 2005. – 234 с.

5. Кушнир, И. В. Планирование на предприятии. – М., 2013. – 382 с.

6. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – М., 2006. – 639 с.

7. Денисова А. Л. Бухгалтерский учет на промышленном предприятии [Электронный ресурс] : учебное пособие/ А. Л. Денисова, Е. А. Кириченко, Н. В. Москаленко. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2017.

Баженова А. Г. – магистрант кафедры «Экономика»

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УЧЕТА В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Е. А. Кириченко

Торговля является важнейшей отраслью российской экономики и в тоже время одним из видов предпринимательской деятельности, направленной на систематическое извлечение прибыли от продажи товаров [4].

Оптовая торговля – это продажа товаров организациям и индивидуальным предпринимателям для использования их в предпринимательской деятельности (в том числе для перепродажи) (ст. 454, 492, 506 ГК РФ). На предприятиях торговли процесс реализации представляет собой процесс доведения до потребителя товаров, приобретенных для продажи. С момента перехода права собственности на товар покупателю он считается реализованным [6].

Порядок отражения хозяйственных операций, в том числе и факта реализации товаров в оптовой торговле, регламентируется Планом счетов и инструкцией по его применению [3].

Согласно п. 5 ПБУ 9/99 [2] выручка от продажи товаров организациями оптовой торговли включается в состав доходов от обычных видов деятельности.

Одним из условий признания выручки в бухучете, отраженных в п. 12 ПБУ 9/99 [2] является переход права собственности на проданные товары к покупателю.

В таблице 1 рассмотрим варианты учета выручки от продажи товаров в оптовой торговле исходя из особенностей заключенного договора и условий оплаты.

Продажа товаров в организациях оптовой торговли отражается на сопоставляющем счете 90 «Продажа», на котором также выявляется фактический результат от реализации.

По дебету данного счета отражается полная себестоимость реализованных покупателям товаров, а также налоги, связанные с ее продажей (например, НДС).

По кредиту счета 90 отражается отпускная стоимость проданных товаров, иными словами – выручка предприятия, с учетом НДС. Со стоимости реализованных товаров (в случае, если организация является плательщиком НДС).

1. Бухгалтерские записи по реализации товаров в оптовой торговле

Момент перехода права собственности на товар к покупателю	Корреспонденция счетов по отражению выручки от реализации товаров	Дополнительные пояснения
1. Дата отгрузки (передачи) товара:		
Дата отгрузки предшествует дате оплаты	Дебет 62 Кредит 90-1 [8]. Дебет 90-2 Кредит 41 [8]. Дебет 90-3 Кредит 68 [8]	Последующее отражение оплаты: Дебет 51 (50) Кредит 62
Дата полной или частичной оплаты предшествует дате отгрузки	Дебет 62 Кредит 90-1. Дебет 90-2 Кредит 41. Дебет 90-3 Кредит 68. Дебет 68 субсчет «Расчеты по НДС» Кредит 76 субсчет «НДС с авансов полученных». Дебет 62 субсчет «Авансы полученные» Кредит 62	На дату поступления оплаты: Дебет 51 (50) Кредит 62 субсчет «Авансы полученные». Дебет 76 субсчет «НДС с авансов полученных» Кредит 68
2. Дата оплаты товара:		
Дата отгрузки предшествует дате оплаты	Дебет 51(50) Кредит 62. Дебет 62 Кредит 90-1. Дебет 90-2 Кредит 45. Дебет 90-3 Кредит 76 субсчет «НДС по отгруженным товарам»	На дату отгрузки: Дебет 45 Кредит 41. Дебет 76 субсчет «НДС по отгруженным товарам» Кредит 68
Дата полной оплаты предшествует дате отгрузки	Дебет 51(50) Кредит 62. Дебет 62 Кредит 90-1. Дебет 90-2 Кредит 41. Дебет 90-3 Кредит 68. Дебет 002	На дату отгрузки: Кредит 002
Дата частичной оплаты предшествует дате отгрузки	На дату полной оплаты: Дебет 51 (50) Кредит 62. Дебет 62 Кредит 90-1. Дебет 90-2 Кредит 41. Дебет 90-3 Кредит 68. Дебет 68 Кредит 76 субсчет «НДС с авансов полученных». Дебет 62 субсчет «Авансы полученные» Кредит 62. Дебет 002	На дату получения частичной оплаты: Дебет 51 (50) Кредит 62 субсчет «Авансы полученные». Дебет 76 субсчет «НДС с авансов полученных» Кредит 68. На дату отгрузки: Кредит 002

Договором между покупателем и продавцом может быть предусмотрена предварительная полная или частичная оплата покупателем. Суммы полученных авансов (предоплаты) можно отразить на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» на отдельном субсчете, например, «Авансы полученные».

По условиям договора может быть предусмотрено, что товар считается проданным в момент оплаты поставляемых товарно-материальных ценностей. Т.е. до тех пор, пока продавцу не поступили денежные средства, отгруженные товары продолжают находиться в собственности поставщика. Для учета таких товаров предназначен счет 45 «Товары отгруженные», где учитывается информация о товарах, выручка от продажи которых некоторое время не может быть признана в бухучете.

Если момент перехода права собственности определен как дата оплаты, полная оплата покупателем произведена, но товары еще не отгружены их следует учитывать на счете 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение» по цене, предусмотренной в приемосдаточных или платежных документах. Это связано с тем, что после получения оплаты право собственности на товар уже перешло к покупателю, но сам товар продолжает находиться у поставщика.

Изучив нормативные документы, материалы периодической печати по теме исследования, были выделены операции, связанные с реализацией товаров в оптовой торговле, которые влияют на процесс отражения продажи товаров и расчетов с покупателями в бухгалтерском учете.

Обобщенные данные представлены в виде табл. 2.

Ведение бухгалтерского и налогового учета осуществлять без наличия такого документа, как учетная политика организации, невозможно, так как сегодня нормы бухгалтерского и налогового права по многим аспектам учета не содержат одновариантных правил учетной работы [7].

Как отражает статья 8 Закона № 402-ФЗ торговая организация самостоятельно разрабатывает и оформляет свою учетную политику, при этом руководствуясь законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, федеральными и отраслевыми стандартами.

Таким образом, торговым организациям при составлении учетной политики следует отразить особенности отражения операций по реализации товаров в учете оптовых предприятий, а также по сопутствующим операциям при различных условиях их осуществления.

2. Особенности учета операций, связанных с реализацией товаров в оптовой торговле

Операции, связанные с реализацией товаров	Вариант	Сущность и отличительные особенности варианта
Методы оценки товаров при их реализации	1. По себестоимости единицы	Как правило, используется для дорогостоящих товаров или для тех, которые не могут в обычном порядке заменить друг друга
	2. По средней себестоимости	Производится по группе товаров путем деления общей себестоимости группы товаров на их количество с учетом данных по остаткам на начало месяца и поступлений в течение месяца
	3. ФИФО	Оценка по себестоимости первых по времени приобретения предполагает, что товары используются в последовательности их
Признание дохода для целей исчисления налога на прибыль	1. Кассовый метод	Дата поступления денег или иного имущества, а также любое другое погашение задолженности
	2. Метод начисления	Дата перехода права собственности
Валюта операции	1. Рубли	Ведется в общем порядке
	2. Иностранная валюта	Возникает необходимость применения положений ПБУ 3/2006
Поступление оплаты от покупателя	1. Безналичные расчеты	Дебет 51 (52, 55) Кредит 62
	2. Расчеты наличными	Дебет 50 Кредит 62. Необходимо соблюдать лимит расчетов 100 000 р.

Продолжение табл. 2

Операции, связанные с реализацией товаров	Вариант	Сущность и отличительные особенности варианта
Метод учета транспортных расходов у продавца	1. Оплачивается покупателем отдельно	Дебет 44 Кредит 10 (02, 70, 69...) – учтены расходы на доставку товаров. Дебет 90-2 Кредит 44– отражена себестоимость услуг по доставке. Дебет 62 Кредит 90-1– отражена выручка по услугам доставки товаров. Дебет 90-3 Кредит 68– начислен НДС с выручки по услугам доставки
	2. Включены в стоимость товара	Дебет 44 Кредит 23 (60, 02, 10, 70, 69...) – отражены расходы на доставку товаров. Дебет 62 Кредит 90-1– отражена выручка от продажи товаров, в цену которых включена доставка. Дебет 90-2 Кредит 44– стоимость доставки включена в затраты отчетного периода
Предоставление отсрочки (рассрочки) оплаты покупателю	1. Без начисления процентов	Выручка признается в размере стоимости продаваемых товаров
	2. Первоначальная стоимость товаров увеличивается на сумму процентов	Выручка признается в полной сумме дебиторской задолженности с учетом процентов, предусмотренных договором
	3. С начислением процентов на остаток задолженности покупателя	Проценты будут признаваться выручкой на конец каждого месяца

Окончание табл. 2

Операции, связанные с реализацией товаров	Вариант	Сущность и отличительные особенности варианта
Отражение НДС при разных режимах налогообложения	1. Общий режим налогообложения	В соответствии с п. 1 ст. 167 НК РФ моментом определения налоговой базы, является наиболее ранняя из следующих дат: 1) день отгрузки (передачи) товаров (работ, услуг), имущественных прав; 2) день оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав [1]
	2. Специальные режимы налогообложения	НДС не рассчитывается и не отражается в учете, за исключением случая выставления счета-фактуры с выделенным НДС
Использование посредников	1. Продавец самостоятельно реализует товар	Счет 45 может использоваться в случае отгрузки товара, право собственности на который переходит только после его оплаты
	2. Реализация товаров осуществляется через посредническую организацию	Инструкцией по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденной Приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н, предусмотрено, что имущество (товары или готовая продукция), переданное для реализации посреднику, до момента перехода права собственности на него к покупателю продолжает числиться на балансе у собственника по дебету счета 45 «Товары отгруженные»[5]

Список используемых источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ. – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

2. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утв. приказом Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н). – Система ГАРАНТ. – URL : http://base.garant.ru/12115839/

3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению (утв. Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н). – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165/

4. Андреева, Л. В. Пределы саморегулирования торговой деятельности // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2015. – № 4. – С. 26 – 29.

5. Лесина, Т. Учет у доверителя по посредническим договорам // Практическая бухгалтерия. – 2015. – № 11. – С. 32 – 35.

6. Либерман, К. Принципы и модели учета основных процессов деятельности фирмы // Российский бухгалтер. – 2014. – № 11. – С. 9 – 27.

7. Семенихин, В. В. Типовая учетная политика торговой организации // Налоги. – 2014. – № 1. С. 7 – 17 ; № 2. – С. 6 – 9.

8. Тепляков, А. Б. 14 500 бухгалтерских проводок с комментариями. 10-е изд., перераб. и доп. – М. : ГроссМедиа, РОСБУХ, 2015. – 694 с.

Баженова М. П. – магистрант кафедры «Экономика»

ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Целью отчетности любого экономического субъекта является предоставление заинтересованным пользователям информации о его финансовом положении. Отчетность является информационным ресурсом общего назначения. Она предназначена для неограниченного круга заинтересованных пользователей, преимущественно внешних.

Информация, содержащаяся в отчетности экономического субъекта, позволяет ее пользователям оценивать сильные и слабые стороны финансового положения субъекта и в зависимости от этого принимать соответствующие экономические решения.

Результаты анализа бухгалтерской отчетности будут полезны только в том случае, если показатели этой отчетности достоверны. Поэтому перед проведением анализа обязательно выполняют проверку отчетности. Такая проверка может проводиться внешним аудитором в ходе независимого аудита. Работники бухгалтерии, финансовой службы предприятия, отдела внутреннего аудита и контроля так же проводят проверку перед тем, как предоставить отчетность заинтересованным внешним пользователям [4].

Для начала стоит убедиться в том, что данные по статьям бухгалтерской отчетности за год подтверждены результатами инвентаризации. Для этого нужно проверить наличие инвентаризационных ведомостей и соответствие их данных основным балансовым статьям. Суммы, указанные в инвентаризационных ведомостях и подтвержденные актами сверки с контрагентами, должны совпадать с дебиторской и кредиторской задолженностью в балансе на конец отчетного периода.

Второй важный момент – отчетность должна быть подписана уполномоченными лицами и утверждена в надлежащий срок. До того, как отчетность будет подписана руководством, в ней должны быть учтены все изменения, которые могли бы произойти после отчетной даты [3].

Очевидно, что суммы актива и пассива баланса на начало отчетного года должны равняться суммам на конец прошлого. Если в порядке ведения бухгалтерского учета что-то менялось, придется провести пересчет данных за предыдущий период.

Все существенные корректировки данных при этом раскрываются в пояснительной записке с указанием причин, их вызвавших [1]. Там же объясняются причины изменений остатков по статьям на начало отчетного периода по сравнению с прошлым. Если же изменения несущественны, то пересчет данных не проводят, упомянув об этом факте в пояснительной записке. Если данные в отчетности на начало года соответствуют данным на конец прошлого, но при этом известно, что порядок учета менялся, – в отчетности наверняка ошибки.

Одни и те же сведения отражаются в различных формах отчетности.

Сравним показатели баланса и отчета о финансовых результатах. Разница показателей нераспределенной прибыли на начало и конец года по строке 1370 баланса формы № 1 должна быть равна показателю чистой прибыли в отчете о финансовых результатах за отчетный период по строке 2400. А нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) на конец отчетного периода (строка 1370 баланса) совпадает со значением нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) на начало года и чистой прибыли (убытка) за отчетный период (строка 2400 формы № 2). Расхождения возможны, только если нераспределенная прибыль расходовалась в отчетном периоде, к примеру, на выплату дивидендов [2]. Иначе налицо ошибка.

Изменение остатков за отчетный период по строке 1180 «Отложенные налоговые активы» (ОНА) и строке 1420 «Отложенные налоговые обязательства» (ОНО) баланса формы № 1 должно соответствовать данным, отраженным в отчете о финансовых результатах по строкам 2430 и 2450 соответственно.

Сравним показатели баланса и отчета об изменениях капитала. Прежде всего, нужно убедиться, что итоговый показатель капитала в балансе на начало года не отличается от значения по разделу 1 «Движение капитала» отчета об изменениях капитала формы № 3 на конец предыдущего года (с учетом результатов переоценки основных средств и возможных поправок в учетной политике).

В первом же разделе отчета об изменениях капитала показатели уставного, резервного и добавочного капитала на отчетные даты равны тем, что в балансе. Изменение за отчетный период нераспределенной прибыли в балансе соответствует показателю чистой прибыли в отчете об изменениях капитала формы № 3, увеличенному на сумму начисленных за период дивидендов и отчислений в резервный фонд (если они производились в отчетном периоде). Дополнительный контроль: показатель чистой прибыли из отчета об изменениях капитала формы № 3 должен совпадать с чистой прибылью (убытком) отчетного периода (строка 2400) отчета о финансовых результатах.

Не лишним будет проверить, заполнен ли в отчете об изменениях капитала блок «Чистые активы» формы № 3. Он довольно важен для оценки финансового состояния компании, однако о нем нередко просто забывают. Значение чистых активов из отчета об изменениях капитала должно равняться итогу раздела III «Капитал и резервы» (строка 1300), увеличенному на суммы доходов будущих периодов и уменьшенному на задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал (на отчетную дату).

Для удобства проверки показателей можно использовать таблицы взаимной увязки данных. В таблице 1 представлена связь между статьями баланса и отчета об изменениях капитала.

1. Равенства между статьями баланса и отчета об изменениях капитала

Баланс	Соответствие	Отчет об изменениях капитала	Показатели
Графа 3 строка 1310	=	Графа 3 строка 3200	Уставный капитал на начало отчетного периода
Графа 3 строка 1350	=	Графа 5 строка 3200	Добавочный капитал на начало отчетного периода

Продолжение табл. 1

Баланс	Соответствие	Отчет об изменениях капитала	Показатели
Графа 3 строка 1360	=	Графа 6 строка 3200	Резервный капитал на начало отчетного периода
Графа 3 строка 1370	=	Графа 7 строка 3200	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) на начало отчетного периода
Графа 3 строка 1300	=	Графа 8 строка 3200	Итого капитал и резервы на начало отчетного периода
Графа 4 строка 1310	=	Графа 3 строка 3300	Уставный капитал на конец отчетного периода
Графа 4 строка 1350	=	Графа 5 строка 3300	Добавочный капитал на конец отчетного периода
Графа 4 строка 1360	=	Графа 6 строка 3300	Резервный капитал на конец отчетного периода
Графа 4 строка 1370	=	Графа 7 строка 3300	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) на конец отчетного периода
Графа 4 строка 1300	=	Графа 8 строка 3300	Итого капитал и резервы на конец отчетного периода

В приложении к балансу формы № 5 чаще всего встречаются ошибки, которые можно выявить, сверяя данные между формами. В первую очередь нужно отслеживать на начало и конец периода равенства по следующим показателям (табл. 2):

2. Равенства между статьями баланса и приложения к нему

Баланс	Соответствие	Приложение к балансу
Нематериальные активы		
Графа 3 строка 1110	=	Графа 4 строка 5100 – графа 5 строка 5100
Графа 4 строка 1110	=	Графа 13 строка 5100 – графа 14 строка 5100
Основные средства		
Графа 3 строка 1150	=	Графа 4 строка 5200 – графа 5 строка 5200
Графа 4 строка 1150	=	Графа 12 строка 5200 – графа 13 строка 5200
Долгосрочные финансовые вложения		
Графа 3 строка 1170	=	Графа 4 строка 5301
Графа 4 строка 1170	=	Графа 11 строка 5301
Краткосрочные финансовые вложения		
Графа 3 строка 1240	=	Графа 4 строка 5305
Графа 4 строка 1240	=	Графа 11 строка 5305
Дебиторская задолженность		
Графа 3 строка 1230	=	Графа 4 строка 5500
Графа 4 строка 1230	=	Графа 12 строка 5500
Долгосрочная кредиторская задолженность		
Графа 3 строка 1410 + графа 3 строка 1450	=	Графа 4 строка 5551
Графа 4 строка 1410 + графа 4 строка 1450	=	Графа 10 строка 5551
Краткосрочная кредиторская задолженность		
Графа 3 строка 1510 + графа 3 строка 1520	=	Графа 4 строка 5560
Графа 4 строка 1510 + графа 4 строка 1520	=	Графа 10 строка 5560

– остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов. Разница между первоначальной стоимостью и амортизацией должна на отчетную дату совпадать с показателями бухгалтерского баланса;

– остатки долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений. Их суммы на отчетные даты в балансе равны значению по строке «Итого» раздела «Финансовые вложения» приложений формы № 5;

– остатки дебиторской задолженности. Здесь стоит обратить внимание на сверку данных аналитического и синтетического учета. Часто из-за различных уровней субконто, отражения развернутого (свернутого) сальдо данные расходятся;

– остатки кредиторской задолженности. В приложениях формы № 5 в ее составе отражаются, в отличие от баланса, суммы привлеченных кредитов и займов. Итоговые суммы кредиторской задолженности (за вычетом таких кредитов и займов) должны равняться аналогичным суммам из баланса. Если же компании открыта кредитная линия, то в учете отражается ее сумма по договору. Разница между договорной и фактически полученной суммой кредитов включается в состав дебиторской задолженности. Более объективную картину состояния активов и пассивов дает отражение суммы фактической задолженности по кредитам и займам на отчетную дату. Информация о методе учета раскрывается в пояснительной записке.

Список используемых источников

1. Годовой баланс. Рекомендации Минфина. – URL : //http://e.glavbukh.ru/article.aspx?aid=449278

2. Соотношения в отчетности. – URL : http://e.glavbukh.ru/article.aspx?aid= 378500

3. Поленова, С. Н. Теория бухгалтерского учета [Электронный ресурс] : учебник. – М. : Дашков и К, 2013. – 464 с.

4. Ровенских, В. А. Бухгалтерская финансовая отчетность [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / В. А. Ровенских, И. А. Слабинская. – М. : Дашков и К, 2014. – 364 с.

5. Денисова, А. Л. Бухгалтерский учет на промышленном предприятии [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. Л. Денисова, Е. А. Кириченко, Н. В. Москаленко. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2017.

Баженова М. П. – магистрант кафедры «Экономика»

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Финансовый анализ – один из самых проработанных и формализованных инструментов финансового менеджмента, но на практике применять его очень сложно.

Процедура классического финансового анализа выглядит следующим образом. Берется финансовая отчетность компании за анализируемый период. На ее основе рассчитываются определенные финансовые коэффициенты по заранее известным формулам.

Затем на основе полученных значений рассчитанных финансовых коэффициентов делаются определенные и однозначные выводы о финансовом состоянии предприятия.

Процедура финансового анализа предусматривает сравнение фактических значений финансовых показателей с диапазонами возможных значений. В зависимости от того в какой диапазон попадают значения финансовых коэффициентов, делаются тот или иной вывод о финансово-экономической эффективности компании.

Таким образом, процесс финансового анализа может быть полностью формализован. Есть специализированные программные продукты для проведения анализа финансового состояния компании. В них только нужно ввести данные из финансовых отчетов, нажать на кнопку и через некоторое время можно получить отчет с результатами анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Но таким способом невозможно провести действительно качественный анализ финансовой деятельности компании.

Если смотреть на финансово-экономическое состояние компании в целом, то оно характеризуется тремя основными срезами:

– финансовый результат (прибыль), который зарабатывает компании;

– финансовые потоки, которые через нее проходят;

– активы (то, чем владеет компании) и пассивы (то, благодаря чему у компании есть ее активы).

Финансово-экономическое состояние любой компании можно посмотреть с помощью трех стандартных финансовых отчетов:

1) отчет о финансовых результатах (доходах и расходах);
2) отчет о движении денежных средств;
3) балансовый отчет (баланс) [3].

Несомненно, есть определенные базовые правила, которые должны выполняться для всех компаний. Если они не выполняются, то однозначно можно сделать вывод о том, что финансово-экономическое состояние компании не может быть признано удовлетворительным.

Например, очевидно, что чистая прибыль должна быть положительной, а не отрицательной. Также ясно, что в компании должен быть положительный денежный поток, причем не только суммарный, но и по основной деятельности компании.

Естественно и капитал компании не должен быть отрицательным.

Да, это все очевидные выводы, но как можно для всех компаний установить какие-то жесткие ограничения (диапазоны) для финансовых показателей и делать однозначные выводы по результатам проведения такого анализа финансового состояния?

Для каких-то компаний определенные значения финансовых коэффициентов могут быть вполне нормальными, а для других означать, что они находятся на грани банкротства [1].

В этом деле все очень индивидуально, даже если проводить финансовый анализ двух компаний, занимающихся одинаковыми направлениями деятельности.

Для нормального анализа нельзя ограничиваться одной только финансовой отчетностью. Необходимо использовать управленческую отчетность, т.е. проанализировать эффективность бизнес-процессов, проектов и подразделений компании.

Очевидно, что невозможно придумать какой-то типовой алгоритм действий в такой ситуации. Если его и можно разработать, то для какой-то конкретной компании (с учетом особенностей ее работы), а не для всех.

Второй принципиальный недостаток классического финансового анализа связан с применением финансовых показателей определенного типа.

Речь идет о том, что по такому параметру как «время» все финансовые показатели могут разбиваться на три группы:

1) интервальные (оборотные);
2) мгновенные (сальдовые);
3) смешанные (рис. 1).

Интервальные финансовые показатели и коэффициенты рассчитываются за определенный период времени. Например, это может быть год, квартал, месяц, неделя или даже день.

Значения мгновенных показателей считаются на конкретный момент времени (на начало или конец определенной даты).

Рис. 1. Классификация показателей по параметру «Время»

Смешанные показатели получаются путем осуществления математических операций над интервальными и мгновенными показателями.

Необходимо обратить внимание на то, что во всех формулах расчета смешанных финансовых показателей используются средние значения мгновенных показателей за анализируемый период.

Значение мгновенных показателей в течение анализируемого периода может сильно меняться. Если растет или падает значение мгновенных финансовых показателей, то невозможно однозначно утверждать хорошо это или плохо для компании [2].

Например, если растет значение такого мгновенного показателя как дебиторская задолженность или товарный запас, то это положительная или отрицательная тенденция?

Дебиторская задолженность может расти потому, что клиенты стали хуже платить. Это говорит об ухудшении финансово-экономической ситуации. Но та же дебиторская задолженность может расти потому, что растет и выручка от реализации, т.е. компания стала больше продавать.

Это справедливо и в отношении товарного запаса. Он может расти потому, что компания стала меньше продавать (товарный запас накапливается) или потому что наоборот стала больше продавать.

Поэтом для проведения финансового анализа лучше не использовать в чистом виде мгновенные финансовые показатели, так как они могут очень сильно меняться в каждом периоде, а необходимо больше опираться на интервальные или смешанные показатели.

Если вернуться к только что приведенному примеру с дебиторской задолженностью и товарным запасом, то для их анализа лучше использовать такой смешанный показатель как оборачиваемость. Если оборачиваемость (рассчитанная в днях) дебиторской задолженности и товарного запаса уменьшается, то это положительная тенденция, а если растет – отрицательная.

Итак, для того чтобы финансовый анализ приносил практическую пользу необходимо:

– использовать данные управленческого, а не бухгалтерского учета;

– исключить из анализа мгновенные показатели в чистом виде;

– для каждой конкретной компании разработать свою методику финансового анализа, учитывающую особенности ее деятельности.

Список используемых источников

1. Куляхтин, А. И. Современные проблемы оценки финансового состояния предприятий // Экономические науки. – 2016. – № 52-1. – URL : //http://novainfo.ru/article/7881

2. Основные проблемы финансового анализа в России. – URL : http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/method_fin_analiza/osnovnye_problemy_finansovogo_analiza_v_rossii/9-1-0-135

3. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2013. – 607 с.

4. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

5. Сацук, Т.П. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность (бакалавриат) [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т.П. Сацук, И. А. Полякова, О. С. Растовцева. – М. : КноРус, 2014. – 280 с. – URL : http://e.lanbook.com/

Баженова М. П. – магистрант кафедры «Экономика»

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДИК АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Для целей анализа отчетности экономический субъект рассматривается как некая организационная субстанция, потребляющая из внешней среды ресурсы в обмен на созданные ею товары (работы, услуги).

Информация об имущественном потенциале экономического субъекта представлена в бухгалтерском балансе активами (за исклю-

чением статей расчетов). Финансовый потенциал представлен в бухгалтерском балансе статьями пассивов и активными статьями расчетов, а также отчетом о финансовых результатах. На основе этой информации можно выполнить оценку экономического потенциала субъекта с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспективы. Такая оценка осуществляется с помощью специальных методик, включающих в себя:

– цель анализа;
– информационные ресурсы;
– счетные алгоритмы;
– последовательность аналитических процедур.

Для целей экспресс-анализа, который характеризуется минимальными затратами времени на его проведение и простотой расчетов, целесообразно определить следующую последовательность аналитических процедур:

– формальное ознакомление с финансовым отчетом;
– изучение заключения аудитора;
– изучение учетной политики субъекта;
– выявление «проблемных» статей в отчетности, их оценка в динамике;
– ознакомление с ключевыми индикаторами;
– изучение пояснительной записки;
– общая оценка финансового положения по данным отчетности;
– формулирование выводов [1].

Для целей углубленного анализа отчетности использует набор процедур, который конкретизирует, дополняет и расширяет процедуры экспресс-анализа, в том числе:

– предварительное ознакомление с финансовым положением экономического субъекта, что включает характеристику общих направлений экономической деятельности и оценку «проблемных» статей в отчетности;
– оценка и анализ экономического потенциала:

1) оценка имущественного потенциала:

– построение аналитического баланса;
– вертикальный анализ баланса;
– горизонтальный анализ баланса;
– анализ качественных сдвигов в имущественном потенциале;

2) оценка финансового потенциала:

– оценка ликвидности и платежеспособности;
– оценка финансовой устойчивости;

3) оценка и анализ финансовой результативности экономической деятельности:

– оценка эффективности текущей деятельности (деловой активности);

– анализ прибыли и рентабельности;

– оценка положения на рынке ценных бумаг.

Для интерпретации исходных данных, содержащихся в отчетности, используется целый комплекс методов и моделей, с помощью которых выявляются соответствующие закономерности и тенденции, обусловившие сложившееся финансовое положение [3]. Исходя из задач, решаемых с помощью тех или иных аналитических методов, совокупность последних включает в себя: систему аналитических показателей (индикаторов), аналитические таблицы, методы и модели факторного анализа, методы прогнозного анализа, финансовые вычисления.

Систему показателей (индикаторов) имущественного и финансового потенциалов экономического субъекта формируют показатели, объединенные в шесть блоков, как представлено в табл. 1.

1. Система показателей (индикаторов) имущественного и финансового потенциалов экономического субъекта

№	Характеризуемый финансовый аспект	Что оценивают показатели
1	Имущественный потенциал	Ресурсные возможности экономического субъекта
2	Ликвидность и платежеспособность экономического субъекта	Возможности экономического субъекта по осуществлению текущих расчетов
3	Финансовая устойчивость	Возможности экономического субъекта поддерживать целевую структуру источников финансирования
4	Внутрифирменная эффективность	Эффективность использования ресурсов
5	Прибыльность и рентабельность	Генерирование прибыли и рентабельность капитала
6	Рыночная привлекательность	Оценка экономического субъекта рынком

В анализе используются как абсолютные, так и относительные показатели. Относительные показатели могут быть представлены в виде коэффициентов или удельных весов. Система показателей, сформированная в соответствии с конкретными целями анализа, обеспечивает комплексный подход к его проведению. Сформированная система аналитических показателей (индикаторов) должна удовлетворять следующим требованиям:

– обеспечивать полную характеристику финансового положения экономического субъекта;

– быть внутренне взаимосвязанной;

– проверяемой (верифицируемой);

– содержать частные и обобщающие показатели;

– быть оптимальной по числу показателей;

– исключать дублирование показателей;

– уместно сочетать абсолютные и относительные показатели;

– обеспечивать полезность информации для принятия экономических решений [2].

Аналитические таблицы предназначены для систематизации исходных данных, проведения аналитических расчетов и оформления результатов анализа. Они используются на всех этапах анализа:

– этапе подготовки исходных данных в таблице систематизируются исходные данные, выполняется их группировка, рассчитываются промежуточные итоги и анализируются показатели;

– этапе аналитической обработки данных в таблицах могут выполняться аналитические расчеты, в том числе, факторный анализ;

– этапе представления результатов анализа в таблице обобщаются основные показатели.

Методы и модели факторного анализа нацелены на выявление причинно-следственных связей, идентификацию и оценку участвующих в них факторов, характеризующие те или иные аспекты финансового положения экономического субъекта. С помощью факторного анализа исследуются два типа связей: функциональные (детерминированные) и стохастические (вероятностные). Связь является функциональной (детерминированной), если каждому значению факторного признака соответствует вполне определенное неслучайное значение результативного признака. Для целей анализа причинно-следственные связи представляются в виде аналитической модели. В детерминированном анализе используются следующие модели:

– аддитивная модель, т. е. модель, в которую факторы входят в виде алгебраической суммы, например:

– совокупный капитал = собственный капитал + привлеченные средства;

– мультипликативная модель, т.е. модель, в которую факторы входят в виде произведения, например:

– рентабельность средств в активах = чистая рентабельность продаж × ресурсоотдача;

– кратная модель, т.е. модель, представляющая собой отношение факторов, например:

– коэффициент финансовой зависимости = совокупный капитал / собственный капитал.

– смешанная модель, т.е. модель, в которую факторы входят в различных комбинациях.

Примером может служить функциональная (детерминированная) факторная модель зависимости рентабельности собственного капитала (RCE) от трех факторов – рентабельности продаж, ресурсоотдачи и структуры источников средств. Значимость этих трех факторов заключается в том, что они обобщают все финансовые аспекты деятельности экономического субъекта, представленные в отчетности: отчет о финансовых результатах, актив и пассив баланса.

Детерминированному анализу соответствует определенная последовательность действий:

– определяется результатный показатель;

– строится модель, раскрывающая взаимосвязи;

– выявляется влияние факторов, включенных в модель;

– определяются меры по изменению результатного показателя исходя из потребностей управления.

Стохастические (вероятностные) связи характеризуются тем, что каждому значению факторного признака соответствует множество значений результативного признака. К методам исследования стохастических связей относятся: способ парной корреляции, множественный корреляционный анализ, матричные модели, математическое программирование, метод исследования операций.

Методы прогнозного анализа используются для выявления тенденций отдельных показателей в динамическом ряду (временных интервалах). На практике применяются следующие методы трендового анализа: графический, среднего темпа прироста, скользящей средней, усреднения по левой и правой половинам, наименьших квадратов. Наиболее распространенным методом является регрессивный анализ.

В финансовом анализе все методы и модели используются в сочетании, обеспечивающем достижение целей анализа.

Список используемых источников

1. Бендерская, О. Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Электронный ресурс] : учебник. –Белгород : Белгород. гос. технол. ун-т им. В. Г. Шухова, ЭБС АСВ, 2013. – 457 с.

2. Захаров, И. В. Теория экономического анализа [Электронный ресурс] : учебное пособие. – М. : Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, 2015.– 176 с.

3. Косолапова, М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Электронный ресурс] : учебник / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. – М. : Дашков и К, 2014.– 247 с.

4. Кириченко, Е. А. Аудит промышленного предприятия. Ч. 1 [Электронный ресурс] : учебное пособие: в 2-х ч. / Е. А. Кириченко, М. Н. Смагина. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2017.

5. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

6. Чернов, В. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность [Электронный ресурс] : учебное пособие. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015.– 127 с. – URL : http://www.iprbookshop.ru/52443.

Батищева Е. А. – магистрант кафедры «Экономика»
Шаронина Т. Н. – канд. экон. наук, доцент

КАК ОТРАЗИТЬ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК В ФИНАНСОВЫХ ОТЧЕТАХ

Денежный поток – один из важнейших терминов современного финансового анализа. Главная задача анализа денежных потоков – выявление финансовой устойчивости и доходности предприятия.

Понятие «денежный поток» (cash flow) имеет несколько значений. На уровне статистики это количество денег («свободный резерв»), которое имеется в конкретный момент в распоряжении субъекта (предприятия или лица). Для инвестора cash flow – доход от инвестиций, который ожидается в будущем. Руководство предприятия рассматривает cash flow либо как планирование будущего движения денежных фондов предприятия, либо как отчет об их движении в прошедших периодах. Во всяком случае cash flow – фактическое движение финансовых средств.

Делая анализ денежного потока, прежде всего, анализируется финансовая устойчивость и прибыль предприятия. Главное в анализе – расчет денежных потоков, прежде всего, от операционной (текущей) деятельности.

По денежному потоку можно дать характеристику предприятию: его самофинансирование, финансовая сила, финансовый потенциал, прибыльность.

Приток денежных средств дает ясную картину финансового благополучия предприятия. Он обеспечивает покрытие его обязательств. Финансовые затруднения возникают при отсутствии минимально-необходимого запаса денежных средств. Избыток денежных средств на предприятии – показатель его убыточности.

Причины убытков могут быть следующие: инфляция и обесценивание денег, неиспользование возможности их выгодного размещения и получения дополнительного дохода. Только регулярный анализ денежных потоков может установить реальное финансовое состояние на предприятии.

Анализ денежных потоков является одним из ключевых моментов в анализе финансового состояния предприятия, поскольку при этом удается выяснить, смогло ли предприятие организовать управление денежными потоками так, чтобы в любой момент в распоряжении фирмы было достаточное количество наличных денежных средств.

Основным источником информации для анализа денежных потоков является отчет о движении денежных средств. Согласно международному стандарту IAS7 такой отчет формируется по сферам деятельности предприятия: операционной (текущей), инвестиционной и финансовой.

Отчет о движении денежных средств не только наглядно показывает влияние текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации на состояние ее денежных средств за определенный период, но и позволяет определить причину изменения денежных средств за этот период.

Важную информацию из отчета о движении денежных средств получают не только руководящие органы организации, но и ее инвесторы и кредиторы.

Руководство организации использует сведения отчета, рассчитывая ликвидность организации, определяя дивиденды, оценивая воздействие на общее состояние организации решений о финансировании каких-либо программ. Отчет о движении денежных средств помогает руководству определить достаточно ли денежных средств для погашения краткосрочной кредиторской задолженности, планировать инвестиционную и финансовую политику организации.

Отчет о движении денежных средств инвесторы и кредиторы используют для определения способности руководства организации управлять ею так, чтобы иметь на счетах достаточное количество денежных средств для погашения долга, для выплаты дивидендов.

Отчет о движении денежных средств имеет основные части – поступление и выбытие денежных средств в текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации.

Под текущей деятельностью рассматривается следующие хозяйственные операции, влияющие на размер прибыли организации: реализация товаров (работ, услуг), приобретение товаров (работ, услуг), необходимых в производственной деятельности организации, оплата процентов за кредит, выплаты по заработной плате, перечисления налогов.

К инвестиционной деятельности относятся: приобретение, реализация основных средств, ценных бумаг, выдача кредитов.

Финансовая деятельность включает: получение, возврат собственникам средств для деятельности компании, покупка акций.

Отчет о движении денежных средств формируется по следующие направлениям:

– денежные средства от текущей деятельности организации;

– денежные средства в результате инвестиционной деятельности организации;

– денежные средства от финансовой деятельности организации.

Для формирования отчета о движении денежных средств используются данные баланса и отчета о прибылях и убытках.

Положительно в отчете о прибылях и убытках то, что он показывает, была ли прибыльной для организации деятельность в анализируемом периоде. Минус в том, что он не может показать поступление и выбытие денежных средств в текущей, инвестиционной и финансовой деятельности компании.

Отчет о прибылях и убытках составляется по методу начисления, когда доходы/расходы признаются в периоде их возникновения, а не в периоде поступления/выбытия денежных средств.

Для выявления движение денежных средств надо трансформировать отчет о прибылях и убытках. При этом применяются корректировки, когда доходы признаются только в размере фактически полученных денежных средств, а расходы в объеме фактических выплат.

Существуют два метода трансформации отчета о прибылях и убытках: прямой и косвенный.

При прямом методе Cash Flow трансформируется каждая статья отчета о прибылях и убытках, в которых определяется фактическое поступление и расход денежных средств. При косвенном методе трансформация предполагается не каждой статьи отчета о прибылях и убытках. В этом методе началом расчета является размер годовой прибыли (убытка) за анализируемый отчетный период, которую корректируют, прибавляя все расходы (например, амортизационные отчисления) и вычитая все доходы, не связанные с движением денежных средств.

Перед тем, как начать составлять отчет о движении денежных средств, надо определить, какая статья баланса в течении хотя бы нескольких периодов является источником денежного потока, какая вызывала его расход. Делается это при помощи таблицы, показывающей источники образования и потребления фондов предприятия. Сначала рассчитывается изменение каждой балансовой статьи, после чего данное изменение относится в источники или потребление денежных фондов в соответствии со следующими правилами.

1. Любое увеличение статьи «Обязательства» или «Собственный капиталл» является источником имеющихся в наличии денег. В качестве примера можно привести банковский кредит.

2. Любое уменьшение активных счетов также является источником образования денежного потока. Примеры: продажа внеоборотных активов или уменьшение запасов.

Потребление:

1) потребление денежных фондов представляет собой любое уменьшение на счете, отнесенном к «Обязательствам» либо к «Собственному капиталу». Пример потребления имеющихся в наличии фондов – погашение кредита;

2) любое увеличение активных статей баланса. Приобретение внеоборотных активов, образование запасов являются примерами потребления cash flow.

В производственной деятельности вызвали приток денежных средств: чистая прибыль, амортизационные отчисления, уменьшение запасов и дебиторской задолженности, рост обязательств. Отток происходит из-за роста запасов и дебиторской задолженности, снижения обязательств.

В инвестиционной деятельности вызывает приток: убыль внеоборотных активов (продажа оборудования), продажа долей участия. Вызывает отток – прирост внеоборотных активов, покупка долевого участия.

В ходе финансовой деятельности приток денежных средств вызван следующим: расходование новых кредитов, выпуск новых облигаций, взносы на погашение и выкуп облигаций, эмиссия акций. Обратное происходит из-за взносов в погашение кредитов, выплаты дивидендов.

Обычно cashflow используется для:

– составления бизнес-плана;
– бюджетирования деятельности предприятия;

Каждый руководитель организации должен помнить, что чем значительнее потоки денежных средств, тем вероятнее ее способность

справиться с неблагоприятными изменениями экономических условий. Руководство должно постоянно поддерживать cashflow на должном уровне.

Список используемых источников

1. Бочаров, В. В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М. : Финансы и статистика, 2001.
2. Бертонеш, М. Управление денежными потоками / М. Бертонеш, Р. Найт. – СПб. : Питер, 2004. – 204 с.
3. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.
4. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М. : Финансы и статистика, 2004.
5. Овсийчук, М. Ф. Управление денежными средствами предприятия // Аудитор. – 2002. – № 5. – С. 37 – 42.
6. Москаленко, Н. В. Основы экономики и бухгалтерского учета [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. В. Москаленко, Т. Н. Шаронина, Е. Л. Дмитриева. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

Батищева Е. А. – магистрант кафедры «Экономика»
Шаронина Т. Н. – канд. экон. наук, доцент

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

Каждый руководитель предприятия сталкивался с проблемой нехватки денег на оплату текущих счетов. Звонят кредиторы, приближается день выплаты зарплаты, а денег на всех катастрофически не хватает. Почему возникает дефицит денежных средств на предприятии? А главное, что делать в такой непростой ситуации?

Самая распространенная причина развития кризиса – отсутствие эффективного управления финансово-экономическим блоком на основе современных механизмов, таких как бюджетирование, анализ, кредитная политика.

На сегодняшний день в условиях рыночных отношений одним из главных направлений финансовой работы предприятия является повышение качества управления денежными потоками, от организации которого зависит не только текущая деятельность предприятия, но и перспектива его развития. Эффективное управление денежными потоками – это значит сбалансированность поступлений и расходов денежных средств, обеспечивающая предприятию финансовое равновесие, увеличение оборота капитала, снижение риска неплатежеспособности и получение прибыли.

Хозяйственная деятельность предприятия формирует денежные потоки, которые являются объектом управления. Недостаточное внимание к управлению денежными потоками может привести к дефициту денег и временно их свободных.

Управления денежными потоками опирается на следующие принципы: информативная достоверность, сбалансированность, ликвидность, эффективность. Принцип информативной достоверности предполагает, что для обеспечения системы управления денежными потоками предприятия необходима информационная база, содержащая достоверную информацию об изменении и движении денежных средств в результате различных видов деятельности.

Реализация принципа сбалансированности связана с оптимизацией денежных потоков предприятия в процессе управления ими. Принцип эффективности означает обеспечение эффективного использования денежных средств, привлечение дополнительных инвестиций для финансовой деятельности. Принцип ликвидности достигается за счет стабилизации положительного и отрицательного денежных потоков определенного периода.

Управление денежными потоками включает следующие этапы:

1) полный и достоверный учет денежных потоков предприятия и формирование необходимой отчетности;
2) анализ денежных потоков предприятия в прошедшем периоде;
3) оптимизация денежных потоков;
4) составление плана денежных потоков предприятия;
5) платежный календарь на месяц с разбивкой по дням.

На первом этапе управления денежными потоками координируется служба бухгалтерского учета и финансового менеджмента предприятия. В результате учета финансовые менеджеры получают необходимую информацию, проводят их всесторонний анализ, могут составлять план и проводить контроль.

На втором этапе исследуются показатели денежных потоков предприятия, их формирование на предприятии, определяются пути повышения эффективности управления ими. Анализ денежных потоков идет по нескольким направлениям: показатели ликвидности, платежеспособности, показатели динамики и структуры денежных потоков предприятия. Благодаря анализу денежных потоков можно обеспечить финансовое равновесие предприятия, принимать эффективные финансовые решения. Главная задача на этом этапе – определение уровня достаточности формирования денежных средств, эффективности их использования, а также сбалансированности положительного и отрицательного денежных потоков предприятия по объему и во времени.

Этап оптимизации денежных потоков позволяет поддерживать финансовое равновесие, достигаемое при условии равновесия спроса предприятия на денежные средства и его предложения (наличным денежным средствам) в каждый период. Для оптимизации денежных потоков необходимо тщательно изучать факторы, влияющих на их размер. Такие факторы делятся на внешние и внутренние. Существуют следующие внешние факторы: неплатежеспособность, маленький уровень производства, низкая покупательная способность, невыгодные условия кредитования.

Внутренние факторы: рост себестоимости продукции, неконкурентоспособность, нехватка рынков сбыта, и т.д.

Основой для выбора направления оптимизации является анализ информации. На этапе оптимизации денежных потоков предприятия выявляются и привлекаются резервы, которые позволяют уменьшить зависимость предприятия от займа денежных средств со стороны, возможно сбалансировать денежные потоки во времени и по объемам. Обеспечивается более тесная взаимосвязь денежных потоков по видам хозяйственной деятельности предприятия, увеличивается объем и качество чистого денежного потока.

Цель оптимизации денежных потоков предприятия – стремление к сбалансированности размеров положительного и отрицательного денежного потока. В противном случае может образоваться как дефицит, так и избыток денежного потока, которые равнозначно пагубно влияют на деятельность предприятия. Дефицит денежного потока предприятия приводит к снижению уровня платежеспособности предприятия, росту задолженности по кредитам, уменьшению эффективности использования капитала предприятия. Избыток денежного потока приводит к потере реальной стоимости временно свободных средств, вследствие инфляции. Простой средств замедляет оборот капитала, теряется возможность иметь прибыль от размещения средств в операционном или инвестиционном процессе. Оптимизировать денежные потоки – значит выбирать лучшие формы их организации, причем учитывать условия и особенности его хозяйственной деятельности. Оптимальное управление денежными потоками может осуществляться согласно двум основным подходам – сбалансирование поступлений и расходов и формирования критического минимума остатков денежных средств предприятия.

При первом подходе происходит оптимизация входных и выходных потоков для достижения финансового равновесия и устойчивой платежеспособности. Преимущество этого подхода – использование оптимально возможного уровня денежных средств и получение доходов, обусловленных более быстрым вращением средств. Недостаток

подхода – вероятность риска нарушения движения поступлений денежных средств по плану. Недостаточность или отсутствие денежных резервов может существенно снизить уровень платежеспособности предприятия.

Другой подход предлагает управление остатками денежных средств и основывается на формировании критического остатка, который обеспечит устойчивую платежеспособность. Установление норматива денежных остатков осуществляется путем применения экономико-математических и факторно-аналитических моделей. Норматив минимально достаточных размером денежных средств, необходимых для обеспечения хозяйственных нужд предприятия.

Этап планирования денежных потоков предприятия занимает важное место в системе управления ими. Планирование денежных потоков осуществляется в форме многовариантных плановых расчетов, отражающиеся в специальном плановом документе – «плане поступления и расходования денежных средств», который является одной из главных форм текущего финансового плана. Главная задача данного этапа является прогнозирование во времени валового и чистого денежных потоков предприятия, обеспечение постоянной платежеспособности на всех этапах планового периода.

Осуществлять финансовым службам предприятий контроль денежных потоков помогает платежный календарь, который фиксирует поступления и расходы средств. Платежный календарь позволяет вовремя выявить изменения финансовой ситуации, синхронизировать положительный и отрицательный денежные потоки, обеспечить регулярную платежеспособность предприятия. На данном этапе повышается контроль за текущими платежами, снижаются потери от нецелевого использования средств, создаются обоснованные среднесрочные и краткосрочные планы поступлений и выплат, выстраивается полная информация о наличии денежных средств, происходит экономия в привлечении дополнительных кредитов. Платежный календарь позволяет своевременно выявить и устранить отклонения от запланированных мероприятий, тем самым обеспечить выполнение разработанных планов, достичь поставленных целей и задач.

Поэтапное осуществление управления денежными потоками предприятия обеспечит постоянный мониторинг равномерности и синхронности формирования денежных потоков.

Таким образом, эффективность управления денежными потоками определяется синхронизацией поступлений и выплат, поддержкой постоянной платежеспособности предприятия и рациональным использованием финансовых ресурсов, которые формируются из внешних и внутренних источников. Управление денежными потоками является

важным звеном финансовой политики, составляющей финансового менеджмента, охватывающая всю систему управления предприятием. От качества управления денежными потоками зависит дальнейшее развитие предприятия и конечный результат его финансово-хозяйственной деятельности. Для повышения эффективности управления денежными потоками отечественных предприятий необходимо:

– практиковать в работе предприятия систему показателей денежных потоков как показатель финансовой устойчивости и платежеспособности;

– исследовать закономерности денежных потоков по отраслям и использовать их в учете и анализе предприятия;

– формировать базу своевременного и полного анализа движения денежных средств предприятий;

– регулярно обновлять методику анализа денежных потоков;

– использовать факторы движения средств отечественных субъектов хозяйствования в условиях непредсказуемости и риска.

Одновременно с оптимизацией потоков денежных средств необходимо пересмотреть программу компании в области осуществления капитальных инвестиций:

– заморозить или закрыть долгосрочные инвестиционные проекты, которые в ближайшем будущем не принесут прибыли;

– в проектах, закрытие которых невозможно, необходимо изменить график поступления инвестиций таким образом, чтобы исключить возникновение кассовых разрывов в бюджете компании.

Список используемых источников

1. Селютина, С. В. Анализ финансовой отчетности: методические указания по выполнению курсовой работы / С. В. Селютина, Т. Н. Шаронина. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015.

2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

3. Москаленко, Н. В. Основы экономики и бухгалтерского учета [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. В. Москаленко, Т. Н. Шаронина, Е. Л. Дмитриева. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

4. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации : учебное пособие / Б. И. Герасимов, Т. М. Коновалова, С. П. Спиридонов, Н. И. Саталкина. – Тамбов : Изд-во ГОУ ВПО «ТГТУ», 2008.

5. Быкадоров, В. Л. Финансово-экономическое состояние предприятия : практическое пособие / В. Л. Быкадоров, П. Д. Алексеев. – М. : Изд-во ПРИОР, 2010.

Белоусова Н. А. – магистрант кафедры «Экономика»

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО МЕТОДИКЕ КРЕДИТНО-РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Л. А. Макаровой

После того, как суверенный рейтинг России повысился, увеличилось количество российских организаций, которые заявляют о своих планах по выпуску еврооблигаций и других международных ценных бумаг. Заемщики планируют строить свои отношения с кредиторами в соответствие с международными стандартами. Финансовые показатели большинства корпоративных заемщиков повысились благодаря макроэкономической стабилизации и экономическому росту. Рынок рублевых корпоративных облигаций растет, наблюдается постепенное превращение векселя в нормальную «рыночную» бумагу – аналог коммерческих бумаг, обращающихся на зарубежных рынках. Из всего этого можно сделать вывод, что российские организации постепенно начинают соответствовать международным стандартам ведения бизнеса. В связи с этим растет потребность в аргументированных и независимых оценках, которые позволили бы дифференцировать заемщиков и их долговые обязательства на основе надежных критериев [1].

Одной из организаций, которые играют данную роль, стало кредитно-рейтинговое агентство (иногда просто «рейтинговое»). Кредитно-рейтинговое агентство – это коммерческая организация, занимающаяся оценкой платежеспособности эмитентов, долговых обязательств, качества корпоративного управления, качества управления активами и т.п. Продукт, который предоставляет подобное агентство для своих клиентов – это оценка платежеспособности – кредитный рейтинг. Он отражает риск невыплаты по долговому обязательству и влияет на величину процентной ставки, на стоимость и доходность долговых обязательств. При этом более высокий рейтинг соответствует меньшему риску невыплаты.

Кредитный рейтинг, по какой бы шкале он ни присваивался, не является рекомендацией относительно того, покупать, продавать или держать те или иные ценные бумаги или мнением о рыночной цене долговых обязательств и об инвестиционной привлекательности эмитента для конкретного инвестора (табл. 1). Пользователями рейтинговой информации являются стратегические инвесторы, кредиторы, акционеры и портфельные инвесторы, аналитики, потребители услуг организаций (банков, страховых компаний и т.п.), а также потенциальные партнеры по бизнесу.

1. Преимущества применения кредитных рейтингов [2]

Сфера применения	Преимущество
Рынки государственных долговых обязательств	Доступ ко многим сегментам рынка. Расширение возможного круга инвесторов
Кредитные линии контрагентам	Увеличение количества поставщиков. Расширение возможностей для арбитража
Переговоры об открытии ликвидных кредитных линий	Расширение круга источников финансирования. Облегчение доступа
Кредитный рейтинг эмитента	Ориентир для переговоров с кредиторами и поставщиками
Планирование структуры капитала	Обеспечение баланса интересов владельцев облигаций и акционеров
Облигационные и денежные фонды	Маркетинг, размещение и внутренний контроль. Возможное содействие росту стоимости
Соответствие установленным нормативам и стандартам	Возможность участия в приватизационных тендерах
Развитие бизнеса	Налаживание отношений с клиентами
Частный кредитный рейтинг	Более эффективные переговоры с коммерческими контрагентами
Тендеры и проекты	Снижение необходимости в аккредитивах, гарантиях или залоге
Отношения с инвесторами	Повышение информированности владельцев облигаций и акций

Наиболее очевидной и распространенной сферой применений кредитных рейтингов является улучшение финансовых условий привлечения финансовых ресурсов и облегчение процесса размещения долговых обязательств (размещение целого ряда финансовых инструментов, например, Еврооблигаций, невозможно без присвоения рейтинга).

Крупнейшими рейтинговыми агентствами (которые работают во всем мире) являются Moody's, Standard and Poor's и Fitch Ratings. Крупнейшими российскими рейтинговыми агентствами являются «Эксперт РА», «РусРейтинг», «Национальное Рейтинговое Агентство» и Рейтинговое агентство АК&М.

В Тамбове располагается компания ООО «ИГК Сервис Рус», входящая в глобальный международный холдинг IGK AG, который занимается управлением кредитными рисками. Основной задачей и основным продуктом ООО «ИГК Сервис Рус» является кредитно-рейтинговый отчет, в рамках которого происходит определение кредитного рейтинга того или иного российского предприятия (юридического лица), а также расчет суммы минимального кредитного лимита на основании определенного кредитного рейтинга [4].

На сегодняшний момент имеется огромное количество методик оценки кредитоспособности, большинство из которых включают в себя анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Методика, разработанная совместно с ведущими мировыми страховщиками дебиторской задолженности и принятая для работы в ООО «ИГК Сервис Рус», включает в себя вертикальный и горизонтальный анализ годовой бухгалтерской отчетности предприятия за три последних года (отчет о прибылях и убытках и бухгалтерский баланс), а также расчет следующих финансовых показателей:

– коэффициент рентабельности продаж;
– коэффициент оборачиваемости оборотных активов;
– величина рабочего капитала;
– коэффициент финансовой независимости (финансовый леверидж);
– коэффициент текущей ликвидности;
– коэффициент срочной ликвидности.

Соответствие или несоответствие данных показателей их нормативным значениям во многом определяет, какой кредитный рейтинг будет присвоен предприятию (юридическому лицу).

В ООО «ИГК Сервис Рус» принята следующая система рейтингов платежеспособности:

A++ – самый низкий риск;
A+ – еще более низкий риск;
A – низкий риск;
B++ – риск ниже нормального;
B+ – нормальный риск (бизнес на подъеме);
B – нормальный риск (средняя кредитоспособность);
C – риск выше нормального;

C – высокий риск;

D – никаких кредитных условий;

F – компания на грани банкротства.

Помимо вышеуказанных, существует еще ряд рейтингов, присвоение которых не влечет за собой возможности предоставления кредитных условий – они действуют для случаев, когда компания ликвидирована, проходит процедуру банкротства, не ведет активной деятельности, находится под внешним управлением и т.д.

Исходя из присвоенного рейтинга, в дальнейшем финансовым аналитиком рассчитывается сумма кредитного лимита, которая, как правило, берется за основу при страховании дебиторской задолженности компании-поставщика анализируемого предприятия, а также может быть использована в процессе принятия решения об условиях ведения бизнеса с анализируемой компанией.

Список используемых источников

1. Сахарова, М. О. К вопросу о кредитоспособности предприятия // Деньги и кредит. – 2006. – № 3.
2. Карминский, А. М. Кредитные рейтинги и их моделирование. – М. : Изд-кий дом Высшей школы экономики, 2015. – 304 с.
3. Куликов, Н. И. Банки на пороге новой технологической революции / Н. И. Куликов, Ю. В. Кудрявцева // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. – 2017. – № 2(64).
4. Севрук, В. Т. Анализ кредитоспособности СП // Деньги и кредит. – 2003. – № 3. – С. 43.
5. www.igkservice.ru

Белоусова Н. А. – магистрант кафедры «Экономика»

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Л. А. Макаровой

В условиях рыночной экономики коммерческие организации начали требовать более тщательного подхода к анализу финансовой устойчивости предприятия. Финансовая устойчивость является одним из главных условий прочного положения компании на рынке. Оценка компаний ведется на основе анализа ряда экономических показателей.

При проведении анализа финансовой устойчивости организации можно выделить несколько основных задач.

Во-первых, это анализ финансового состояния предприятия, его финансовой прочности, кредитоспособности, конкурентоспособности, экономической надежности и вероятности банкротства. Во-вторых, это установление эффективности и устойчивости ее работы в долгосрочной перспективе. В-третьих, это выявление максимально результативной стратегии для формирования управленческих решений.

Экономической стабильностью торгового предприятия является его умение функционировать и прогрессировать, удерживать устойчивость собственных активов и пассивов, способность отвечать по своим долгам за счет имеющихся у него собственных ресурсов и привлеченных заемных средств, а также развиваться на основе увеличения доходов, сохраняя платежеспособность и кредитоспособность.

Экономическое состояние компании является стабильным, в случае если она покрывает собственными средствами не менее половины финансовых ресурсов, требуемых для осуществления нормальной хозяйственной деятельности, соблюдает финансовую, кредитную и расчетную дисциплину, эффективно использует финансовые ресурсы, другими словами, является платежеспособной. Устойчивое финансовое положение достигается при достаточности собственного капитала, хорошем качестве активов, достаточном уровне рентабельности, стабильных доходах, достаточности ликвидности и широких возможностях привлечения заемных средств.

Устойчивость экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность организации, является необходимым условием финансовой стабильности предприятия. Помимо этого, особое внимание нужно обращать на результаты функционирования организации, ее активное и эффективное реагирование на изменения внутренних и внешних факторов.

Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется результативным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов.

Степень зависимости организации от внешних источников финансирования и структура используемого организацией капитала с позиции его платежеспособности и финансовой стабильности развития характеризуются показателями финансовой устойчивости. Они дают возможность оценить уровень защищенности инвесторов и кредиторов, так как отражают способность организации погасить долгосрочные обязательства.

Для характеристики финансовой стабильности предприятия применяют следующие абсолютные показатели:

1) коэффициент наличия собственных оборотных средств, который определяется по разнице между величиной источников собственных средств и стоимостью внеоборотных активов организации;

2) показатель наличия собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СД), который определяется путем увеличения предыдущего показателя на сумму долгосрочных пассивов;

3) показатель, характеризующий общую величину основных источников формирования запасов и затрат (ОИ), определяющийся путем увеличения предыдущего показателя на сумму краткосрочных заемных средств.

Этим трем признакам наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования.

Для характеристики финансовой ситуации в коммерческой фирме существует четыре типа финансовой устойчивости.

Первым типом финансовой устойчивости считается абсолютная финансовая устойчивость. В компаниях с абсолютной финансовой устойчивостью имеется достаточно собственных оборотных средств. Также у них имеются собственные и долгосрочные заемные средства для формирования запасов и затрат. Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат является положительной. Источниками покрытия затрат служат собственные оборотные средства. Подобные компании характеризуются высокой платежеспособностью и не зависят от кредитов. Организации с абсолютной устойчивостью финансового состояния попадаются в современных обстоятельствах формирования экономики России крайне редко. Они демонстрируют, что все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами, т.е. организация абсолютно не зависит от внешних кредиторов.

Следующий тип финансовой устойчивости – это нормальная финансовая устойчивость. В компаниях с нормальной финансовой устойчивостью уже не имеется достаточно собственных оборотных средств. У них имеются собственные и долгосрочные заемные средства для формирования запасов и затрат. Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат является положитель-

ной. Источниками покрытия затрат служат собственные оборотные средства и долгосрочные кредиты. Подобные компании характеризуются нормальной платежеспособностью, эффективным использованием заемных средств, а так же высокой доходностью производственной деятельности. Таким образом, можно сказать, что нормальная устойчивость финансового состояния означает, что предприятие для покрытия запасов и затрат благополучно применяет и сочетает различные источники средств, как собственные, так и привлеченные.

Третьим типом финансовой устойчивости является неустойчивое финансовое состояние. В организациях с неустойчивым финансовым состоянием ощущается нехватка собственных оборотных средств. У них не имеется достаточно собственных средств для формирования запасов и затрат. Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат является положительной. Источником покрытия затрат могут служить собственные оборотные средства в сумме с долгосрочными и краткосрочными кредитами и займами. Подобные компании главным образом характеризуются нарушением платежеспособности и необходимостью привлечения дополнительных источников. Неустойчивое состояние показывает, что у компании нарушена платежеспособность, при которой сохраняется вероятность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств. При неустойчивом и кризисном финансовом состоянии оптимизация структуры пассивов может помочь восстановить устойчивость компании. Также восстановления можно достичь с помощью обоснованного снижения уровня запасов и затрат.

Четвертым типом является кризисное финансовое состояние. Кризисное финансовое состояние – это положение, в котором организация находится на грани банкротства. Ее кредиторская задолженность и просроченные ссуды не могут быть покрыты денежными средствами, дебиторской задолженностью и краткосрочными ценными бумагами.

Для анализа финансовой устойчивости помимо абсолютных показателей финансовой устойчивости рассчитывают также относительные показатели, к которым относят следующие (табл. 1).

Так же существуют показатели, характеризующие соотношение собственных и заемных средств (табл. 2).

При оценке эффективности деятельности организации необходимо оценить показатели финансовой устойчивости и оборачиваемости, сделать обоснованные выводы о доходности основной и прочих видов деятельности предприятия.

1. Анализ финансовой устойчивости

Показатель	Расчет показателя	Строки финансовой отчетности для расчета
Показатель обеспеченности собственными средствами	(Постоянные пассивы – внеоборотные активы)/ Оборотные активы	(строка 1300 – строка 1100)/ строка 1200
Показатель обеспеченности материальных запасов собственными средствами	Постоянные пассивы – внеоборотные активы)/ Запасы	(строка 1300 – строка 1100)/ строка 1210
Маневренность собственного капитала	(Постоянные пассивы – внеоборотные активы)/ Собственный капитал	(строка 1300 – строка 1100)/ строка 1300

2. Соотношение собственных и заемных средств

Показатель	Расчет показателя	Строки финансовой отчетности для расчета
Коэффициент автономии (финансовой независимости, концентрации собственного капитала)	Собственный капитал/Валюта баланса	Строка 1300 формы № 1/ строка 1700 формы № 1
Коэффициент концентрации заемного капитала	Заемный капитал/ Валюта баланса	(Строка 1400 формы № 1 + строка 1500 формы № 1)/ строка 1700 формы № 1

Продолжение табл. 2

Показатель	Расчет показателя	Строки финансовой отчетности для расчета
Коэффициент структуры долгосрочных вложений	Долгосрочные обязательства/ Внеоборотные активы	Строка 1400 формы № 1/ (строка 1100 формы № 1)
Коэффициент финансовой зависимости	Валюта баланса/ Собственный капитал	Строка 1700 формы № 1/ строка 1300 формы № 1
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	Долгосрочные пассивы/ (собственный капитал + долгосрочные пассивы)	Строка 1400 формы № 1/ (строка 1300 + строка 1400 форсы № 1)
Коэффициент структуры заемного капитала	Долгосрочные обязательства/ Заемный капитал	Строка 1400 формы № 1/ (строка 1400 + строка 1500 форма № 1)
Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала	Собственный капитал/ Заемный капитал	Строка 1300 форма № 1/ (строка 1400 + строка 1500 форма № 1)

В заключение следует отметить, что для выработки эффективных управленческих решений, основанных на результатах финансового анализа, используемые для этого методические подходы должны сочетаться с другими направлениями анализа, что расширяет возможности получения достоверной оценки перспектив развития предприятия. Оценка финансового состояния предприятия играет большую роль в рыночных отношениях. Это связано с тем, что организации, приобретают самостоятельность и несет полную ответственность за результа-

ты своей деятельности перед банком, работниками предприятия, своими акционерами, финансовыми органами и кредиторами.

Список используемых источников

1. Анализ финансовой отчетности : учебник / под ред. М. А. Вахрушиной, Н. С. Пласковой. – М. : Вузовский учебник, 2009. – 367 с.

2. Канивец, А. Н. Экономический анализ системы менеджмента качества промышленного предприятия / А. Н. Канивец, Б. И. Герасимов, Л. В. Пархоменко ; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Б. И. Герасимова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2005. – 144 с.

3. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

4. Канке, А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / А. А. Канке, И. П. Кошевая. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Инфра-М, 2013. – 288 с.

5. Пархоменко, А. В. Экономико-математические модели контроллинга на промышленном предприятии / А. В. Пархоменко, Л. В. Пархоменко, Б. И. Герасимов ; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Б. И. Герасимова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2005. – 96 с.

6. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами : учебное пособие / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 639 с.

Беляева И. Е. – магистрант кафедры «Экономика»

ЗНАЧЕНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента кафедры «Экономика» Т. Н. Шарониной

В условиях рыночных отношений предприятия и организации стремятся к положительным финансовым результатам для дальнейшего повышения производительности труда путем увеличения финансовой заинтересованности сотрудников и совершенствования оборудования.

Финансовый результат – это показатель, который отражает увеличение или снижение объема прибыли (убытков) за определенный период времени [3].

Финансовый результат предприятия характеризуется рядом критериев: изменениями величины собственных средств, доходами и убытками, кредиторской и дебиторской задолженностями. Вся информация должна отражаться на бухгалтерских счетах, что позволяет бы-

стро и точно составлять отчеты и контролировать финансовую деятельность предприятия.

Для того чтобы обобщить финансовые результаты и организовать полноценный учет, применяются следующие счета:

1) продажи «90». К нему могут открываться дополнительные субсчета:

– прибыль 90/1;
– себестоимость продаж продукции 90/2;
– НДС 90/3;
– акцизные сборы 90/4;
– пошлина на экспорт 90/5;
– доходы или убыток 90/9;

2) прочие доходы и расходы «91» и непосредственно субсчета:

– прочая прибыль 91/1;
– прочие затраты 91/2;
– сальдо прибыли и расходов 91/9;

3) недостача и расходы в случае порчи материальных ценностей «94»;

4) резервы предстоящих расходов «96»;

5) расходы будущих периодов «97»;

6) доходы будущих периодов «98».

Доход и убыток – это две основные формы, которые выражают финансовый результат предприятия. Для предприятия конечный финансовый результат представляет собой чистую прибыль после налогообложения. Если прибыль превышает расходы на производство, то деятельность прибыльная. Если затраты превышают доходы, то это говорит об убыточности предприятия. Финансовый результат отображается в отчетности в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Убыток – это конечный отрицательный финансовый результат деятельности предприятия.

Прибыль – это показатель, который отражает рост объема производства, сокращение затрат и повышение качества продукции [1].

Выделяют пять видов прибыли:

1) валовая прибыль;

2) прибыль от продаж;

3) балансовая прибыль;

4) прибыль до налогообложения;

5) прибыль после налогообложения, т.е. чистая прибыль.

Валовая прибыль – это сумма прибыли (убытков) предприятия от реализованной продукции и доходов от внереализационных операций. Этот показатель прибыли показывает эффективность производства.

Прибыль от продаж равна выручке от реализации минус затраты на производство. Если затраты на производство снижаются, то прибыль предприятия будет расти.

Балансовая прибыль – это разница между выручкой и себестоимостью. Результат показывает, сколько денег предприятие получает от продаж, не включая текущие затраты.

Прибыль до налогообложения равна разнице между маржинальной прибылью и расходами непроизводственного назначения. Это самый важный показатель, так как он отражает эффективность деятельности организации.

Чистая прибыль – это сумма в бухгалтерском балансе, которая остается у предприятия после уплаты налогов, заработной платы и других отчислений. [4]

Многие специалисты считают, что проводя оценку финансового состояния предприятия, нельзя опираться только на бухгалтерскую отчетность – необходимо учитывать также все разделы аналитической работы. Данный анализ называется прогнозным. Он включает в себя информацию о направлениях развития рынка в определенной сфере и внутрихозяйственной деятельности предприятия. Но многие эксперты используют ретроспективный и экспресс-анализ.

Ретроспективный анализ проводится за прошлые периоды. Его цель – выявление слабых мест в политике компании, необоснованных статей расходов и прочее. Применяется как сотрудниками, так и независимыми аудиторами. Такой вид анализа позволяет составлять прогноз на будущие периоды в финансовой деятельности предприятия.

Экспресс-анализ считается самым простым и быстрым способом в использовании. Суть такого анализа – наглядная оценка финансового состояния и эффективность развития хозяйствующего субъекта.

Для любого предприятия анализ финансовых результатов – одна из главных задач. Проводя его, можно увидеть, как выполняется бизнес-план, правильно ли поставлены цели и задачи. В итоговом результате заинтересованы все – инвесторы, акционеры, поставщики, страховщики [5].

Неотъемлемой частью анализа финансовых результатов является показатель рентабельности. Он играет немаловажную роль для предприятия, показывая его доходность.

В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности. В широком смысле рентабельность отражает любой доход, получаемый в результате хозяйственной деятельности человека.

Показатели рентабельности используют для сравнительной оценки эффективности работы отдельных предприятий и отраслей, выпус-

кающих разные объемы и виды продукции. Эти показатели характеризуют полученную прибыль по отношению к затраченным производственным ресурсам [6].

Основными видами рентабельности по А. Д. Шеремету и Е. В. Негашаеву выступают следующие показатели (табл. 1).

1. Показатели рентабельности

№	Показатель	Расчетная формула	Значение показателя
1	Общая рентабельность активов (авансированного капитала) по бухгалтерской прибыли	Прибыль до налогообложения / Средняя величина валюты баланса × 100%	Показывает, сколько средств было привлечено фирмой для получения каждого рубля прибыли
2	Рентабельность активов по чистой прибыли	Чистая прибыль / Средняя величина валюты баланса × 100%	Показывает количество чистой прибыли или убытка, полученной на один рубль всех совокупных активов предприятия
3	Рентабельность производственных активов (имущества) по общей бухгалтерской (или чистой) прибыли	Прибыль до налогообложения / Средняя величина производственных активов, включая собственные средства, нематериальные активы и запасы × 100%	Показывает, какую прибыль приносит каждый рубль, вложенный в производственные активы предприятия.
4	Рентабельность собственного капитала по бухгалтерской прибыли (или по чистой прибыли)	Прибыль до налогообложения / Средняя величина собственного капитала × 100%	Характеризует эффективность использования собственного капитала, и показывает, сколько предприятие имеет чистой прибыли с каждого рубля авансированного в капитал

Показатели рентабельности являются важными элементами, которые отражают факторную среду формирования прибыли предприятия. Поэтому они неотъемлемы при проведении сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. Выделяют основные задачи анализа финансовых результатов:

– регулярный контроль выполнения планов реализации продукции и получения прибыли;

– определение воздействия объективных и субъективных факторов на финансовые результаты;

– выявление резервов увеличения размера прибыли и рентабельности;

– оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;

– разработка мероприятий по использованию выявленных резервов [2].

Тем не менее, прибыль и рентабельность не характеризуют в полной мере финансовое состояние предприятия и направления его изменения. Оно зависит от определенных финансовых пропорций, анализируемых по данным бухгалтерского баланса.

Список используемых источников

1. Вагазова Г. Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия / Г. Р. Вагазова, Е. С. Лукьянова // Молодой ученый. – 2017. – № 11.3. – С. 13 – 15.

2. Василаки, Ф. И. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия / Ф. И. Василаки, Л. Р. Курманова // Наука и образование: новое время. – 2017. – № 1(18). – С. 325 – 327.

3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие. – М. : Инфра-М, 2017. – 284 с.

4. Салова, А. А. Понятие, сущность и значение финансового результата предприятия // Альманах современной науки и образования. – 2017. – № 7. – С. 77 – 79.

5. Троценко, В. М. Значение финансовых результатов для предприятия / В. М. Троценко, Я. В. Рыжкова // Экономика и социум. – 2016. – № 6-3(25). – С. 315 – 318.

6. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2016. – 208 с.

Беляева И. Е. – магистрант кафедры «Экономика»
Шаронина Т. Н. – канд. экон. наук, доцент

ПРЕИМУЩЕСТВА ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПО МСФО

Управление любой организацией, особенно в условиях экономического кризиса, требует постоянного получения информации для принятия грамотных управленческих решений и прогнозирования дальнейших перспектив развития [2].

Управленческий учет – это процесс сбора, подготовки, измерения, анализа, интерпретации и передачи управленческому персоналу информации, необходимой для планирования, контроля и управления текущей производственно-коммерческой деятельности организации. Наиболее рациональным вариантом организации управленческого учета на предприятии можно считать применение единых принципов подготовки отчетности по международным стандартам финансового учета и отчетности (МСФО) [5].

Как известно, отчетность, составленная по МСФО – наилучшая для сторонних пользователей и инвесторов для оценки деятельности организации, также применение принципов МСФО поддерживается на законодательном уровне. Таким образом, следует рассмотреть преимущества, возникающие в результате построения управленческого учета на основе принципов МСФО [1].

Первое преимущество – будет применяться качественная методологическая база, так как в отечественных стандартах слабо, либо совсем не освещены правила, содержащиеся в МСФО. МСФО – это постоянно развивающиеся стандарты, которые отзываются на все события, происходящие в мировой экономике. Поэтому наилучшее представление для пользователей всех аспектов деятельности экономического субъекта – это цель развития и совершенствования стандартов.

Второе преимущество построения управленческого учета по МСФО – возможность сопоставления результатов деятельности. Оценка успешной деятельности организации может быть произведена только в том случае, когда имеются данные для сравнения. Сопоставимость и понятность данных – важное условие проведения сравнения. Сложность состоит в том, что ведение управленческого учета во многих экономических субъектах основано на собственных правилах и сравнение чаще всего невозможно. Поэтому ведение управленческого учета по принципам МСФО позволяет сравнить деятельность организации с результатами деятельности аналогов.

Третье преимущество – существенное сокращение затрат на подготовку отчетности. Многие российские организации столкнулись с проблемой одновременного ведения нескольких видов учета. Управленческую отчетность организации формируют для себя, поэтому снижение затрат и предоставление возможности более эффективной подготовки отчетности предполагает применение единых принципов для формирования международной и управленческой отчетности [3].

Четвертое преимущество – может быть предоставлена возможность сравнить показатели различных видов отчетности. В процессе подготовки отчетности в формате МСФО чаще всего применяются данные российских стандартов бухгалтерского учета, которые сверяются в последствие их применения для ее составления. Такая сверка актуальна и для управленческой отчетности. Если в качестве достоверных принять данные управленческого учета, то для оценки показателей отчетности будут применяться методы, которые были субъективными и не отражали общепринятый подход. Если же в качестве достоверных показателей принять данные МСФО, то ставится под сомнение ценность управленческой отчетности и возможность сохранения данного вида учета в организации. На практике организации, которые перешли на использование МСФО, одновременно могут получать данные как для управленческой отчетности, так и для отчетности по МСФО. Таким образом, наиболее рациональным считается подход, который будет иметь общие принципы подготовки отчетности по МСФО и управленческой отчетности. При этом для получения данных управленческой отчетности степень детализации информации должна быть увеличена, а для отчетности по МСФО, наоборот, сокращена [4].

Таким образом, применение принципов МСФО в качестве основы при построении системы управленческого учета может стать достаточно эффективным. Но обязательно нужно учитывать особенности методологии международных стандартов и применять весь спектр МСФО или только отдельные подходы, которые будут необходимы конкретному экономическому субъекту.

Список используемых источников

1. Васина, Г. В. Интеграция принципов управленческого учета и МСФО: достоинства и недостатки // Молодой ученый. – 2016. – № 2. – С. 439 – 442.

2. Выручаева, А. Управленческий учет и МСФО: варианты взаимодействия // Актуальная бухгалтерия. – 2014. – № 6. – С. 117 – 129.

3. Дегальцева, Ж. В. Основные преимущества построения системы управленческого учета по принципам МСФО / Ж. В. Дегальцева, Е. В. Михно // Новые реалии в инновационном развитии экономической мысли : сб. науч. ст. по итогам V Междунар. науч.-практ. конф., 2017. С. 153 – 156.

4. Кудрявцева, Ю. В. Инновационные технологии нефинансового сервиса на рынке банковских услуг/ Ю. В. Кудрявцева, Н. И. Куликов // Цифровые технологии в экономической сфере: возможности и перспективы. – Тамбов : Изд-кий дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2017. – С. 115 – 131

5. Золотухина, Т. В. Построение управленческого учета на основе отчетности по МСФО // Корпоративная финансовая отчетность. – 2015. – № 3. – С. 84 – 106.

6. МСФО как основа системы управленческого учета // Диалог ИТ [Электронный ресурс]. – URL : http://www.dialogit.ru/info/1586/

Бирюков И. Н. – старший преподаватель кафедры «Экономика»

ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ «СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА ПЕРИОД ДО 2020 ГОДА» В 2013 – 2017 ГОДАХ

В 2009 году региональным парламентом была принята Стратегия социально-экономического развития Тамбовской области на период до 2020 г., состоящая из семи глав с описанием текущей ситуации в каждом конкретном секторе и прогнозные варианты динамики дальнейших событий. Однако ввиду проявившихся тяжелых последствий дошедшего до России финансового кризиса многие предложенные парадигмы развития оказались несостоятельными и в декабре 2013 г. вступил в силу Закон Тамбовской области № 347-З, в котором была признана утратившей силу предыдущая редакция Стратегии и принята новая [1]. В обновленном документе также была приведена оценка базовых статистических показателей социально-экономического развития области по состоянию на момент принятия закона и выделены ключевые проблемы по каждой отрасли.

По прошествии почти четырех лет можно сделать некоторые общие выводы о положительной или отрицательной динамике на пути решения озвученных проблем.

Среди ключевых сложностей демографического развития региона в 2013 г. были выделены следующие:

– неблагоприятная демографическая ситуация, выражающаяся в постоянном и устойчивом снижении численности населения;

– низкий уровень рождаемости как следствие старой возрастной структуры населения, ухудшения репродуктивного здоровья женщин, более позднего вступления в брак, низких денежных доходов семей, недостаточных для принятия решения о рождении ребенка;

– чрезмерно высокая преждевременная смертность мужчин в трудоспособном возрасте;

– постоянство процесса потери экономически активной части населения в силу недостаточного предложения высокооплачиваемых рабочих мест на рынке труда, по сравнению с соседними Воронежской и Липецкой областями, а также со столичным регионом.

Анализ по состоянию на 2017 г. показывает, что большинство из указанных проблем так и не были решены: демографическая картина остается стабильно отрицательной, рождаемость фактически осталась в прежних пределах (а в абсолютных единицах даже снизилась), отток экономически активных жителей (в особенности молодого возраста) в другие субъекты Российской Федерации показывает тенденции к увеличению. Единственным положительным фактом стало снижение смертности во всех категориях и рост средней продолжительности жизни как мужчин, так и женщин.

К основным проблемам развития рынка труда в 2013 г. относили следующие:

– сокращающуюся численность и долю занятых в отраслях реального сектора экономики;

– недостаточное число мест приложения труда с высоким уровнем заработной платы;

– получение значительной частью жителей региона основного дохода за пределами области;

– усиление дисбаланса спроса и предложения на трудовом рынке – несоответствие квалификации безработных потребностям предприятий региона.

На текущий момент, ситуация в трудовом секторе существенно не изменилась, что подтверждает описанная нами в п. 2.1 статистика. Число безработных относительно стабильно, так же как и показатели «интеллектуальной» миграции высококвалифицированной рабочей силы в другие субъекты Российской Федерации. Реальные денежные доходы населения, вопреки заложенным в Стратегию ожиданиям роста, даже снизились – со 105% (к уровню прошлого года) в 2013 г. до 97,1% в 2016 г. То же касается и динамики значения реальной заработной платы [2].

Переходя к проблематике реального сектора экономики области, следует начать с наиболее значимого для региона агропромышленного комплекса. Здесь в формулировках Стратегии 2013 г. были выражены следующие сложности:

– наличие диспаритета развития, когда принятые инвестиционные программы поддержки сельского хозяйства стимулируют повышение валового объема производимой продукции и интенсивности производства, но произведенная продукция лишь частично перераба-

тывается в пределах области (что ведет к территориальному разрыву производственной цепочки в АПК, а экономика региона не дополучает добавленной стоимости от производства продуктов питания и переработки сельскохозяйственного сырья);

– мелкотоварный характер производства в таких отраслях, как картофелеводство, плодоводство и овощеводство, а также животноводство, где большая часть товаров производится хозяйствами населения (что делает очень сложным повышение стандартов качества производимой продукции и, в результате, крупные торговые сети отдают предпочтение зарубежным производителям, выполняющим жесткие требования по качеству);

– снижение в структуре поголовья крупного рогатого скота доли коров и соответствующий дефицит производства молока по области;

– низкий потенциал региона в развитии горизонтальной кооперации производителей с.-х. продукции и вертикальной интеграции между сельхозпроизводителями, переработчиками с.-х. продукции, торговыми сетями и отраслями, обслуживающими сельское хозяйство;

– низкие показатели использования научного, природного и брендового потенциалов Тамбовской области в садоводстве и плодоводстве.

В 2017 году вопросам развития агропромышленного года уделяется много внимания, что регулярно подтверждает в своих выступлениях губернатор Тамбовской области Александр Никитин. Региональным властям постепенно удается решать некоторые важные проблемы – так, в последние годы в сельскохозяйственной отрасли было открыто несколько новых крупных инфраструктурных производственных комплексов (в частности, в секторе производства мяса и сахара), что позволило смягчить проблемы с переработкой производимой продукции и увеличить эффективность всей цепочки с/х производства. На прилавках торговых сетей стало появляться большее количество продукции местных производителей, что положительно отмечается потребителями. С точки зрения активизации практического использования природного, научного и брендового потенциалов, лучше всего проявляет себя второй по численности населения город в области – Мичуринск. В единственном в России наукограде в сфере АПК в последнее время проводятся различные мероприятия по популяризации местной продукции за пределами области и страны, особенно в секторе садоводства и плодоводства.

С другой стороны, в разрезе производства сельскохозяйственной продукции, а именно, в животноводстве, стоит отметить дальнейшее снижение численности крупного рогатого скота и объемов молочного

производства, что для столь богатой с.-х. ресурсами области и благоприятной с климатической точки зрения обстановки объективно является большим минусом.

Проблемы других отраслей промышленности по состоянию на 2013 г. также были отмечены в Стратегии:

– значительная степень износа основных фондов, что в совокупности с низкими темпами технического переоснащения может существенно сдерживать будущий рост промышленного производства;

– отсутствие обеспечения продуктивного взаимодействия науки и производства, выражающегося в незначительной доли выпуска инновационной продукции в общем объеме выпуска;

– рост цен на энергоносители, изменение мировых цен на отдельные ключевые виды сырья, высокая стоимость современного импортного оборудования;

– возможные потери от вступления России в Всемирную торговую организацию (ВТО), в частности, критический рост конкуренции со стороны зарубежных производителей.

Про прошествии почти четырех лет, большинство трудностей так и не были преодолены или даже усугубились. Если по данным за 2011 г., из всех основных фондов обрабатывающих производств были изношены полностью 14,4%, то в 2015 г. эта цифра возросла до 17,4%. Общая степень износа основных фондов за этот же период возросла почти на 6% [3]. Все это время сокращаются и инвестиции в основной капитал. Естественно, в таких условиях сложно говорить о создании полноценной базы для развития современной растущей региональной промышленности.

В сфере инновационного производства наблюдается некоторый подъем: удельный вес инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженной продукции вырос с 3,0 до 4,5% за 2013 – 2016 гг. В регионе постепенно создается развитая инновационная инфраструктура, включающая в себя более 50 объектов различного характера.

После падения курса рубля в 2014 г. сильно ухудшилась ситуация для компаний области, закупающих современное импортное оборудование. Для других компаний негативной новостью стало повышение цен на электроэнергию, что автоматически приводит к удорожанию стоимости любой производимой юридическими лицами продукции и ведет к уменьшению спроса со стороны потребителей этих товаров.

Вступление России в ВТО вызывало много споров среди специалистов, однако, по сути, в полной мере оценить влияние данного события на экономику России не удалось из-за кризиса 2014 г., влияния соответствующих антироссийских санкций и ответных контрмер в ви-

де политики импортозамещения. Говорить о реальной результативности участия РФ во Всемирной торговой организации можно будет лишь попрошествии еще нескольких лет и смягчении санкционного пакета.

К основным проблемам развития малого и среднего предпринимательства (МСП) области в 2013 г. относили:

– отсутствие у большинства субъектов малого и среднего предпринимательства достаточных средств для своевременного выполнения обязательств перед кредитными организациями;

– отсутствие у некоторой части субъектов малого и среднего предпринимательства собственных помещений для ведения предпринимательской деятельности;

– необходимость дальнейшего упрощения и оптимизации специальных налоговых режимов, предназначенных для субъектов малого предпринимательства;

– недостаточная развитость консультационной и учебно-методологической поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Сегодня можно говорить о преодолении ряда негативных тенденций в сфере малого предпринимательства, о чем можно косвенно судить по увеличению количества функционирующих малых предприятий на 23,6% в период с 2013 по 2016 гг., а также их денежного оборота примерно на 61% за тот же период. Вопросы отсутствия у малых и средних компаний средств для выполнения своих кредитных обязательств и помещений для ведения хозяйственной деятельности решаются с помощью целевой государственной поддержки. Так, на реализацию мероприятий по поддержке субъектов МСП в 2016 г. направлено 76 088,299 тыс. р., из которых более 90% – из средств федерального бюджета; 9,2% – из средств бюджета Тамбовской области; остальное – из средства местных бюджетов и внебюджетных фондов. Государственная поддержка малых и средних предприятий в рамках реализации соответствующих мероприятий оказана 383 субъектам, которыми созданы условия для открытия 649 новых рабочих мест [4].

Наблюдается развитие уровня консультационной и учебно-методологической поддержки субъектов МСП. В области функционирует Тамбовский инновационный бизнес-инкубатор, организовавший в истекшем году 33 мероприятия для предпринимателей, в том числе семинары, круглые столы, тренинги. Продолжает работу и Центр инноваций социальной сферы, в мероприятиях которого за тот же период приняли участие порядка 300 человек, получили консультационные услуги 30 субъектов МСП, были обучены основам предпринимательства 75 слушателей из числа безработных граждан.

Заявленные на момент принятия Стратегии основные проблемы транспортного комплекса области можно характеризовать следующим образом:

– прохождение транспортных магистралей по окраинам региона;

– отсутствие электрифицированной железной дороги в региональном центре;

– низкая плотность автодорог с твердым покрытием в частности, в северо-восточной и юго-восточной частях Тамбовской области;

– хроническое сокращение показателей работы транспорта.

К 2017 году ситуация в транспортном секторе несколько улучшилась; за последние годы были введены в действие несколько дорожных объектов (например, трасса, соединяющая северную и западную части г. Тамбова), заасфальтировано несколько сотен километров дорог на территории области. Однако большую обеспокоенность жителей продолжает вызывать режим и результативность функционирования общественного транспорта. Несмотря на значительное обновление парка городских и междугородних автобусов и троллейбусов, до сих пор не решена проблема с работой транспорта в вечерние и ночные часы, а также его доступность в некоторых отдаленных частях региона.

Среди наиболее острых проблем в сфере здравоохранения в 2013 г. виделись следующие:

– дефицит врачебных кадров и территориальная диспропорция в обеспечении врачебными кадрами медицинских учреждений;

– недостаточный уровень развития стационарозамещающих технологий.

Первая проблема стала нивелироваться с 2015 г., когда после долго перерыва было зафиксировано улучшение укомплектованности врачами медицинских учреждений региона. Вторая проблема будет решаться ближайшие годы. Для дальнейшего улучшения медико-демографических показателей в Тамбовской области предусмотрены совершенствование организационной системы оказания медицинской помощи, в первую очередь при социально значимых заболеваниях, развитие инфраструктуры и ресурсного обеспечения здравоохранения, включающее финансовое, материально-техническое и технологическое оснащение государственных учреждений здравоохранения на основе инновационных подходов.

К числу проблем в сфере культуры в 2013 г. региональные власти относили:

– высокий уровень физического и морального износа материально-технической базы учреждений культуры, в частности, в сельской местности;

– нехватку квалифицированных кадров в учреждениях культуры.

Указанные проблемы за истекшие четыре года практически не были существенно исправлены, что, в не малой степени, объясняется традиционным финансированием культуры по «остаточному принципу», особенно в кризисные периоды. Так, в 2016 году региональная сеть учреждений культурно-досугового типа насчитывала 484 единицы, увеличившись по отношению к уровню 2015 г. на две единицы или на 0,4%. Муниципалитеты поселений ликвидируют клубные учреждения в населенных пунктах, население которых составляет менее 300 человек, возлагая культурно-досуговое обслуживание на отделы внестационарного обслуживания населения (автоклубы). Тем не менее, не смотря на негативную инфраструктурную составляющую, уровень востребованности услуг и объектов культуры за последние годы у жителей области значительно возрос [4].

Кроме состояния отдельных сфер экономики региона, в Стратегии 2013 г. были заложены попытки выявить приоритетные подотрасли рыночной специализации для последующей ориентации государственной поддержки именно на них. Опираясь на данные статистики 2010 г., в документе отмечены позиции, которые Тамбовская область заняла среди всех субъектов Российской Федерации по производству определенных товаров:

- сахара – 3 место;
- текстиля – 3 место;
- обуви и изделий из кожи – 7 место;
- транспортных средств и оборудования – 12 место;
- изделий из резины и пластмасс – 20 место;
- малой металлургии – 33 место.

Предлагалось способствовать созданию на базе предприятий указанных отраслей зон территориального развития и кластеров. В результате проведенного анализа социально-экономической ситуации в регионе были идентифицированы более десятка будущих, формирующихся или уже функционирующих кластеров (рис. 1).

Как было отмечено в Стратегии, по состоянию на 2013 г. на территории Тамбовской не существовало ни одного полноценно действующего кластера. Единственным относительно сформированным кластером назывался «Биоэкономический кластер», другие потенциальные кластеры были охарактеризованы как перспективные, но без указания конкретного срока их появления.

По состоянию на 2017 г. в регионе наблюдаются некоторые подвижки в переходе к территориально-отраслевым кластерам. Был создан Центр кластерного развития Тамбовской области как дочерняя структура АО «Корпорация развития Тамбовской области» для под-

Рис. 1. Территориально-отраслевые кластеры Тамбовской области согласно проекту 2013 г.

держки малого и среднего бизнеса в рамках реализации соответствующей правительственной программы. Общая цель работы Центра – создание благоприятных условий для эффективного взаимодействия всех заинтересованных субъектов: компаний территориальных кластеров, научных и образовательных учреждений, общественных и неком-

мерческих организаций, органов государственной власти и местного самоуправления, инвесторов. Центр кластерного развития Тамбовской области осуществляет поддержку двух видов кластеров: «Животноводческого» (по производству и переработке продукции животноводства) и «Растениеводческого» (по производству и переработке продукции растениеводства) [5].

Еще одним «внеплановым» изменением первоначального списка потенциальных территориально-отраслевых образований стало создание на территории области «Оборонного кластера», специализирующегося на производстве техники связи для Вооруженных сил Российской Федерации. Соглашение об этом было подписано администрацией Тамбовской области и Объединенной приборостроительной корпорацией летом 2015 г. Участниками кластера являются заводы «Октябрь», «Ревтруд», «Тамбоваппарат» и Тамбовский НИИ радиотехники «Эфир». Совокупный объем инвестиций в техническое перевооружение указанных предприятий до 2020 г. составит более 4 млрд. р. Вложения должны позволить существенно обновить парк оборудования и организовать современный технологический процесс мирового уровня. При полной загрузке производственных мощностей объем налоговых отчислений к 2020 г. потенциально может увеличиться вдвое, а годовая выработка на одного работника вырастет до 7 млн. р.

Таким образом, развитие кластерного подхода в регионе продолжается, и работа над ним должна стать одним из эффективных механизмов повышения конкурентоспособности области и обеспечения устойчивых темпов развития экономики.

Подводя итоги анализа результатов реализации «Стратегии социально-экономического развития Тамбовской области на период до 2020 года» за прошедшие четыре года, необходимо отметить значительное несоответствие динамики планируемых и реально достигнутых показателей. Однако здесь стоит отметить несколько нюансов: во-первых, фактически, Стратегия будет действовать еще более трех лет и ситуация может измениться; во-вторых, серьезным ударом по выполнению всех заявленных показателей нанесли события 2014 г., в частности, экономические санкции стран Запада в отношении России. Таким образом, практически сразу после принятия обновленной Стратегии, возникло понимание в необходимости ее корректировки в сложившихся постсанкционных экономических реалиях.

В настоящее время в процессе разработки находится новая «Стратегия социально-экономического развития Тамбовской области на период до 2030 года». Стоит отметить, что схожие по сути Стратегии именно на подобный срок уже приняли как некоторые субъекты Российской Федерации (например, Самарская и Саратовская области), так

и отдельные муниципальные образования в пределах Тамбовщины (Никифоровский район, г. Мичуринск).

Список используемых источников

1. О стратегии социально-экономического развития Тамбовской области на период до 2020 года : Закон Тамбовской области. – Справочная правовая система «Кодекс» [Электронный ресурс]. – URL : http://docs.cntd.ru/document/467400857

2. Тамбовская область в цифрах, 2017 : краткий статистический сборник. – Тамбов : Тамбовстат, 2017. – Т. 17. – 69 с.

3. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2016 : стат. сб. – М. : Росстат, 2016. – 442 с.

4. Пояснительная записка по основным параметрам предварительного прогноза социально-экономического развития Тамбовской области на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов. – Управление экономической политики администрации Тамбовской области [Электронный ресурс]. – URL : http://ekon. tmbadm.ru/assets/files/Prognoz/68-PZ-Tambovskaya-oblast.rtf

5. О Центре кластерного развития Тамбовской области. – Центр кластерного развития Тамбовской области [Электронный ресурс]. – URL : http://www.ckrtambov.ru/about/

6. Куликов, Н. И. Различия в социально-экономическом развитии регионов России: оценка и реалии выравнивания / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Региональная экономика: теория и практика. – 2017. – Т. 15, вып. 12.– С. 2190 – 2209.

Бирюков И. Н. – старший преподаватель кафедры «Экономика»

ЭЛЕКТРОНИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ОТНОШЕНИЙ: ФЕНОМЕН КРИПТОВАЛЮТ

Деньги как экономическая и финансовая категория прошли долгий путь становления, приобретая новые черты и отбрасывая излишние в соответствии с парадигмой общественного развития. Эволюция денежных средств продолжается и сегодня, во многом предопределяемая мировым техническим прогрессом и ведущими научными достижениями, а также необходимостью ускорения расчетных операций.

С 1990-х годов быстрыми темпами стали развиваться розничные безналичные платежи, постепенно становившиеся все более доступными для широкого круга лиц. Столь стремительному росту значительнее всего способствовало распространение интернета и других сетевых технологий, позволивших осуществлять торговые и денежные транзакции с контрагентами практически из любых стран мира [1].

В ответ на запросы пользователей стали появляться и набирать популярность различные электронные платежные системы, упростившие задачу проведения расчетов между компаниями и процессы купли-продажи товаров через механизмы электронной коммерции. Не остались в стороне от прогресса и коммерческие банки разных стран, вовремя уловившие огромный потенциал использования пластиковых карт экономическими субъектами. Количество эмитированных банковских карт, как и объемы денежных оборотов по ним, увеличились в десятки и сотни раз.

Со временем преимущества безналичных расчетов сполна оценили жители многих стран Европы и Северной Америки, а лидером в этом отношении стал Сингапур, стремящийся в обозримом будущем перевести все потребительские платежи на электронную основу.

Следующей важной ступенью на пути развития современных денег стало появление криптовалют на исходе первого десятилетия XXI в. Криптовалюта – вид цифровой валюты, основанной на криптографических технологиях создания и защиты. У данных денежных единиц не существует никакого физического аналога, т.е. они функционируют исключительно в виртуальном пространстве. Экономическое содержание и правовой статус криптовалют до сих пор является предметом многочисленных дискуссий.

Можно выделить несколько специфических особенностей, присущих криптовалютам:

– децентрализованный процесс эмиссии, подразумевающий генерацию цифровых денежных единиц отдельными узлами, распределенными по всей сети;

– установленное предельное ограничение объема эмиссии денежных знаков (в большинстве существующих криптовалютных систем);

– отсутствие единого административного центра, определяющего параметры развития системы, что не позволяет традиционным государственным органам денежно-кредитного регулирования влиять на ее работу;

– доступность всем членам системы информации обо всех совершенных в ней транзакциях;

– сохранение относительной анонимности при совершении сделок с большинством криптовалют, так как не существует идентификационной привязки личности к используемым им электронным кошелькам;

– очень маловероятная возможность подделки цифровых денежных единиц или операций с ними;

– наличие возможности обмена популярных криптовалютных денежных знаков на реальные государственные валюты через специальные биржи;

– невозможность частичной кражи средств с электронного кошелька пользователя, однако, возможность утраты контроля над всем кошельком;

– курс цифровых валют устанавливается на основе спроса и предложения, а так же особенностей эмиссии.

Функционирование большинства существующих криптовалют основано на использовании инновационной технологии блокчейна, представляющего собой распределенную базу данных с выстроенной по определенным правилам непрерывной последовательной цепочкой информационных блоков. Копии таких цепочек блоков хранятся и обрабатываются независимо друг от друга на множестве разных компьютеров, подключенных к системе. Каждый блок обязательно включает ссылку на предыдущий блок и временную отметку. Применение современных методов шифрования гарантирует изменение пользователями только тех частей цепочки блоков, которыми они «обладают», что подтверждается наличием специальных закрытых ключей, позволяющих корректировать файл. Помимо этого, шифрование поддерживает синхронизацию копий распределенной цепочки блоков у всех пользователей.

Наиболее известной криптовалютой, применяющей технологию блокчейна, стала платежная система «Биткойн» («Bitcoin»), созданная в 2008–2009 гг. человеком или группой людей под псевдонимом СатосиНакамото. Как и в других криптовалютах, эмиссия биткойнов представляет собой децентрализованный процесс без наличия какого-либо управляющего центра. Биткойны выпускаются в цифровой форме сообществом пользователей, к которому всегда может присоединиться любое лицо путем установки и подключения специальной компьютерной программы. Таким образом, сообщество пользователей «Биткойна» представляет из себя распределенную компьютерную сеть, объединяющую вычислительные мощности входящих в него устройств для того, чтобы проверять и осуществлять биткойн-транзакции. Участники сети предоставляют ей свои вычислительные ресурсы с учетом определенных правил и получают за это небольшое вознаграждение из вновь создаваемых цифровых денежных знаков. Такой процесс предоставления своих вычислительных мощностей системе для расчета и создания новых блоков транзакций за вознаграждение называется майнингом [2].

С момента появления «Биткойна» курс новой денежной единицы показывал преимущественно положительную динамику. Если в конце 2009 г. за 1309 биткойнов давали всего 1 долл. США, то в конце 2010 г. за 1 биткойн – уже 0,5 долл. США. В 2011 году курс биткойна

впервые перевалил за 1 долл. США, а в 2013 г. – за 1000 долл. США. С этого времени началось «золотое время» системы, когда «Биткойн» фактически стал главной мировой криптовалютой. Появляется все больше онлайн-площадок, где можно приобрести или обменять биткойны на другие виды валют, а также торговых точек, принимающих их к оплате за товары и услуги. В 2017 году отмечен резкий рост котировок «Биткойна» (рис. 1).

Фактически, вложив в январе 2017 г. определенную сумму в покупку биткойнов, по состоянию на конец ноября этого же года инвестор мог бы рассчитывать на увеличение капитала почти в 9 раз. Тем не менее, возможность получения столь огромной доходности сопряжена с достаточно высоким риском: как видно из приведенного графика, время от времени наблюдаются значительные и резкие спады курса. Из-за высокой волатильности биткойна специалисты не рекомендуют частным инвесторам участвовать в спекулятивных сделках с данным активом, в особенности при отсутствии серьезного опыта работы с финансовыми инструментами. Однако, как будет отмечено далее, ключевой интерес экономистов к криптовалютам заключается в другом аспекте.

Феномен «Биткойна» и других криптовалютных систем сложно переоценить. Прежде всего, «Биткойн» является фундаментальным достижением в области информационных технологий и опирается на десятки лет исследований в сфере цифровых валют и в области криптографии, над которыми работали тысячи специалистов по всему миру. Практическое значение разработки заключается в том, что впервые появился способ передать уникальный объект цифровой денежной стоимости от одного пользователя к другому без участия каких бы то

Рис. 1. Курс биткойна к доллару США за период с января по ноябрь 2017 г. [3]

ни было посредников. В процессе осуществления транзакции гарантируется, что такая передача надежна и безопасна, участники сети совместно признают ее состоятельность, и никто не может единолично оспорить этот факт.

В условиях кризиса текущей мировой валютной системы и национальных валютных систем многих государств использование криптовалют и технологии блокчейна может стать новым важнейшим этапом развития денег как экономической категории. По мнению некоторых экономистов, цифровые валюты обладают большим функционалом и удобством применения по сравнению с традиционными денежными знаками, особенно в условиях тотальной электронизации и информатизации всех сфер общественной жизни.

Стоит отметить, что до настоящего времени исключительным правом на эмиссию официальных денежных средств всегда обладало государство, чаще всего, в лице центрального банка. Неудивительно, что с ростом популярности децентрализованных криптовалют именно правительственные органы разных стран стали первыми высказывать негативные отзывы об использовании цифровых денег. Наряду с объективными опасениями, например, о возможности использования криптовалют для «отмывания» денег, финансирования терроризма и другой незаконной деятельности, подобные тезисы зачастую звучат как попытка защиты государственной монополии на полный контроль за денежным обращением на всех его этапах. Очевидно, что уже в ближайшее время обществу придется искать новые компромиссы в вопросах построения финансовой системы будущего.

Список используемых источников

1. Лаврушин, О. И. Деньги, кредит, банки : учебное пособие. – М. : Кнорус, 2010. – 320 с.

2. Куликов, Н. И. Различия в социально-экономическом развитии регионов России: оценка и реалии выравнивания / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2017. – № 7(352). – С. 1239 – 1257.

3. О «Биткойне». – Bitcoin.org [Электронный ресурс]. – URL : https://bitcoin.org/ru

4 Куликов, Н. И. Банки на пороге новой технологической революции / Н. И. Куликов, Ю. В. Кудрявцева // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. – 2017. – № 2(64).

5. Криптовалюты BTC-USD. – Информационно-аналитическое агентство «ФИНАМ» [Электронный ресурс]. – URL :https://www.finam.ru/profile/cryptocurrencies/btc-usd

Вихляева Я. А. – магистрант кафедры «Экономика»

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖДУНАРОДНЫХ И РОССИЙСКИХ СТАНДАРТОВ ВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Е. А. Кириченко

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) на сегодняшний день приобретают все большую популярность в России. Они применимы при составлении финансовых отчетов многих компаний во всем мире.

Множество Российских компаний стремятся уже сейчас предоставлять финансовую отчетность в соответствии с МСФО с целью получения доступа к международным рынкам капитала и иметь объективную оценку своего бизнеса. Но, к сожалению, работа по переходу на МСФО далека от совершенства.

Таким образом, на современном этапе преобразование российского бухгалтерского учета и отчетности – это одна из самых актуальных задач, которая имеет необходимую составную часть широкой совокупности экономических изменений.

Не смотря на то, что российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ) равняются на международные стандарты, все же, между ними имеются существенные различия.

Прежде чем сравнивать МСФО и РСБУ, необходимо иметь представление о каждом стандарте.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) – набор документов, регулирующих принципы формирования финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении компании.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность – информация об экономическом состоянии субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности, а также движении денежных средств за отчетный период в соответствии с требованиями, которые установлены федеральным законом.

Сравнение МСФО и РСБУ не было бы наполнено смыслом, если не значительные различия между данными двумя концепциями бухгалтерского учета. Несмотря на провозглашенное сближение РСБУ и международных стандартов финансового учета, отличия РСБУ и МСФО, существенно, значительны. Это касается не только данных стандартов учета, а так же это можно отнести к различиям в самих подходах к составлению бухгалтерской отчетности. Похожие подходы в свою очередь регламентируются целями составления отчетности.

Для кого она формируется? Если же цель отчетности по международным стандартам – это предоставление финансовой отчетности инвесторам и кредиторам для принятия инвестиционных решений, то отчетность по РСБУ используется именно контролирующими фискальными органами для проверки точности формирования налоговой отчетности. При такой разнице в целях и круге пользователей, системные различия в принципах подготовки отчетности неминуемы.

Перечень функционирующих различий среди требований к МСФО и РСБУ колоссален. Проанализируем принципы двух концепций учета РСБУ и МСФО, которые в настоящий период несут за собой множество расхождений, как в составе, так и характеристиках финансовой отчетности (табл. 1).

1. Сравнение принципов подготовки финансовой отчетности МСФО и РСБУ

МСФО	РСБУ	Примечания
1. *Основополагающие допущения*		
Метод начислений	Допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности	В МСФО используется «метод начислений» В РСБУ же он применим в налоговом законодательстве
Непрерывность деятельности	Допущение непрерывности деятельности организации	В РСБУ не раскрывается необходимость использования и раскрытия иной базы составления отчетности в том случае, если компания не отвечает условию непрерывности деятельности
–	Допущение последовательности применения учетной политики	Очередность применения учетных политик требуется МСФО 8 «Учетные политики, изменения бухгалтерских оценок, исправление ошибок
–	Допущение имущественной обособленности организации	В МСФО этого допущения не существует

Продолжение табл. 1

МСФО	РСБУ	Примечания
2. *Качественные характеристики финансовой отчетности*		
Понятность	–	В РСБУ данного требования нет
Уместность	Уместность	В МСФО уместность раскрывается более подробно
Надежность	Надежность	В МСФО данная характеристика раскрывается более подробно
Сопоставимость	Сравнимость	Существенные различия отсутствуют
–	Непротиворечивость	МСФО не имеет требования непротиворечивости, а объясняется это тем, что МСФО регулирует именно вопросы отчетности, в РСБУ требуется тождество данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на отчетную дату
3. *Ограничения уместности и надежности информации*		
Своевременность	Своевременность	В РСБУ данное ограничение сформулировано как требование, а не как возможный компромисс среди уместности и надежности информации
Баланс между выгодами и затратами	Баланс между выгодами и затратами, рациональность	Данное ограничение в РСБУ сформулировано как требование рациональности, но подробно же это требование не раскрыто

Окончание табл. 1

МСФО	РСБУ	Примечания
Баланс между качественными характеристиками	Баланс между качественными характеристиками, рациональность (согласно ПБУ)	Данное ограничение в РСБУ сформулировано как требование рациональности, однако подробно данное требование не раскрыто

Исходя из представленных различий в ключевых принципах подготовки финансовой отчетности в соответствии с МСФО и РСБУ, можно сделать следующие заключения:

– основными задачами бухгалтерского учета в РСБУ, опираясь на Закон «О бухгалтерском учете», являются развитие полной и достоверной информации в отчетности, предоставление сведений для контроля над осуществлением общепризнанных норм законодательства и предотвращение негативных результатов хозяйственной деятельности;

– в российской практике имеется допущение имущественной обособленности организации, допущение последовательности использования учетной политики, в качестве основополагающих допущений они не учтены в МСФО;

– в российской практике большая часть принципов раскрыта не так подробно, нежели в МСФО;

– структура принципов в российском законодательстве не соответствует МСФО (например, лимитирование уместности и надежности сформулировано как условие) поэтому принципы РСБУ не презентованы в каком-либо одном нормативном документе и не структурированы;

– присутствуют различия в терминологии.

Наглядно продемонстрированные различия РСБУ и МСФО показываю, что российская бухгалтерская отчетность значительно отличается от отчетности, составленной по нормам МСФО.

Финансовая информация – это важный механизм принятия финансовых решений. Именно от ее качества зависит возможность привлечения инвестиций, и стоимость привлеченного капитала для предприятия. В наши дни информация стала самым ценным ресурсом. Преимущество в конкурентной борьбе за финансовые ресурсы получат те компании, которые смогут предоставить инвесторам более полную, понятную и достоверную информацию о своем экономическом положении. На сегодня МСФО служат этой цели гораздо лучше, чем РСБУ.

Хочется надеяться, что в будущем процесс сближения международных и российских бухгалтерских систем учета продолжится. Итогом этого станет возможность более легкой и менее затратной по времени и человеческим источником подготовки отчетности по МСФО отечественными компаниями, что даст возможность им в полной силе использовать широкие возможности, предлагаемые международными рынками капитала.

Кроме того, дальнейшая разработка российских РСБУ и приближение их к МСФО будет стимулировать развитие полноценного финансового рынка в самой Российской Федерации.

Список используемых источников

1. Кириченко, Е. А. Сравнительный анализ порядка разработки международных стандартов финансовой отчетности и российских стандартов бухгалтерского учета / Е. А. Кириченко, Х. Д. Хань // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – Т. 10, № 11. – С. 34 – 41.

2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

3. Куликов, Н. И. Налоги и налогообложение / Н. И. Куликов, М. А. Куликова, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 80 с.

4. Кириченко, Е. А. Проблемы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета и отчетности в России / Е. А. Кириченко, Х. Д. Хань // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. – 2017. – № 3(65). – С. 92 – 102.

5. Куликов, Н. И. Налоги налогообложение [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. И. Куликов, Е. А. Кириченко. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015 – 170 с.

Гладышева Е. Н. – магистрант кафедры «Экономика»

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТОВ В РОССИИ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Л. А. Макаровой

Банковская система России находится на этапе развитии, но темпы развития очень низкие. В условиях денежного недостатка с целью привлечения или удержания клиентов большинство банков увеличивают процентные ставки по вкладам. При помощи увеличению процентных ставок по вкладам банки становятся приоритетными для привлечения.

Проблемами привлечения банками средств во вклады являются низкие доходы населения и низкая процентная ставка по вкладам. Коммерческие банки предлагают сравнительно заманчивые вклады, поэтому население стало всерьез рассматривать банковские вклады как действенный способ увеличения собственного дохода. Использование данного способа инвестирования денежных средств позволит существенно снизить повышение капитала, но обеспечение его полного сохранения и приумножения банковского вклада невозможно. В то же время уровень риска при вложении денежных средств в депозиты в отличие от других способов капиталовложений остается одним из наиболее низких. Во многих развитых странах существуют фонды гарантирования депозитов физических лиц. В России существует система страхования вкладов. Наступления страхового случая сможет возместить максимальную сумму компенсации в размере 100% от суммы вклада в банке, но не более 1 400 000 р., согласно ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в Российской Федерации» № 117-ФЗ от 23.12.2003. [1].

Успешное развитие и эффективное функционирование коммерческого банка невозможно без детально проработанной и экономически обоснованной депозитной политики. Депозитная политика – политика в области привлечения коммерческим банком временно свободных денежных средств юридических и физических лиц во вклады, либо на определенный срок, либо до востребования.

Вклады до востребования более удобные, так как имеется возможность снять деньги со счета в любое удобное время, но они обладают низкой ставкой депозита и совершенно не выгодны.

В России наиболее известны рублевые депозиты, в меньшей степени используются вклады в долларах и евро. Ставка депозита по рублевым депозитам значительно выше по вкладам в иностранной валюте, что обеспечивает более значительную доходность.

При использовании депозита с фиксированной процентной ставкой ставка депозита устанавливается в начале срока действия договора по депозиту и остается неизменной в течение всего срока хранения денег.

В случае с плавающей ставкой депозита, которая зависит от тех или иных финансовых показателей в государстве, в большинстве случаев коммерческий банк гарантирует определенный минимальный процент доходности вклада, а максимальный процент не имеет ограничений и может достигать значительных величин. Основными финансовыми показателями государства, непосредственно оказывающих влияние на плавающую ставку депозита относят учетную ставку и биржевые индексы, а также ряд других показателей.

1. Средневзвешенные процентные ставки по привлеченным депозитам физических лиц за 2015 – 2017 гг.

Вид вклада	Период						
	2015	2016	2017	2015–2016	2016–2017	2015–2016	2016–2017
				темп роста, %		темп прироста	
Срочные вклады в рублях, %	10,05	8,73	7,16	86,87	82,02	–13,13	–17,98
Срочные вклады в долларах, %	5,23	2,83	1,54	54,11	54,42	–45,89	–45,58
Срочные вклады в евро, %	4,68	1,55	0,59	33,12	38,06	–66,88	–61,94

Проанализируем средневзвешенные процентные ставки по привлеченным депозитам физических лиц за 2015 – 2017 годы по 10 крупнейшим банкам России в табл. 1.

За последние годы произошло резкое понижение процентных ставок по депозиту по всем видам вкладов из-за неустойчивого курса национальной валюты. Воздействие на величину процентных ставок по депозиту сказалось на срочных вкладах в рублях в период 2015 – 2017 гг. За этот период случилось понижение на 2,89%, что является самым наименьшим уровнем снижения в сравнении с другими видами вкладов.

Выбор депозита зависит от цели вкладчика. Например, если клиент не собирается закрывать депозит досрочно, то ему следует выбрать срочный рублевый вклад. При выборе срока размещения денежных средств, необходимо учесть жизненные обстоятельства и с учетом этих поправок принимать решение о длительности срока размещения банковского вклада [3].

Если вкладчик любит риск, то ему следует использовать вклады с плавающей ставкой депозита. События будут развиваться в каком-то

одном направлении либо клиент будет получать совсем низкий доход по депозиту, либо он получит значительную прибыль.

Если же вкладчик хочет иметь возможность снять деньги в любой момент и не бежит за большой прибылью, то ему следует воспользоваться вкладом до востребования.

В целом, инвестирование во вклады является очень доступным и серьезным способом капиталовложения для физических и юридических лиц, которые склонны к невысокой доходности своего инвестиционного участия. В случае досрочного расторжения вкладчик теряет часть прибыли, именно таким образом коммерческие банки обеспечивают себе пользование деньгами в течение определенного срока. Таким образом, банковские вклады являются наиболее известным способом инвестирования денежных средств в нынешнем обществе.

Список используемых источников

1. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс] : федер. закон от 03.02.1996 № 17 (с изм. и доп.). – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

2. Власенко, М. С. О работе банка с клиентами // Деньги и кредит. – 2007. – № 12. – С. 47 – 50.

3. Процентные ставки и структура кредитов и депозитов по срочности за 2014 – 2016 гг. [Электронный ресурс]. – Банк России. – 2017. – URL : http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=int_rat (дата обращения 01.04.2017).

Гусев Д. В. – магистрант кафедры «Экономика»

НАЛОГОВЫЕ ВЫЧЕТЫ ПО НДС И ПОРЯДОК ИХ ПРИМЕНЕНИЯ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Е. А. Кириченко

Сумма уплаченного покупателем поставщикам и таможне НДС не относится за счет средств организации, а имеет свои источники покрытия.

Уплаченный НДС:

1) принимается к вычету (возмещению) (ст. 171, 172, 176 НК РФ) [1];

2) учитывается в стоимости приобретенных товаров (работ, услуг), имущественных прав (п. 2 ст. 170 НК РФ);

3) относится на затраты, которые уменьшают налогооблагаемую прибыль (для банков, страховых организаций, негосударственных пенсионных фондов) (п. 5 ст. 170 НК РФ).

Для того чтобы включить суммы «входного» налога в состав налоговых вычетов, необходимо выполнить ряд условий:

– товары (работы, услуги), имущественные права приобретены для операций, облагаемых НДС;

– товары (работы, услуги), имущественные права оприходованы (приняты к учету). Исключение составляет НДС, который уплачен поставщику при перечислении аванса в счет предстоящих поставок;

– имеются надлежаще оформленный счет-фактура поставщика и соответствующие первичные документы.

Факт оплаты не имеет значения. Право на вычет сохраняется, когда оплата произведена не поставщику, а по его просьбе третьему лицу.

Воспользоваться своим правом на вычет налогоплательщик может в течение трех лет после окончания налогового периода, в котором соблюдены вышеперечисленные условия.

Вычет должен быть отражен в налоговой декларации по НДС.

Товары приходуются на основании первичных документов, оформленных в соответствии с правилами бухгалтерского учета (п. 1, 2 ст. 9 Федерального закона № 402-ФЗ).

Если документация у налогоплательщика отсутствует (в том числе из-за ее хищения, утраты по не зависящим от него причинам), в вычете откажут.

Другие основания для отказа в вычете:

– экономическая необоснованность расходов, по которым заявлены вычеты;

– убыточность или низкая рентабельность хозяйственных операций, по которым заявляется вычет;

– отсутствие реализации товаров (работ, услуг) в текущем налоговом периоде;

– неотражение (несвоевременное отражение) счета-фактуры в журнале учета полученных счетов-фактур или журнале входящей корреспонденции при отсутствии претензий к содержанию счета-фактуры;

– оплата приобретаемого имущества, работ, услуг или имущественных прав за счет заемных средств или денежных средств, полученных по инвестиционному договору, а также средств уставного капитала;

– отсутствие государственной регистрации приобретенных транспортных средств.

Налоговые органы отказывают в вычете, если усматривают в действиях налогоплательщика стремление к извлечению необоснованной налоговой выгоды.

Обоснованность суммы НДС, которую заявили к возмещению, налоговый орган проверяет путем проведения камеральной налоговой

проверки декларации в соответствии со ст. 88 НК РФ (п. 11 ст. 176.1 НК РФ).

Налогоплательщик учитывает «входной» НДС в стоимости приобретенных (ввезенных) товаров (работ, услуг), имущественных прав, если:

1) эти товары (работы, услуги) приобретены для использования в операциях, не облагаемых НДС (пп. 1 п. 2 ст. 170 НК РФ);

2) эти товары (работы, услуги) используются для операций, местом реализации которых не признается территория России;

3) организация не является плательщиком НДС и применяете специальные налоговые режимы в виде УСН, ЕНВД, ЕСХН либо освобождены от исполнения обязанностей налогоплательщика по ст. 145 НК РФ;

4) эти товары (работы, услуги), имущественные права используются для операций, которые не признаются реализацией в соответствии с п. 2 ст. 146 НК РФ, если иное не установлено гл. 21 НК РФ.

Восстановить к уплате в бюджет «входной» НДС, ранее принятый к вычету, налогоплательщик обязан в следующих случаях.

При передаче имущества (имущественных прав) в качестве вклада в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ или паевых взносов в паевые фонды кооперативов. Это правило не применяется в отношении имущества, вносимого в паевые инвестиционные фонды

Сумму восстановленного НДС указывают в документах, которыми оформляется передача имущества (имущественных прав) в уставный капитал (паевой фонд). Это может быть накладная, акт о приеме-передаче и т.п. На основании этих документов принимающая сторона сможет принять суммы НДС к вычету, но только после оприходования полученного имущества (имущественных прав) и только в том случае, если это имущество (имущественные права) будет использоваться для операций, облагаемых НДС.

При передаче имущества счет-фактура передающей стороной не выставляется. Получающая сторона должна зарегистрировать в книге покупок документы, на основании которых производится передача имущества (имущественного права).

В бухгалтерском учете сумма НДС, подлежащая восстановлению, включается в первоначальную стоимость финансовых вложений.

НДС необходимо восстановить при дальнейшем использовании товаров (работ, услуг), имущественных прав для операций, указанных в п. 2 ст. 170 НК РФ.

Если перечислен поставщику аванс в счет предстоящих поставок и принят НДС по нему к вычету в соответствии с п. 12 ст. 171 НК РФ, то в периоде, когда покупатель получит право на вычет НДС, предъявленного поставщиком в целом по отгруженным товарам, ему необходимо восстановить НДС по авансу.

Если перечислен поставщику аванс в счет предстоящих поставок, НДС по нему принят к вычету, а потом поставка не состоялась или состоялась не в полном объеме в связи с расторжением договора или изменением его условий, и аванс был возвращен, необходимо восстановить «авансовый» НДС в периоде, когда были возвращены суммы предоплаты.

В целях бухгалтерского учета восстановленная сумма НДС может учитываться в составе прочих расходов.

Если налогоплательщик одновременно осуществляет операции, подлежащие налогообложению, и операции, освобожденные от налогообложения НДС, то он обязан раздельно учитывать суммы «входного» НДС по товарам, работам, услугам, имущественным правам, которые используются в облагаемых и необлагаемых операциях [2].

Методику ведения раздельного учета налогоплательщик разрабатывает самостоятельно.

Например, организация 21 апреля приобрела компьютер за 70 800 р., в том числе НДС 10 800 р., и ввела его в эксплуатацию. Компьютер используется для осуществления операций, как облагаемых, так и не облагаемых НДС. Во II квартале выручка от операций, не облагаемых НДС, составила 300 000 р., а выручка от операций, облагаемых НДС, составила 1 062 000 р. (в том числе НДС 162 000 р.).

Организации следует отнести «входной» НДС по компьютеру частично на увеличение стоимости компьютера, а частично предъявить к вычету. Указанная пропорция определяется исходя из стоимости отгруженных облагаемых товаров (работ, услуг), в общей стоимости товаров (работ, услуг), отгруженных за налоговый период.

Определить, в каком размере сумма НДС, уплаченная поставщику компьютера, принимается к вычету или учитывается в его стоимости, организация может только в конце налогового периода, в котором компьютер принят к учету.

Доля выручки от реализации не облагаемых НДС товаров (работ, услуг) равна 25% (300 000 р. / (300 000 р. + 900 000 р.) × 100%), а доля выручки от реализации облагаемых НДС товаров (работ, услуг) – 75% (900 000 р. / (300 000 р. + 900 000 р.) × 100%).

Таким образом, НДС, уплаченный при приобретении компьютера, в сумме 2700 р. (10 800 р. × 25%) организация включает в стоимость компьютера, а в сумме 8100 р. (10 800 р. × 75%) принимает к вычету.

В таблице 1 использованы следующие наименования субсчетов второго порядка, открытых к счету 19:

19-1-1 «Налог на добавленную стоимость по ОС, используемым по облагаемым НДС и не облагаемым НДС операциям»;

19-1-2 «Налог на добавленную стоимость по ОС, используемым при осуществлении операций, облагаемых НДС»;

19-1-3 «Налог на добавленную стоимость по ОС, используемым при осуществлении операций, не облагаемых НДС».

1. Формирование первоначальной стоимости компьютера

Содержание операций	Дебет	Кредит	Сумма, р.	Первичный документ
Бухгалтерские записи 21 апреля				
Отражены вложения в приобретенный объект ОС	08-4	60	60 000	Отгрузочные документы поставщика
Отражен НДС по приобретенному объекту ОС	19-1-1	60	10800	Счет-фактура
Перечислена плата поставщику объекта ОС	60	51	70800	Выписка банка по расчетному счету
Отражен ввод объекта ОС в эксплуатацию	01	08-4	60 000	Акт о приеме-передаче объекта основных средств
Бухгалтерская запись 31 мая (исходя из условия, что срок полезного использования компьютера равен четырем годам и амортизация начисляется линейным способом)				
Начислена амортизация по введенному в эксплуатацию компьютеру за май (60 000 / 4 / 12)	44 (20)	02	1250	Бухгалтерская справка-расчет

Продолжение табл. 1

Содержание операций	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Первичный документ
Бухгалтерские записи 30 июня				
Отражен НДС по приобретенному компьютеру в части, подлежащей вычету	19-1-2	19-1-1	8100	Бухгалтерская справка-расчет
Отражен НДС в части, подлежащей включению в стоимость компьютера	19-1-3	19-1-1	2700	Бухгалтерская справка-расчет
Принят к вычету НДС, уплаченный поставщику объекта ОС	68	19-1-2	8100	Счет-фактура, Бухгалтерская справка-расчет, Выписка банка по расчетному счету
Балансовая стоимость компьютера увеличена на сумму НДС, предъявленную поставщиком	01	19-1-3	2700	Инвентарная карточка учета объекта основных средств
Доначислена амортизация за май (2700 / 4 / 12)	44 (20)	02	56,25	Бухгалтерская справка-расчет
Начислена амортизация по компьютеру за июнь ((60 000 + 2700) / 4 / 12)	44 (20)	02	1306,25	Бухгалтерская справка-расчет

Если налогоплательщик не ведет раздельный учет, то сумма НДС по приобретенным товарам (работам, услугам) вычету не подлежит и в расходы, принимаемые к вычету при исчислении налога на прибыль организаций (налога на доходы физических лиц), не включается [3].

Рис. 1. Схема процесса поиска ответа на вопрос, требуется или не требуется вести раздельный учета НДС

Налогоплательщик вправе не вести раздельный учет «входного» НДС в те налоговые периоды, в которых доля совокупных производственных расходов на операции, не облагаемые НДС, меньше или равна 5% от общей величины совокупных расходов на производство.

На рисунке 1 схематично изображен процесс поиска ответа на вопрос, требуется или не требуется вести раздельный учета НДС.

Все суммы «входного» НДС в указанных налоговых периодах подлежат вычету в соответствии с порядком, предусмотренным ст. 172 НК РФ, без распределения их на облагаемые и необлагаемые виды деятельности.

Список используемых источников

1. Налоговый кодекс РФ. Ч. 2. – URL : //http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

2. Куликов, Н. И. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. И. Куликов, М. А. Куликова, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013.

3. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

4. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс] : учебник / И. А. Майбуров [и др.]. –М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 487 с.

5. Москаленко, Н. В. Основы экономики и бухгалтерского учета [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. В. Москаленко, Т. Н. Шаронина, Е. Л. Дмитриева. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

Гусев Д. В. – магистрант кафедры «Экономика»

НОРМАТИВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К НАЧИСЛЕНИЮ И УЧЕТУ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Е. А. Кириченко

Налогоплательщиками налога на добавленную стоимость признаются (ст. 143 НК РФ) [1]:

1) организации;

2) индивидуальные предприниматели;

3) лица, перемещающие товары через таможенную границу Российской Федерации.

В таблице 1 показаны обязанности различных групп налогоплательщиков.

Обязанность заплатить налог возникает только тогда, когда есть объект налогообложения. Если объекта нет, то нет и оснований для уплаты налога.

Перечень операций, которые являются объектами налогообложения по НДС, приведен в ст. 146 НК РФ. К таким операциям относятся следующие:

– реализация товаров (работ, услуг) и передача имущественных прав на территории Российской Федерации;

1. Обязанности по уплате НДС

Налогоплательщики	Обязанность по уплате «внутреннего» НДС	Обязанность по уплате «ввозного» НДС
Организации и предприниматели, применяющие общую систему налогообложения	+	+
Организации и предприниматели, применяющие специальные режимы налогообложения в виде УСН, ЕНВД и ЕСХН	–	+
Организации и предприниматели, освобожденные от исполнения обязанностей налогоплательщика НДС	–	+

– передача на территории Российской Федерации товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд;

– выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления;

– ввоз товаров на территорию Российской Федерации.

По общему правилу реализация – это:

– передача на возмездной основе права собственности на товар;

– передача на возмездной основе результатов выполненных работ одним лицом для другого лица;

– возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу (п. 1 ст. 39 НК РФ).

Для целей налогообложения НДС все указанные выше операции признаются реализацией и тогда, когда осуществлены безвозмездно.

Доказательством осуществления реализации товаров, работ, услуг и имущественных прав являются документы, которые свидетельствуют о совершении хозяйственных операций, т.е. договоры, акты, счета, платежные документы [2].

Передача товаров (работ, услуг) для собственных нужд облагается НДС только в том случае, когда расходы на приобретение этих товаров (работ, услуг) не уменьшают налогооблагаемую прибыль.

Отдельные хозяйственные операции по реализации (передаче) товаров (работ, услуг), которые определены в п. 2 ст. 146 НК РФ, не образуют объекта налогообложения по НДС.

Реализация товаров (работ, услуг) только тогда облагается НДС, когда совершается на территории Российской Федерации. В большинстве случаев, когда сделки, направленные на реализацию товаров (выполнение работ, оказание услуг), заключаются между российскими организациями и предпринимателями и фактически осуществляются на российской территории, проблем с определением места реализации не возникает. Сложности могут появиться при заключении договоров с организациями, в том числе иностранными, которые осуществляют свою деятельность за пределами территории Российской Федерации.

Налоговый кодекс Российской Федерации установил основные принципы определения места реализации товаров, работ и услуг. Местом реализации товаров считается Россия, если товар находится на территории России и не отгружается и не транспортируется или товар находится на территории России в момент начала отгрузки или транспортировки.

В таблице 2 показаны правила определения места реализации работ и услуг.

2. Критерии определения места реализации работ и услуг

Место реализации работ (услуг) в России	Виды работ (услуг)	Место реализации работ (услуг) не в России
Имущество находится на территории России	Работы (услуги) связаны непосредственно с имуществом (за исключением космических объектов)	Имущество находится за пределами России
Услуги фактически оказываются на территории России	Услуги в сфере культуры, искусства, образования (обучения), физической культуры, туризма, отдыха и спорта	Услуги фактически оказываются за пределами России
Покупатель работ (услуг) осуществляет деятельность на территории России	Работы (услуги): – по передаче, предоставлению патентов, лицензий, торговых марок, авторских прав или иных аналогичных прав; – услуг (работ) по разработке программ для ЭВМ и баз данных, их адаптации и модификации; – консультационных, юридических, бухгалтерских, инжиниринговых, рекламных, маркетинговых услуг, услуг по обработке информации, а также при проведении НИОКР; – предоставление персонала, в случае если персонал работает в месте деятельности покупателя; – сдача в аренду движимого имущества, за исключением наземных автотранспортных средств; – услуг агента, привлекающего от имени основного участника контракта лицо для оказания вышеуказанных услуг	Покупатель работ (услуг) не осуществляет деятельность на территории России

Продолжение табл. 2

Место реализации работ (услуг) в России	Виды работ (услуг)	Место реализации работ (услуг) не в России
Пункт отправления и (или) пункт назначения находятся на территории России	Услуги по перевозке и транспортировке, а также услуги (работы), непосредственно связанные с перевозкой и транспортировкой (кроме международного транзита), оказываются (выполняются) российскими организациями или индивидуальными предпринимателями	
Местом осуществления деятельности признается территория России	Услуги (работы), непосредственно связанные с перевозкой и транспортировкой товаров, помещенных под таможенный режим международного таможенного транзита, оказываются (выполняются) организациями или индивидуальными предпринимателями	

В статье 149 НК РФ дан перечень операций, не подлежащих налогообложению. Все эти операции можно разбить на три группы. Во-первых, это предоставление арендодателем в аренду на территории Российской Федерации помещений иностранным гражданам или организациям, аккредитованным в Российской Федерации.

Во-вторых, операции, при выполнении которых налогоплательщик не вправе отказаться от освобождения от налогообложения. В частности, это реализация медицинских товаров отечественного и зарубежного производства по перечню, утверждаемому Правительством Российской Федерации.

К третьей группе относятся операции, при выполнении которых налогоплательщик вправе отказаться от освобождения. Например, реализация изделий народных художественных промыслов признанного художественного достоинства. Налогоплательщику не всегда выгодно воспользоваться освобождением от уплаты НДС, так как в этом случае он «выпадает» из цепочки по возмещению налога.

Если налогоплательщик одновременно осуществляет операции подлежащие налогообложению, и операции, не подлежащие налогообложению, то он обязан вести их раздельный учет.

Нужно также раздельно учитывать суммы «входного» НДС по товарам, работам, услугам, которые используются в облагаемых и не облагаемых налогом операциях. Организация самостоятельно определяет порядок раздельного учета в учетной политике в целях налогообложения.

Как правило, налоговая база по НДС – это стоимостная характеристика объекта налогообложения.

Если ставка НДС одна, то налоговая база общая. Налогоплательщик складывает выручку по хозяйственным операциям, которые он осуществили на внутреннем рынке и которые облагаются по одной ставке.

Если ставки НДС разные, то и налоговые базы разные.По каждому виду товаров (работ, услуг), операции по реализации (передаче) которых облагаются по разным ставкам, налоговая база определяется отдельно.

Для целей НДС выручка – это все доходы, которые налогоплательщик получил от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав.

Выручка должна быть исчислена в рублях. Если за проданные товары (работы, услуги) с организацией расплатились валютой, то эту сумму следует пересчитать в рубли.

В таблице 3 указаны даты пересчета валютной выручки.

3. Даты пересчета валютной выручки

Хозяйственная операция	Дата пересчета валютной выручки
Реализация товаров (работ, услуг), предусмотренных пп. 1 – 3, 8 и 9 п. 1 ст. 164 НК РФ	День поступления оплаты за отгруженные товары (выполненные работы, оказанные услуги)
Приобретение товаров (работ, услуг) у иностранного лица, не состоящего на учете в налоговых органах РФ в качестве налогоплательщика	День перечисления денежных средств в оплату товаров (работ, услуг)
Иные операции по продаже товаров (работ, услуг) за иностранную валюту	День отгрузки или день получения от покупателя предоплаты (аванса)

По общему правилу налоговая база при реализации товаров (работ, услуг) равна:

– сумме полученной предоплаты (аванса) с учетом налога;

– стоимости товаров (работ, услуг), исчисленной исходя из рыночных цен (без включения НДС).

Таким образом, порядок определения налоговой базы при реализации зависит от порядка расчетов с покупателем. Если налогоплательщик получил предоплату (аванс), то по одной сделке придется определять налоговую базу дважды. Первый раз – на дату получения предоплаты (аванса), а второй раз – на дату отгрузки товаров (выполнения работ, оказания услуг).

Для целей налогообложения принимается та цена товаров, работ или услуг, которая указана сторонами договора. Предполагается, что эта цена соответствует уровню рыночных цен.

В случаях, установленных п. 3 ст. 105.3 НК РФ, налоговый орган может проверить правильность цен, которые организация или предприниматель применили.

При реализации имущества, учтенного по стоимости, включающей «входной» НДС, налоговая база определяется как разница между ценой реализации, исчисленной исходя из рыночных цен, с учетом НДС, акцизов (для подакцизных товаров), и стоимостью реализуемого имущества (остаточной стоимостью с учетом переоценок). Остаточную стоимость основных средств и нематериальных активов определяют по данным бухгалтерского учета.

Налог в этом случае начисляют по расчетной ставке 18/118 или 10/110.

Статья 162 НК РФ устанавливает перечень ситуаций, в которых полученные суммы денежных средств увеличивают налоговую базу у продавца товаров (работ, услуг), имущественных прав.

Налог с сумм, связанных с расчетами по оплате, исчисляется по расчетной налоговой ставке 10/110 или 18/118. С денежных средств, которые связаны с расчетами по оплате товаров (работ, услуг), облагаемых по ставке НДС 10%, налог исчисляют по расчетной ставке 10/110. Если аванс получен за товары (работы, услуги), облагаемые по ставке 18%, налог начисляют по ставке 18/118.

Если основная операция по реализации товаров (работ, услуг) не облагается НДС, то и денежные суммы, связанные с оплатой таких товаров (работ, услуг), не облагаются НДС.

Момент определения налоговой базы – это дата, на которую налоговая база признается сформированной для того, чтобы исчислить и уплатить с нее НДС.

Если налогоплательщик получает предоплату (аванс) от покупателя, то он определяет налоговую базу и начисляет налог на день получения этой предоплаты (аванса).

Если предварительных расчетов по сделке не было, то налогоплательщик определяете налоговую базу и начисляет налог на день отгрузки (передачи). Датой отгрузки (передачи) товаров признается дата первого по времени составления первичного документа, оформленного покупателю (заказчику) или перевозчику.

Момент определения налоговой базы по НДС не зависит от момента перехода права собственности на отгруженный товар или результат выполненной работы [3].

Для некоторых операций, которые предусмотрены ст. 167 НК РФ, дата определения налоговой базы оговорена особо.

Сведения об этих операциях представлены в табл. 4.

4. Особые моменты определения налоговой базы

Хозяйственная операция	Момент определения налоговой базы
Продажа товара, который не отгружается и не транспортируется (земельные участки, здания, квартиры и др.)	День передачи права собственности на товар
Реализация товаров, переданных на хранение	День реализации складского свидетельства
Уступка новым кредитором денежного требования, вытекающего из договора реализации товаров (работ, услуг)	День уступки или день прекращения обязательства
Передача имущественных прав на жилыедома или жилые помещения, доли в жилых домах или жилых помещениях, гаражи или машино-места	День уступки (последующей уступки) требования
Реализация денежного требования, приобретенного у третьих лиц	День последующей уступки требования или день исполнения обязательства должником
Передача прав, связанных с правом заключения договора, и арендных прав	День передачи имущественных прав

Продолжение табл. 4

Хозяйственная операция	Момент определения налоговой базы
Реализация товаров (работ, услуг), предусмотренных пп. 1 – 3, 8, 9 п. 1 ст. 164 НК РФ	Последний день месяца, в котором собран полный пакет документов, предусмотренных ст. 165 НК РФ. День отгрузки, если документы не собраны на 181-й календарный день, считая с даты помещения под режим экспорта
Выполнение СМР для собственного потребления	Последнее число каждого налогового периода
Передача товаров (работ, услуг) для собственных нужд	День передачи
Получение аванса изготовителем товаров (работ, услуг) с длительностью производственного цикла свыше 6 месяцев	День отгрузки, если налогоплательщик ведет раздельный учет, а товары (работы, услуги) предусмотрены соответствующим перечнем и имеется документ, подтверждающий длительность производственного цикла изготовления
Поставка товаров (выполнение работ, оказание услуг, передача имущественных прав) в счет поступившего ранее аванса	День отгрузки или день передачи имущественных прав
Осуществление налоговыми агентами операций, которые указаны в п. 4 и 5 ст. 161 НК РФ	Наиболее ранняя из двух дат: день отгрузки или день получения аванса

Окончание табл. 4

Хозяйственная операция	Момент определения налоговой базы
Осуществление налоговым агентом операции, которая предусмотрена в п. 6 ст. 161 НК РФ	День внесения записи в Российский международный реестр судов об исключении судна из реестра. Или день отгрузки в случае, если в течение 45 календарных дней с момента продажи судна регистрация судна не осуществлена

Налоговый период (в том числе для налоговых агентов) устанавливается как квартал.

Налоговые ставки установлены в размере:

– 0%, в частности, при реализации товаров, вывезенных в таможенном режиме экспорта;

– 10%, в частности, при реализации важнейших продовольственных товаров и ряда товаров для детей;

– 18% – во всех других случаях.

Кроме того, для определения суммы налога применяется расчетная ставка (процентное отношение налоговой ставки к налоговой базе, принятой за 100 и увеличенной на соответствующий размер налоговой ставки):

– при получении денежных средств, связанных с оплатой товаров (работ, услуг);

– при получении оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав;

– при удержании налога налоговыми агентами;

– при реализации имущества, приобретенного на стороне и учитываемого с налогом;

– при реализации сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки;

– при реализации автомобилей, приобретенных у физических лиц;

– при передаче имущественных прав, а также в иных случаях, когда в соответствии с Кодексом сумма налога должна определяться расчетным методом.

В отдельных случаях исчислить сумму НДС может налоговый орган в соответствии с п. 7 ст. 166 НК РФ, если налогоплательщик не ведет бухгалтерский учет или учет объектов налогообложения.

Список используемых источников

1. Налоговый кодекс РФ. Ч. 2. – URL : //http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

2. Куликов, Н. И. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. И. Куликов, М. А. Куликова, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013.

3. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

4. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс] : учебник / И. А. Майбуров [и др.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 487 с.

5. Налоги налогообложение [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. И. Куликов, Е. А. Кириченко. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015 – 170 с.

Гусев Д. В. – магистрант кафедры «Экономика»

УЧЕТ НДС, ПРЕДЪЯВЛЕННОГО ПОКУПАТЕЛЮ К УПЛАТЕ

Статья подготовлена под научным руководством
канд. экон. наук, доцента Е. А. Кириченко

Налог на добавленную стоимость является косвенным налогом. Он включается в цену продаваемых товаров (работ, услуг), имущественных прав и, соответственно, эту цену увеличивает.

Таким образом, бремя его уплаты фактически ложится не на поставщиков (исполнителей), а на покупателей (заказчиков).

При этом предъявление суммы НДС покупателю (заказчику) дополнительно к цене реализации является одной из основных обязанностей продавца как налогоплательщика НДС (п. 1 ст. 168 НК РФ).

Для того чтобы правильно и своевременно исполнить эту обязанность, целесообразно выполнить ряд необходимых действий.

1. Во-первых, следует выяснить, облагаются ли товары (работы, услуги), имущественные права, которые реализует организация, налогом на добавленную стоимость.

2. Если товары (работы, услуги), имущественные права, которые реализует организация, не облагаются НДС, то покупателю (заказчику)

НДС в составе цены не предъявляют. При этом на указанных документах делают надпись или ставят штамп «Без налога (НДС)».

Если товары (работы, услуги), имущественные права, которые реализуются, облагаются НДС, то необходимо выяснить, по какой ставке.

3. Далее следует исчислить сумму налога. С этой целью нужно умножить налоговую ставку на налоговую базу. Налоговая база для разных операций определяется по-разному, но в большинстве случаев она представляет собой стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав, которые реализуют, без учета НДС.

4. Сумму налога необходимо выделить отдельной строкой в расчетных документах, первичных учетных документах и счетах-фактурах. Счета-фактуры следует выставлять покупателям, как при отгрузке, так и при получении полной или частичной предоплаты в счет предстоящих поставок.

Если товары (работы, услуги) продают населению по розничным ценам (тарифам), то в выдаваемых покупателям расчетных документах сумму НДС не выделяют и счет-фактуру не выставляют. Необходимо лишь выдать покупателю чек ККТ или бланк строгой отчетности.

Счет-фактура – это документ, на основании которого покупатель (заказчик) сможет принять к вычету НДС, который он уплатил своему поставщику (исполнителю).

Счет-фактура является документом налогового учета и применяется исключительно для целей правильного исчисления и уплаты НДС.

С 2014 года организации имеют право использовать Универсальный передаточный документ (УПД), который совмещает реквизиты счета-фактуры и накладной. Универсальный передаточный документ позволяет экономическим субъектам, не нарушая налогового законодательства и законодательства о бухгалтерском учете, объединить информацию, отражаемую в первичных учетных документах и счетах-фактурах, исключив ее дублирование.

Форма УПД носит рекомендательный характер, т.е. каждый налогоплательщик самостоятельно принимает решение, будет ли он применять этот новый документ в целях бухгалтерского учета и расчетов с бюджетом или будет использовать самостоятельно разработанные и утвержденные формы первичных учетных документов и отдельно оформленные счета-фактуры.

Составлять счета-фактуры должны все налогоплательщики НДС.

Кроме того, выставлять счета-фактуры также обязаны налоговые агенты за своего поставщика от его имени. Это относится к случаям:

– приобретения товаров (работ, услуг) у иностранных организаций, не состоящих на учете в налоговых органах в качестве налогоплательщиков;

– аренды или приобретения (получения) государственного или муниципального имущества по договору с органом государственной власти или местного самоуправления.

Составить счет-фактуру необходимо во время совершения операции, которая является объектом налогообложения по НДС.

В случае если договорами на поставку товаров предусмотрены ежедневные многократные отгрузки товаров в адрес одного покупателя, то выставлять счета-фактуры можно один раз в день не позднее пяти дней со дня отгрузки товаров.

Если операция, которую совершает налогоплательщик, не облагается НДС или организация освобождена от обязанностей налогоплательщика по ст. 145 НК РФ, то налог в счете-фактуре выделять не нужно. Если налог будет все-таки выделен, то его придется уплатить его в бюджет.

Налоговый кодекс РФ установил ряд требований к составлению счета-фактуры и его реквизитам. Эти требования являются обязательными и перечислены в п. 5, 5.1, 6 ст. 169 НК РФ.

Не всегда организация может заполнить все графы и строки счета-фактуры, так как у нее отсутствует необходимая информация. В таких случаях в незаполненных строках и графах нужно поставить прочерки.

После 30 июня 2017 г. в бланке как первичного, так и корректировочного документа должна быть строка «Идентификатор государственного контракта, договора (соглашения)». А с 1 октября 2017 г. появилась новая графа 1а «Код вида товара».

Реквизиты счета-фактуры, в которых ошибок быть не должно:

– реквизиты сторон;
– объем и состав поставляемых товаров, работ, услуг;
– стоимость, ставка и сумма НДС.

Счета-фактуры, выставленные покупателям, подлежат регистрации в книге продаж в хронологическом порядке в том налоговом периоде, в котором возникает налоговое обязательство.

В случае необходимости внесения изменений в книгу продаж необходимо заполнить дополнительный лист. Записи производятся в дополнительном листе за тот налоговый период, в котором был зарегистрирован ошибочный счет-фактура. При внесении изменений в дополнительный лист книги продаж из показателей строки «Итого» вычитаются показатели подлежащих аннулированию записей по счетам-

фактурам и к полученному результату прибавляются показатели зарегистрированных счетов-фактур с внесенными в них исправлениями.

Начисление НДС при реализации отражают в корреспонденции с тем счетом, на котором учтены суммы выручки от реализации (прочих доходов), с которых был рассчитан налог:

Дебет 90-3 (91-2) Кредит 68 субсчет «Расчеты по НДС»:

– начислен НДС при реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав).

Если в счет предстоящих поставок продавец (исполнитель) получает предоплату, в течение пяти календарных дней он обязан выставить покупателю (заказчику) счет-фактуру и начислить НДС с полученной суммы (п. 3 ст. 168 НК РФ):

Дебет 76 субсчет «Расчеты по НДС с авансов полученных» Кредит 68 субсчет «Расчеты по НДС»:

– начислен НДС с аванса, полученного в счет предстоящих поставок.

При отгрузке товаров (выполнении работ, оказании услуг) в счет полученного аванса, а также при расторжении договора и возврате аванса покупателю (заказчику) продавец (исполнитель) принимает к вычету НДС, ранее начисленный с аванса (п. 8 и 5 ст. 171 НК РФ):

Дебет 68 субсчет «Расчеты по НДС» Кредит 76 субсчет «Расчеты по НДС с авансов полученных»:

– принят к вычету НДС, ранее начисленный с полученного аванса.

Не составляют счет-фактуру, если получили предоплату в счет поставок следующих товаров (работ, услуг, имущественных прав):

– период изготовления которых превышает шесть месяцев. Перечень таких товаров (работ, услуг) утвержден постановлением Правительства РФ от 28.07.2006 № 468;

– которые не облагаются НДС или облагаются налогом по ставке 0% (ст. 146, 149, 164 НК РФ).

Список используемых источников

1 Налоговый кодекс РФ. Ч. 2. – URL : //http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

2 Куликов, Н. И. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. И. Куликов, М. А. Куликова, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013.

3. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

4. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс] : учебник / И. А. Майбуров [и др.]. –М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 487 с.

5. Куликов, Н. И. Налоги налогообложение [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. И. Куликов, Е. А. Кириченко. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015 – 170 с.

Давыдова К. А. – магистрант кафедры «Экономика»

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИЙ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Н. В. Москаленко

Целью деятельности любой организации является получение прибыли, которое является основным показателем, характеризующим финансовое положение организации за отчетный период. Финансовый результат составляется посредством сопоставления доходов и юридические расходов за отчетный период.

Доходами организации являются увеличение экономических выгод в юридические результате поступления актива (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящие к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов собственников [3].

Не все поступления денежных средств и другого имущества в юридические организацию признаются ее доходами. Во-первых, доходами не признаются вклады собственников организации, так как такое увеличение собственного капитала не является результатом финансово-хозяйственной деятельности организации.

Кроме того, доходами еще не являются поступления от физических лиц, таких как:

1) суммы налога на добавленную стоимость и иных аналогичных обязательных платежей, так как они перечисляются в бюджет;

2) предварительная оплата продукции (товаров, работ, услуг), авансы в счет оплаты продукции (товаров, работ, услуг), так как такие поступления будут полноправно считаться собственным имуществом организации только после выполнения ею договора по поставке продукции (товаров, работ, услуг);

3) в погашение ранее предоставленного кредита, займа, поскольку такое поступление денежных средств и иного имущества представляет собой эквивалентный возврат ранее выданных денежных средств и иного имущества не увеличивает капитал организации;

4) другие поступления (залог, задаток и юридические др.). Доходы организации в зависимости от характера и условий их получения подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы (рис. 1) [3].

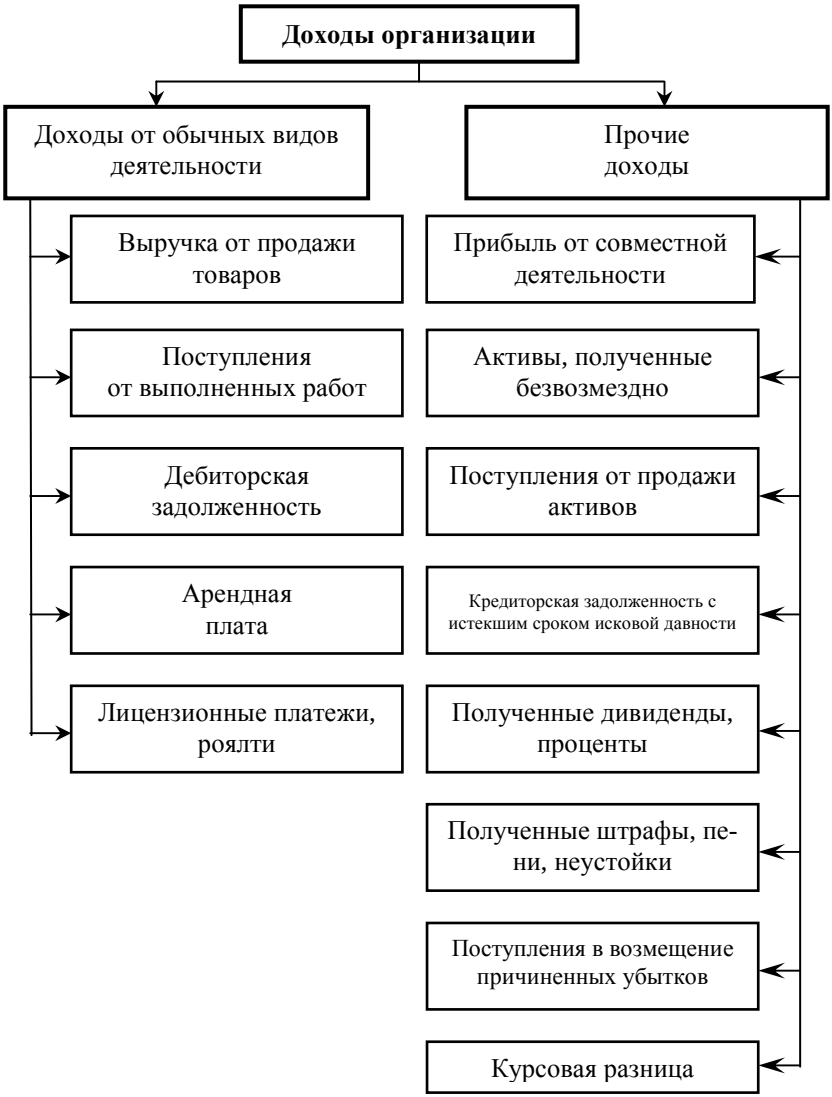

Рис. 1. Доходы организации

К доходам от обычных видов деятельности относятся выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг, дебиторская задолженность, арендная плата, лицензионные платежи и роялти [3].

Под выручкой от продажи товаров, работ и услуг понимаются денежные средства, поступившие на расчетный счет или в кассу организации в результате получения экономической выгоды.

Расходами организации являются уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации [4]. Не каждое выбытие денежных средств и имущества считается расходом организации. Аналогично с доходами не считается расходом уменьшение собственного капитала в виде изъятий собственником, например в виде уменьшения размера долей в уставном капитале, так как такое уменьшение собственного капитала не является результатом финансово-хозяйственной деятельности организации [5]. В свою очередь, также не признаются расходами организаций выбытие денежных средств и иного имущества:

1) в порядке предварительной оплаты товарно-материальных ценностей, поскольку для того, чтобы реально произошло уменьшение экономических выгод, контрагент должен выполнить обязательство в соответствии с условиями заключенных договоров;

2) в погашение ранее полученных кредитов, займов, так как перечисление денежных средств представляет собой эквивалентный возврат ранее полученных денежных средств и в результате происходит уменьшение заемного, а не собственного капитала организации;

3) другие выплаты.

Расходы организации, в свою очередь, тоже делятся на расходы от обычных видов деятельности и прочие расходы. К расходам от обычных видов деятельности относятся расходы, услуги, связанные с изготовлением и продажей продукции (включая управленческие и коммерческие расходы), приобретением и продажей товаров, а также расходы, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

Прочими расходами являются:

– расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

– расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

– расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

– расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;

– проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);

– расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;

– отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;

– штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

– возмещение причиненных организацией убытков;

– убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;

– суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;

– отрицательные курсовые разницы;

– сумма уценки активов (за исключением сумм уценки основных средств – в соответствии с ПБУ 6/01) [2];

– перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;

– иные прочие расходы [4].

Группировка доходов и расходов важна для системного представления информации в отчете о финансовых результатах.

Список используемых источников

1. О бухгалтерском учете : федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ [Электронный ресурс]. – Доступ справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

3. Учет основных средств : Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 6/01) [Электронный ресурс] : утв. приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 30.03.2001 № 26н (в ред. приказа № 26н от 16.05.2016). – Доступ справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

4. Доходы организации : Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 9/99) [Электронный ресурс] : утв. приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 06.05.1999 № 32н (в ред. приказа № 57н от 06.04.2015). – Доступ справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

5. Расходы организации : Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 10/99) [Электронный ресурс] : утв. приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 06.05.1999 № 32н (в ред. приказа № 57н от 06.04.2015). – Доступ справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

6. Давидовская, И. Л. Доходы и расходы организации. – М. : Проспект, 2010. – 560 с.
7. Москаленко, Н. В. Основы экономики и бухгалтерского учета [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. В. Москаленко, Т. Н. Шаронина, Е. Л. Дмитриева. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

Дмитриева М. А. – магистрант кафедры «Экономика»

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИЙСКОЙ И МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента В. Л. Пархоменко

В рыночных условиях задатком устойчивого положения предприятия служит оценка его финансовой устойчивости и платежеспособности. Анализ стабильности хозяйствующего субъекта предполагает исследование документов финансовой отчетности. Используя их, возможно приобрести производные данные, которые позволят рассчитать показатели, характеризующие финансовое состояние компании.

Таким образом, в современных условиях любое предприятие обязано конкретно разбираться в непростом лабиринте рыночных взаимоотношений, правильно оценивать финансовый потенциал, тактику и стратегию собственного дальнейшего развития, а кроме этого и финансовое состояние как своего предприятия, так и предприятий-партнеров.

Главной задачей финансового анализа является полученияряда основныхпараметров, которые представляют ясную картину финансового состояния компании, ее прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. Но помимо этого цель анализа состоит и в том, чтобы регулярно проводить работу, нацеленную на его улучшение финансового состояния предприятия. Анализ финансового состояния кроме того дает возможность обнаружить уже имеющиеся, и только лишь наметившиеся трудности и привлечь к ним интерес руководителя предприятия.

Анализ финансовой устойчивости предприятий, установленный на Западе, а также известные варианты анализа финансового состояния предприятий в России, основываются на данных бухгалтерского баланса только на начало и на конец отчетного периода и поэтому являются статистической характеристикой деятельности компании. В первую очередь, необходимо выделить, что анализ финансовой отчетности, как в российской практике, так и в мировой проводится на базе

бухгалтерского баланса, однако в странах с сформированной рыночной экономикой сотрудников, не имеющих должного бухгалтерского образования, учат читать бухгалтерские документы. В мировой практике на оценку кредитоспособности компании делается особый акцент. Совокупный риск, который связан с предприятием, никак не учитывается, а об оценке платежеспособности не говорится вообще. Однако в зарубежной практике, не смотря на то, что эффект совокупного риска не учитывается, оценка платежеспособности выносится за пределы анализа финансовой устойчивости. Внешним проявлением финансовой устойчивости считается платежеспособность предприятия, таким образом расценивать их рациональнее совместно, что приведет к наиболее объективному заключению.

В зарубежной практике анализ финансового состояния ведется в большей степени путем коэффициентного анализа по отдельным направлениям. Это дает возможность анализировать разнообразные компании, невзирая на масштабы их работы, тем самым определять эффективность и прибыльность их деятельности. Преимущественным является проведение сравнительного анализа, трендового анализа, содержащего в себе анализ относительных показателей.

Методика выполнения зарубежного анализа отличается по ряду направлений. Таким образом, в мировом опыте характеризуют материальноесостояние предприятия показатели оборачиваемости, которые определяют эффективно ли использоватьвложенный капитал в производственном процессе. В российском опыте, помимо конкретного подхода, имеется также оценка материального состояния, которая содержит в себе расчет показателей годности основных фондов предприятия, а также загруженность оборотных средств и определяет общую обеспеченность предприятий активами для реализации производственной деятельности.

Система показателей рентабельности, применяемая в практике хозяйствования на Украине, не всегда отображает настоящие тенденции развития предприятий, тем самым усложняет проведение анализа результатов их хозяйственной деятельности, а также процесс принятия управленческих решений. В мировой практике применяется несколько показателей, позволяющих частично устранить названные выше недочеты. Общие показатели, которые характеризуют зависимость предприятия от внешнего финансирования, не единственные которые используются, помимо них также применяются показатели покрытия процентов по заимствованиям – процесс обслуживания долга. В мировом опыте анализ рыночной стоимости предприятия, является одним из главных направлений анализа финансового состояния предприятия.

Анализ финансовой устойчивости также отличается от зарубежного опыта. Коэффициент финансовой зависимости, который характеризует уровень финансирования активов за счет обязательств, в российской практике рассчитывается как отношение всего источников средств к собственному капиталу, а в зарубежной практике рассчитывается как отношение совокупных пассивов к совокупным активам.

Коэффициент финансовой активности, финансовый рычаг, который характеризует уровень зависимости предприятия от внешних агентов, в российской практике можно рассчитать как отношение привлеченных средств к собственному капиталу, а в зарубежной практике находится как отношение общей задолженности к собственному капиталу.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, который показывает долю привлеченного капитала в перманентном капитале предприятия, рассчитывается и в российской и в мировой практике одинаково, это отношение долгосрочных обязательств к собственному капиталу.

Обобщая российский и зарубежный опыт оценки финансового состояния, можно сделать вывод, что последние подвержены воздействию многих факторов, и дать им оценку по одному показателю невозможно. Надежную информацию можно получить, проведя анализ денежных потоков, с учетом преимуществ обоих систем финансового анализа мировой и российской практики.

Таким образом, в определении финансового состояния предприятия прослеживается конкретное различие в списке показателей определения и методах расчета подобных показателей. Проведенное исследование выявило, что, в российской практике до сих пор отсутствуют достоверные методы оценки финансового состояния рисков, несмотря на значимость. Для эффективного управления финансовой устойчивостью следует создать и представить подход к определению данного понятия, который включает систему показателей, позволяющие с высокой степенью достоверности определить финансовую устойчивость предприятия, и в соответствии с результатами анализа сформировать способы и методы управления финансовым состоянием.

Преимущества зарубежных методовзаключаются в точности и определенности в численном составе показателей, упрощенностиподобных методов анализа и оценки финансового состояния предприятий, а также разъяснение их результатов. В России методы анализа финансового состояния наоборотимеют существенное отличием среди разных авторов в наборе показателей для анализа этого либо другого направления.

В условиях современных тенденций руководители предприятий не должны игнорировать необходимость проведения финансового ана-

лиза. В случае игнорирования последствия могут быть не утешительными для предприятия. Руководители, которые стремятся эффективно и рационально управлять своей компанией, а также внедряют методы управления, которые охватывают все предприятие, бесспорно могут стать успешными. Руководители, умеющие грамотно применять и внедрять зарубежный опыт проведения финансового анализа, а также зная основные аспекты в оценке финансового состояния своего предприятия, такие руководители смогут разрабатывать планы управления рисками с применением комплексных сложных методов.

Список используемых источников

1. Абрютина, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учебно-практическое пособие / М. С. Абрютина, А. В. Грачев. – М., 2014. – 272 с.
2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.
3. Быковский, В. В. Технологии финансового менеджмента : учебное пособие / В. В. Быковский, Н. В. Мартынова, Л. В. Минько, В. Л. Пархоменко, Е. В. Быковская. – Тамбов : Изд-во ТГТУ, 2010. – 80 с.
4. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2014. – 560 с.
5. Романенко, А. В. О системных основах управления в реальном секторе экономики / А. В. Романенко, А. И. Попов, В. Л. Пархоменко // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. – 2014. – № 2(31). – С. 28 – 35.
6. Москаленко, Н. В. Основы экономики и бухгалтерского учета [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. В. Москаленко, Т. Н. Шаронина, Е. Л. Дмитриева. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

Ерошкина И. В. – магистрант кафедры «Экономика»

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ПИГМЕНТ»

Статья подготовлена под научным руководством д-ра экон. наук, профессора Н. И. Куликова

Публичное акционерное общество (ПАО) «Пигмент» является одним из ведущих предприятий в химическом комплексе России. Продукция представлена на рынках России, стран ближнего и дальнего зарубежья под торговой маркой КРАТА®. В продуктовом портфеле данной компании более 350 наименований качественной и экологически безопасной продукции для разного рода отраслей промышленно-

сти – строительной, нефтеперерабатывающей, лакокрасочной, целлюлозно-бумажной, полиграфической, легкой, мебельной и пр.

Условия развития рыночных отношений не только делают значимее роль проведения анализа финансового положения по данным бухгалтерской отчетности, но и качественным образом его изменяют, так как инфляционные процессы снижают достоверность данных отчетности, а аналитические рассчитываемые показатели позволяют понять, насколько хорошим является положение компании.

Практически всеми пользователями финансовой отчетности компаний используются методы проведения анализа ее финансового положения с целью принятия разного рода управленческих решений.

Согласно мнению А. Д. Шеремета и А. Ф. Ионовой, финансовая отчетность является совокупностью тех показателей учета, которые отражены в форме определенного рода таблиц и показывают движение имущества, разных обязательств и финансовое положение данной компании за отчетный период. Финансовая отчетность является системой сведений о финансовом положении компании, о финансовых результатах ее функционирования и разного рода изменениях в ее финансовом положении, ее составляют на основе сведений из бухгалтерского учета.

Анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта строится, в основном, на относительных показателях, потому что в условиях инфляции абсолютные показатели бухгалтерского баланса привести в сопоставимый вид практически нет возможности. Можно провести сравнение относительных показателей с: рекомендуемыми значениями для характеристики уровня риска и вероятности банкротства; такими же данными других субъектов хозяйствования, это позволяет увидеть сильные и слабые стороны предприятия и его возможности; с такими же данными за прошлые годы для оценки тенденции улучшения или ухудшения финансового состояния предприятия.

Цель анализа финансовой отчетности состоит в подготовке рекомендаций по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Рассмотрим финансовую отчетность компании ПАО «ПИГМЕНТ», используя методы горизонтального и вертикального анализа.

В таблице 1 представлен горизонтальный и вертикальный анализ актива баланса предприятия.

По сведениям, представленным в таблице 1, можно отметить, что общая стоимость имущества ПАО «ПИГМЕНТ» за три года повысилась на 23,9%.

1. Горизонтальный и вертикальный анализ актива баланса ПАО «ПИГМЕНТ» за 2014 – 2016 гг.

Разделы, группы статей баланса	На конец 2014 г.		На конец 2015 г.		На конец 2016 г.		Изменение за отчетный период ±	
	тыс. р.	в % к итогу баланса	тыс. р.	в % к итогу баланса	тыс. р.	в % к итогу баланса	тыс. р.	в % к 2014 г.
Внеоборотные активы, в том числе:	1674091	59,27	1566623	56,31	1810591	51,72	136500	8,2
– нематериальные активы	135	0,00	103	0,00	107	0,00	–28	–20,7
– результаты исследований и разработок	420	0,00	2616	0,09	4463	0,13	4043	962,6
– основные средства	1530696	54,19	1383170	49,72	1589978	45,42	59282	3,9
– финансовые вложения	33360	1,18	34177	1,23	38991	1,11	5631	16,9
– прочие внеоборотные активы	109480	2,00	146557	6,00	177052	3,00	67572	61,7
Оборотные активы, в том числе:	1150484	40,73	1215531	43,69	1689864	48,28	539380	46,9
– запасы	525703	18,61	562576	20,22	781936	22,34	256233	48,7
– НДС по приобретенным ценностям	25345	0,90	43050	1,55	60369	1,72	35024	138,2
– дебиторская задолженность	503241	17,82	539127	19,38	737449	21,07	234208	46,5
– финансовые вложения	0	0,00	0	0,00	30350	0,87	30350	–
– денежные средства и денежные эквиваленты	96195	3,41	70778	2,54	79760	2,28	–16435	–17,1
Итог баланса	2824575	100	2782154	100	3500455	100	675880	23,9

Внеоборотные активы за три года возросли на 8,2%, или на 136 500 тыс. р. Активы были представлены основными средствами, которые увеличились на 3,9% (59 282 тыс. р). Результаты исследований и разработокувеличились почти в 10 раз (на 4043 тыс. р.). Финансовые вложения выросли на 16,9%, или на 5631 тыс. р., прочие внеоборотные активы повысились за три года на 67 572 тыс. р., или на 61,7%. Нематериальные активы за три года уменьшились на 20,7%, или на 28 тыс. р.

Рост оборотных активов говорит о больших вложениях именно в работающие активы.

В основном данное увеличение произошло за счет дебиторской задолженности, которая увеличилась на 46,5%, или на 234 208 тыс. р., за 2014 – 2016 гг. Это можно оценивать отрицательно, так как большая часть средств предприятия «оседает» на счетах дебиторов. За рассматриваемый период наблюдается уменьшение денежных средств на 17,1%, или на 16 435 тыс. р., что ухудшает ликвидность баланса ПАО «ПИГМЕНТ». О небольшом ухудшении ликвидности свидетельствует и повышение стоимости запасов на 48,7%, или на 256 233 тыс. р.

В структуре оборотных активов в процентах к имуществу основной удельный вес занимает дебиторская задолженность в размере 21,07% на конец 2016 г., отрицательным считается его повышение на 3,25% за три года. Также большой удельный вес имеет статья «Запасы» в размере 22,34%.

Незначителен удельный вес абсолютно ликвидных активов – финансовых вложений и денежных средств. По предварительно проведенному анализу баланса можно утверждать, что баланс недостаточно ликвиден.

В таблице 2 представлен горизонтальный и вертикальный анализ пассива баланса. Как видно из табл 2, в пассиве баланса ПАО «ПИГМЕНТ» происходили следующие изменения.

Сумма собственного капитала повысилась за три рассматриваемых года на 48,2%, стала равной 1 552 953 тыс. р. Это составляет 44,36% на конец 2016 г., следовательно, меньшая часть имущества принадлежит собственникам, что подчеркивает недостаточный уровень финансовой устойчивости компании. При этом удельный вес собственного капитала возрос на 7,26% за три года. Положительно оценивается присутствие в балансе нераспределенной прибыли в сумме 1 106 867 тыс. р. на конец 2016 г., ее сумма повышается на 511 005 за рассматриваемый период, или на 85,8%, что оценивается как положительные изменения в структуре источников в сторону повышения финансовой устойчивости.

2. Горизонтальный и вертикальный анализ пассива баланса ПАО «ПИГМЕНТ» за 2014 – 2016 гг.

Разделы, группы статей баланса	На конец 2014 г.		На конец 2015 г.		На конец 2016 г.		Изменение за отчетный период ±	
	тыс. р.	в % к итогу баланса	тыс. р.	в % к итогу баланса	тыс. р.	в % к итогу баланса	тыс. р.	в % 2014 г.
Капитал и резервы, в том числе:	1048022	37,10	1252209	45,01	1552953	44,36	504931	48,2
– уставный капитал	52320	1,85	52320	1,88	52320	1,49	0	0,0
– переоценка внеоборотных активов	397220	14,06	392682	14,11	391150	11,17	–6070	–1,5
– добавочный капитал	4	0,0001	4	0,0001	0	0,00	–4	–100,0
– резервный капитал	2616	0,09	2616	0,09	2616	0,07	0	0,0
– нераспределенная прибыль	595862	21,10	804587	28,92	1106867	31,62	511005	85,8
Долгосрочные обязательства, в том числе:	1130457	40,02	714218	25,67	1288357	36,81	157900	14,0
– заемные средства	1055852	37,38	642799	23,10	1194644	34,13	138792	13,1
– отложенные налоговые обязательства	74605	2,64	71419	2,57	93713	2,68	19108	25,6
– оценочные обязательства	15	0,0005	10	0,0004	11	0,0003	–4	–26,7
– прочие обязательства	0	0,00	106	0,00	182	0,01	182	–
Краткосрочные обязательства, в том числе:	646096	22,87	815727	29,32	659145	18,83	13049	2,0
– заемные средства	100000	3,54	250000	8,99	40079	1,14	–59921	–59,9
– кредиторская задолженность	546096	19,33	565727	20,33	619066	17,69	72970	13,4
Итог баланса	2824575	100,00	2782154	100,00	3500455	100,00	675880	23,9

Долгосрочные обязательства представлены заемными, отложенными, оценочными и прочими обязательствами, они повысились на 14%, или на 157 900 тыс. р., составив 36,81% (в 2014 г. доля была 40,02%).

При этом сумма краткосрочных обязательств повысилась на 2%, или на 13 049 тыс. р., за три года и стала равной 659 145 тыс. р., а непосредственно кредиторская задолженность увеличилась на 13,4%, или на 72 970 тыс. р., составив на конец 2016 г. – 17,69%, доля уменьшилась за три года на 1,64%.

В таблице 3 представлены показатели Отчета о финансовых результатах ПАО «ПИГМЕНТ».

Сведения табл. 3 продемонстрировали, что в 2014 – 2016 гг. ПАО «ПИГМЕНТ» является коммерчески успешным проектом, получает от своей деятельности значительные суммы прибыли. За три года наблюдается:

– прирост выручки от продаж на 945 651 тыс. р., или на 16%;

3. Показатели Отчета о финансовых результатах ПАО «ПИГМЕНТ» за 2014 – 2016 гг.

Показатель	2014 г., тыс. р.	2015 г., тыс. р.	2016 г., тыс. р.	Прирост 2016/2014	
				тыс. р.	%
Выручка от продажи	5910706	6443213	6856357	945651	16,0
Себестоимость	5058583	5436121	5594885	536302	10,6
Валовая прибыль	852123	1007092	1261472	409349	48,0
Коммерческие расходы	131287	159452	238388	107101	81,6
Управленческие расходы	427124	484400	527148	100024	23,4
Прибыль от продаж	293712	363240	495936	202224	68,9
Прочие доходы и расходы (сальдо)	–179907	–88430	–93234	86673	–48,2
Прибыль до налогообложения	113805	274810	402702	288897	253,9
Налог на прибыль и иные обязательные платежи	–29840	–60377	–89139	–59299	198,7
Чистая прибыль	83965	214433	313563	229598	273,4

– себестоимость продаж увеличилась на 536 302 тыс. р., или на 10,6%, составив 5 594 885 тыс. р.;

– валовая прибыль увеличилась на 48%, или на 409 349 тыс. р.;

– коммерческие и управленческие расходы возросли на 81,6% и на 23,4% соответственно;

– прибыль от продаж в результате всех изменений возросла на 68,9%, или на 202 224 тыс. р., составив 495 936 тыс. р., что положительно характеризует результаты основной деятельности предприятия;

– прибыль до налогообложения стала выше в рассматриваемом периоде на 253,9%, или на 288 897 тыс. р., составив в 2016 г. 402 702 тыс. р.;

– все изменения финансовых результатов привели к повышению суммы чистой прибыли ПАО «ПИГМЕНТ» на 273,4%, или на 229 598 тыс. р.

Увеличение суммы чистой прибыли повышает уровень финансовой устойчивости предприятия.

Список используемых источников

1. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие. – М. : Инфра-М, 2014. – 224 с.

2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

3. Кудрявцева, Ю. В. Инновационные технологии нефинансового сервиса на рынке банковских услуг / Ю. В. Кудрявцева, Н. И. Куликов // Цифровые технологии в экономической сфере: возможности и перспективы. Тамбов : Изд-кий дом ТГУ имени Г. Р. Державина, 2017. – С. 115 – 131

4. Методика анализа финансового состояния : учебное пособие. – Новосибирск : САФБД, 2016. – 58 с.

5. Куликов, Н. И. Экономический и финансовый кризис в России: только ли в санкциях дело? / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2016. – № 3. – С. 134 – 142.

6. Куликов, Н. И. Россия сегодня: экономика, финансы, общество / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – Вып. 7.

7. Шеремет, А. Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учебное пособие. – М. : Инфра-М, 2015. – 479 с.

Завалишина Е. А. – магистрант кафедры «Экономика»

ВОЗМОЖНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМ КАЙЗЕН-КОСТИНГ И ТАРГЕТ-КОСТИНГ В ПРАКТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента В. Л. Пархоменко

Российские организации постоянно пребывают в поиске наиболее эффективных методов учета затрат. Так, например, большинство сельскохозяйственных предприятий используют попроцессный метод учета затрат, который имеет множество значительных недостатков, в первую очередь это ограничение аналитических возможностей управленческого персонала, что может привести к снижению эффективной деятельности предприятия. Кроме того, первостепенной задачей традиционного учета затрат является их снижение с целью получения определенного количества прибыли и при этом качество продукции уходит на второй план. В связи с повышением уровня конкурентной среды вопрос о внедрении более совершенных методов учета затрат стоит наиболее остро.

Сельскохозяйственные предприятия стараются минимизировать издержки за счет того, что сокращают расходы на производство и сбыт продукции, причем производители знают заранее, какую выручку они смогут получить при реализации того или иного товара. Исходя из этого, перед предприятием стоит задача разработать продукцию, себестоимость которой была бы настолько низкой, чтобы она смогла обеспечить нужное количество прибыли.

Решение проблемы введения новых технологий представляется в использовании современных методов учета затрат, таких как «кайзен-костинг» и «таргет-костинг». В настоящее время эти системы широко распространены во всех экономически развитых странах.

При внедрении новой технологии для предприятия важным условием будет удешевление продукции для возможности выхода на мировой рынок и обеспечения конкурентоспособности на внутреннем рынке. Для решения этой задачи понадобятся некоторые элементы системы «таргет-костинг» в процессе управления затратами.

В первую очередь необходимо определить цену за единицу продукции, при которой при планируемом выпуске продукции прибыль будет сохраняться на прежнем уровне.

Основной идеей «таргет-костинг» является понятие целевой себестоимости, которую можно определить по формуле:

$$\text{Себестоимость} = \text{Цена} - \text{Прибыль}, \quad (1)$$

где Цена – это рыночная цена продукции, определяемая при помощи маркетинговых исследований; Прибыль – желаемая стоимость, которую стремится получить организация в результате продажи данной продукции.

Целевая себестоимость – это тот критерий, на который будут полагаться сотрудники организации при разработке, выпуске и реализации продукции.

Система «таргет-костинг» позволяет снизить, либо отказаться от всех рисков, связанных с производством и реализацией продукции, еще до начала производства. Себестоимость рассматривается как величина, к которой должна стремиться организация, чтобы предложить рынку конкурентный продукт, следовательно, главной задачей рассматриваемой методики является разработка продукции, сметная себестоимость которой будет равна целевой себестоимости. И желаемая себестоимость продукции может быть достигнута предприятием не за счет ухудшения качества продукции, а в результате поиска альтернативных путей снижения затрат и эффективной работе.

Для каждой отрасли производства имеются свои особенности. Так, например, для сельскохозяйственного предприятия процесс управления затратами по системе «таргет-костинг» может быть представлен схемой (рис. 1).

«Таргет-костинг» может получить широкое распространение среди сельскохозяйственных предприятий, поскольку его внедрение поможет организациям постоянно модернизировать технологию производства, кроме того, методика будет способствовать развитию управленческого таланта у менеджеров и поможет в определении реальной стоимости всех активов предприятия.

Рис. 1. Процесс управления по целевой себестоимости на предприятиях сельскохозяйственного спектра

Для повышения эффективности учета многие страны используют комбинацию двух и более методик, так, например, в Японии и США возрастает количество предприятий, внедряющих в процесс производства элементы «таргет-костинг» и «кайзен-костинг» для минимизации недостатков каждой из этих систем.

Главным отличием «кайзен-костинг» является решение проблемы снижения затрат и эффективного управления издержками не на этапе планирования, как в «таргет-костинг», а на стадии производства. Следовательно, задача «кайзен-костинг» – это непрерывное совершенствование основных процессов за счет внутренних резервов таким образом, чтобы издержки на них постоянно снижались. Данная задача может ставиться как для каждого изделия в отдельности, так и в целом по отдельным статьям переменных затрат.

При использовании сельскохозяйственными предприятиями системы «кайзен-костинг» допускается незначительное превышение расходов, влияющих на себестоимость продукции, однако при умелом использовании данной методики можно добиться довольно ощутимого снижения затрат на этапе производства продукции (2…5%).Так же немаловажным фактором для снижения себестоимости продукции является мотивация работников, занятых в производстве сельскохозяйственной продукции, так как низкая заработная плата сотрудников может привести к непредвиденным потерям (кражи, нарушение трудовой дисциплины).Ввиду вышесказанного можно предположить, что система «кайзен-костинг» является неотъемлемой частью «таргет-костинг» и для обеспечения снижения себестоимости продукции целесообразно на этапе планирования использовать одну методику, а во время производства дополнять другой.

Современные статистические исследования процессов планирования и управления затратами показывают, что предприятия, использующие традиционную систему учета, тратят значительно больше денежных средств и времени на процесс создания и реализации продукции, нежели предприятия, внедряющие инновационные системы учета затрат. Это объясняется тем, что выяснить будущие затраты на производство возможно лишь в конце процесса разработки продукции и если затраты превышают рыночную цену, то процесс необходимо начинать сначала, при этом, чаще всего, снижая качество изготовляемой продукции.

Для успешного внедрения системы «таргет-костинг» в сельскохозяйственное предприятие необходима тесно налаженная работа между сотрудниками различных звеньев. Производство должно быть организовано таким образом, чтобы была возможность непрерывно контролировать текущий уровень затрат на изготовление нового сельскохо-

зяйственного продукта. И для решения этой задачи следует подключить систему «кайзен-костинг».

Использование новых методик учета затрат на сельскохозяйственных предприятиях позволит повысить конкурентоспособность организации как на внутреннем, так и на внешнем рынке и значительно увеличит экспорт производимой продукции в другие страны.

Список используемых источников

1. Романенко, А. В. О новых подходах к управлению производственной системой // Современные технологии в науке и образовании – СТНО–2016 : сб. тр. Междунар. науч.-техн. и науч.-метод. конф. Т. 4. – Рязань : Рязан. гос. радиотехн. ун-т, 2016. – С. 83 – 85.

2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

3. Ершова, М. В. Модель снижения себестоимости продукции на промышленных предприятиях / М. В. Ершова, Р. В. Жариков, В. Д. Жариков // Организатор производства. – 2016. – № 2(69). – С. 67 – 78.

4. Дмитриева, Е. Л. Бухгалтерский и управленческий учет : учебное пособие / Е. Л. Дмитриева, Н. В. Наумова, Л. В. Пархоменко. – Тамбов : Изд-во ТОГОАУ ДПО «Институт повышения квалификации работников образования», 2013. – 96 с.

5. Москаленко, Н. В. Основы экономики и бухгалтерского учета [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. В. Москаленко, Т. Н. Шаронина, Е. Л. Дмитриева. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

Зайцев Д. Г. – аспирант кафедры «Экономика»

АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ И ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В РОССИИ

Коммерческие банки, оформляя кредит, всегда подвергаются рискам. И в данной ситуации главным показателем, характеризующим рынок кредитования, является состав и свойства ссудной задолженности.

Проблемы стабильности состава и нарушение свойств кредитного портфеля главным образом влияет на рост проблемной и просроченной задолженности, а именно задолженности по которой не происходит своевременная оплата средств заемщиком перед банком кредитором в установленные сроки. Данный показатель оказывает существенное влияние на дальнейшее развитие и деятельность финансовой организации, что может привести к сбоям в работе и существенным потерям. Реализуя ссудные операции, коммерческие банки стремятся к увеличению своих активов при принятии на себя приемлемых рисков,

в том числе кредитных. Рост активных операций является одним из главных показателей уровня развития коммерческого банка, производя ссудные операции, перед банком возникает приемлемый коэффициент рисковых событий, в том числе и кредитных.

Динамика изменения совокупности банковских активов, говорит о пропорциональном изменение роста/спада величины кредитного портфеля к росту/спаду суммы проблемной задолженности. Обратим внимание на показатели деятельности банковского рынка в России за последние 3 года, которые представлены в табл. 1.

1. Показатели деятельности банковского сектора (2015 – 2017 гг.)

Показатель	2015	2016	2017	Изменение, %
Совокупные активы банковского сектора, млрд. р.	77653,0	82999,7	80063,3	3,10
В % к ВВП	109,4	103,2	93,2	–14,81
Кредиты, предоставленные нефинансовым орг-м и физ. лицам, включая просроченную задолженность (млрд. р.)	40865,5	43985,2	40938,6	0,18
В % к ВВП	52,5	54,7	47,7	–9,14
В % к активам банковского сектора	52,6	53,0	51,1	–2,85
из них: – кредиты и прочие средства, предоставленные физ. лицам, включая просроченную задолженность (млрд. р.)	11329,5	10684,3	10803,9	–4,64
– в % к ВВП	14,5	13,3	12,6	–13,10
– в % к активам банковского сектора	14,6	12,9	13,5	–7,53

В России за последние три года показатель совокупности активных операций кредитных организаций вырос на 3,1%, до 80 трлн. р. Сравнение показателей ВВП и банковских активов по итогам за 2017 г. говорят нам о увеличение роста ВВП к отношению банковских активов с 109,4 до 93,2%. Суммы кредитования нефинансовых организаций остались на уровне 2016 г., а по отношению к 2017 г. сократились на 6,9%. Доля кредитования нефинансовых организаций как по отношению к ВВП снизилась с 52,5 до 47,7%, а по отношению к активам банковского сектора с 52,6 до 51,1%. В рассматриваемом периоде отрицательная динамика прослеживается и в части кредитов, предоставленных физическим лицам – сокращение на 4,64%. По отношению к ВВП соотношение кредитов физическим лицам сократилось на 1,9% до 12,6%. Проанализировав суммы доходов населения и суммы оформленного кредитования, сделаем вывод, что население увеличило спрос на кредиты тем самым показатель снизился с 23,6 до 20%. Снижение роста кредитования, отрицательная динамика роста активов нефинансовых организаций прослеживается на кредитном рынке за рассмотренный период времени (2015 – 2017 гг.) (рис. 1).

Изменение показателей кредитования начало происходить в положительную сторону в 2017 г., восстановление объемов розничного кредитования, темп прироста кредитов, предоставленных физическим лицам увеличился на 1,1%. Изменение макроэкономической ситуации в отрицательную сторону в России так же коснулось коэффициента уровня кредитного риска, который дал свое отражение в росте проблемной и просроченной задолженности (табл. 2).

Увеличение суммы просроченной задолженности по ранее выданным кредитам составило 46,2%, что в абсолютном значении увеличило сумму с 2 до 2,9 трлн. р. Общий коэффициент доли просрочен-

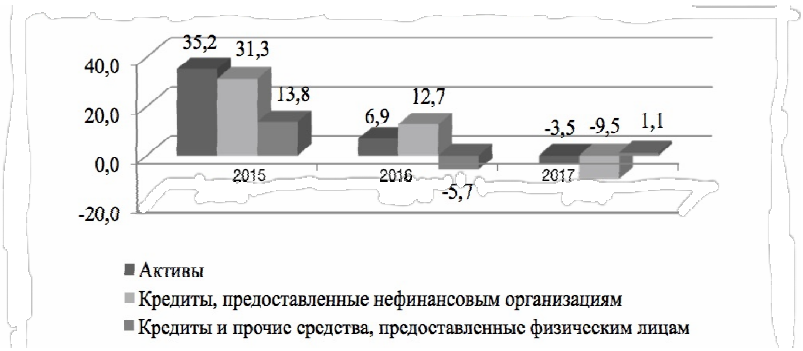

Рис. 1. Показатель прироста банковского сектора (2015 – 2017 гг.)

2. Динамика просроченной задолженности в России за 2015 – 2017 гг.

Показатели	2015	2016	2017	Темп прироста, %
Просроченная задолженность по предоставленным кредитам, всего	1978,0	3046,6	2891,5	46,2
Доля просроченной задолженности	3,8	5,3	5,2	37,2
из них: – просроченная задолженность по кредитам, предоставленным нефинансовым организациям	1250,7	2075,9	1892,1	51,3
– доля просроченной задолженности	4,2	6,2	3,4	–18,8
Просроченная задолженность по кредитам, предоставленным физическим лицам	667,5	863,8	916,1	37,2
Доля просроченной задолженности	5,9	8,1	1,7	–72,0

ной задолженности кредитуемого рынка был увеличен с 3,8 до 5,2%, этот рост может привести к увеличению негативной динамики, влияющей на общий показатель банковского сектора в России. Большое влияние на увеличение коэффициента просроченной задолженности оказали нефинансовые организации, оформившие банковские кредиты, показатель равен – 51,3%. В то же время следует отметить, что сумма просроченной задолженности в рассматриваемом показателе была снижена с 4,2 до 3,4%.

Абсолютный прирост просроченной задолженности относительно выданных кредитов для физических лиц составил 37,2%, а доля просроченной задолженности кредитного портфеля физических лиц уменьшилась с 5,9 до 1,7%. Рассмотрев каждую группу банковского

сектора можно сделать вывод, что увеличение доли просроченной задолженности наблюдается в каждом секторе. Исключение составляют только банки, под управлением государства. Крупные коммерческие банки имеют самый высокий показатель просроченной задолженности на конец 2017 г., он имеет значение – 11,6% (рис. 2).

Коммерческие банки, входящие в группы среднего удельного веса просроченной задолженности (до 4% кредитного портфеля), за 2017 г. уменьшилось с 327 до 239, а их доля в активах банковского сектора – с 64,3 до 59,3%. Коммерческие банки, доля активов которых составила 17,0% банковского сектора (156 банков, рассматриваемого показателя) увеличила сумму просроченной задолженности на 10%.

Доля просроченной задолженности банковского сектора за выбранный период увеличилась в кредитах таких отраслей, как строительство – с 9,5 до 19,8%, оптовая и розничная торговля – с 5,4 до 11,8%, транспорт и связь – с 2,5 до 6,2%, операции с недвижимым имуществом с 3,1 до 6,4% (табл. 3).

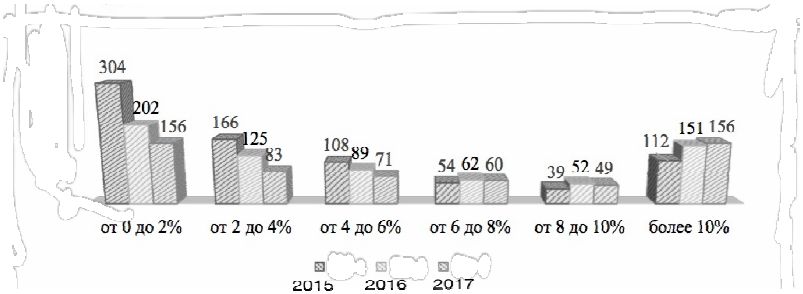

Рис. 2. Соотношение просроченной задолженности коммерческих банков (2015 – 2017 гг.)

3. Доля просроченной задолженности, распределенной по видам деятельности (2015 – 2017 гг.)

Вид деятельности	2015	2016	2017
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	9,3	10,8	10,1
Добыча полезных ископаемых	2,9	4,5	2,1
Обрабатывающие производства	4	4,6	4,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,8	2,2	1,8

Продолжение табл. 3

Вид деятельности	2015	2016	2017
Строительство	9,5	17,9	19,8
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	5,4	10,1	11,8
Транспорт и связь	2,5	6,2	6,2
Операции с недвижимым имуществом	3,1	5	6,4
Прочие виды деятельности	4	4,8	4,1

4. Доля просроченной задолженности распределенной по видам кредитования (2015 – 2017 гг.)

Доля задолженности по разделам кредитования	2015	2016	2017
Доля просроченной задолженности по корпоративным кредитам	4,2	6,2	6,3
Доля просроченной задолженности по кредитам населению	5,9	8,1	7,9
Доля просроченной задолженности по ипотечным ссудам	1,3	1,7	1,6
Доля необеспеченных потребительских ссуд с просроченной задолженностью более 90 дней		16,9	15,7
Доля автокредитов с просроченной задолженностью более 90 дней		11	11,9

В свою очередь доля просроченной задолженности по кредитам, предоставляемым предприятиям и организациям, занимающимся добычей полезных ископаемых, была снижена с 2,9 до 2,1%. Банковский сектор – необеспеченные кредиты, имеет самую высокую долю просроченной задолженности равной – 15,7% (табл. 4).

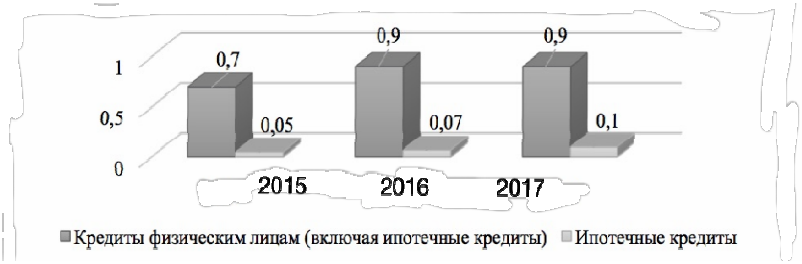

Рис. 3. Сумма просроченной задолженности по кредитам физических лиц (2015 – 2017 гг.)

Доля автокредитования с просроченной задолженностью более 90 дней равна 11,9%. Увеличение доли просроченной задолженности потребительского кредитования физических лиц увеличилась с 5,9 до 7,9%, за выбранный рассматриваемый период (рис. 3). Корпоративный портфель также увеличил свой показатель просроченной задолженности, на конец 2017 г. он составил 6,3%.

Большинство активных операций банковского сектора в России имеет нестабильную экономическую ситуацию, что нельзя сказать об ипотечном кредитовании. На протяжении последних трех лет уровень доли просроченной задолженности весьма стабилен и разница изменения незначительна. Величина просроченной задолженности по кредитам физическим лицам в абсолютном выражении по состоянию на 1.01.2018 составила 858 млрд. р., по корпоративному кредитному портфелю 1,9 трлн. р. Величина просроченной задолженности по портфелю ипотечных кредитов выросла с 0,05 до 0,1 трлн. р.

По итогам 2017 г. удельный вес ссуд, относящихся к I и II категориям качества в общем объеме ссуд составлял 82,1% (по итогам 2016 г. 86,3%) (рис. 4). Доля сомнительных ссуд выросла с 6,8 до 8,5%, доля ссуд IV и V категорий качества, т.е. «плохих» ссуд увеличилась с 6,8 до 9,5%.

Удельный вес «плохих» ссуд по портфелю физических лиц вырос с 9,9 до 11,8%, в то время как в корпоративном портфеле отмечается более заметный прирост, который равен 3,5% (с 7,2 до 10,7%). По данным Банка России по состоянию на 1 января 2018 года удельный вес «плохих» ссуд в совокупном кредитном портфеле по группам кредитных организаций варьировался от 6,9% у банков, контролируемых государством, до 17,1% – у средних и малых банков Московского региона [1].

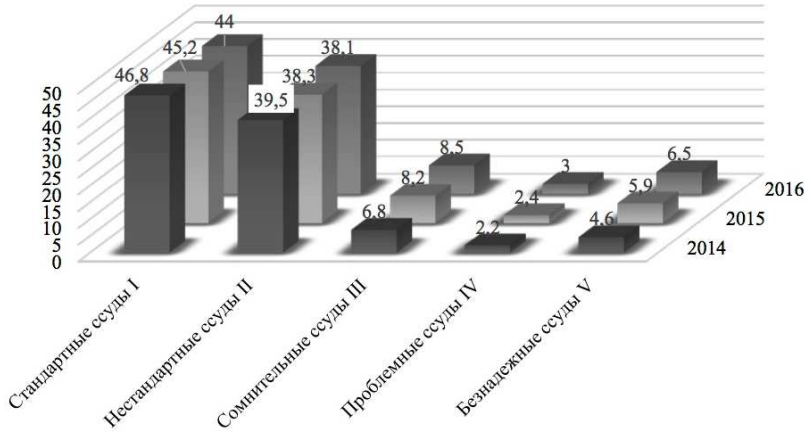

Рис. 4. Качество кредитного портфеля (2015 – 2017 гг.)

В целом, можно сделать вывод, что, несмотря на ухудшение макроэкономической ситуации, отечественному банковскому сектору удается сохранить устойчивость в части реализации традиционных банковских услуг, удерживая при этом приемлемые показатели проблемной и просроченной задолженности. Вместе с тем прослеживаются отдельные негативные аспекты в части роста доли просроченных кредитов у частных банков, однако пока данные изменения не могут оказывать существенного негативного влияния на банковскую систему.

Список используемых источников

1. Кудрявцева, Ю. В. Инновационные финансовые технологии и операционные риски в сфере дистанционного банковского обслуживания // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2017. – Т. 10, № 6. – С. 647 – 663.

2. Куликов, Н. И. Банки на пороге новой технологической революции / Н. И. Куликов, Ю. В. Кудрявцева // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. – 2017. – № 2(64). – С. 69 – 79.

3. Куликов, Н. И. Развитие цифровых технологий ПАО «Сбербанк» и их эффективность / Н. И. Куликов, Ю. В. Кудрявцева // Банковские услуги. – 2017. – № 2. – С. 37 – 47.

4. Статистика Банка России [Электронный ресурс]. – Официальный сайт Банка России. – 2017. – URL : http://www.cbr.ru.

5. Дадыко, С. И. Современные методы управления кредитным портфелем банка / С. И. Дадыко, В. В. Мандрон // Молодой ученый. – 2016. – № 9(113). – С. 541 – 544.

6. Мандрон, В. В. Финансовые рынки : учебное пособие / В. В. Мандрон, О. Е. Никонец. – Брянск, 2016. – 102 с.

7. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. – URL : http://www.cbr.ru (Дата обращения: 21.02.2017).

Ивахненко Е. А. – магистрант кафедры «Экономика»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИПОТЕКИ В РОССИИ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента М. В. Ершовой

Кредит очень полезен для развития экономики любого государства. Но выдавая кредит, кредитор стремиться защитить себя, а точнее подстраховаться на случай утраты заемщиком платежеспособности по различным причинам (потеря работы, инвалидность, тюремное заключение, смерть). Поэтому наиболее безопасным видом кредита для кредитора является ипотека. Ведь ипотека – это предоставление ссуды под залог недвижимости, а залога означает, что в случае неуплаты займа собственность изымается банком и продается, чтобы полностью расплатиться за кредит.

Вот причины, по которым ипотека является безопасным видом кредита:

1) недвижимость очень мало подвержена риску непоправимого повреждения или внезапного исчезновения и ее наличие легко проверяется;

2) из-за осложненной оборотоспособности недвижимости, так как сделки должны обязательно проходить регистрацию в государственных органах, кредитор легко может проконтролировать либо вообще запретить ее отчуждение (продажу, обмен и т.д.);

3) стоимость недвижимости, как правило, имеет тенденцию к постоянному росту, что дает кредитору гарантию полного погашения задолженности при продаже кредитором залоговой недвижимости в счет погашения долга;

4) высокая стоимость недвижимости, ее важность, как показателя качества жизни для большинства граждан и риск ее потери при неуплате долга (это особенно касается жилья), являются мощным стимулом, побуждающим должника к точному и своевременному исполнению своих обязательств.

К недвижимому имуществу, которое является предметом ипотечного обязательства, относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты, леса, многолетние насаждения, здания, сооружения и все, что прочно связано с землей, т.е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно.

Наибольший интерес представляет ипотечное кредитование жилья, так как жилье в рыночной экономике – наиболее представительный индикатор роста, отражающий динамику развития различных секторов экономики и уверенность населения в своем будущем, в будущем страны в целом.

Основные участники ипотечного кредитования:

1) заемщики – физические и юридические лица, обратившиеся за получением ипотечного кредита, квалифицированные кредитором как надежные и платежеспособные и, на основании этого, получившие ипотечный кредит, добровольно предоставляющие уже имеющееся у них собственности и/или приобретаемое на средства кредита жилье в залог и способные внести авансовые платежи при приобретении жилья;

2) кредиторы – банки и другие финансово-кредитные учреждения, предоставляющие ипотечные кредиты заемщикам на основании оценки их кредитоспособности и осуществляющие последующее обслуживание данных ипотечных кредитов;

3) продавцы жилья – физические и юридические лица, продающие собственное жилье или жилье, принадлежащее другим физическим и юридическим лицам по их поручению;

4) риэлтерские организации – лицензированные продавцы жилья, осуществляющие продажу жилья по поручению других участников рынка, из собственных жилищных фондов, а также участвующие в организации и проведении торгов по реализации жилья, на которое наложено взыскание;

5) страховые компании – лицензированные страховые компании, осуществляющие страхование заложенного жилья, страхование жизни и трудоспособности заемщика и страхование гражданско-правовой ответственности участников ипотечного рынка;

6) оценочные агентства – лицензированные компании, осуществляющие независимую профессиональную оценку жилых помещений, являющихся предметом залога при ипотеке;

7) операторы вторичного ипотечного рынка – юридические лица, осуществляющие выкуп ипотечных кредитов у первичных кредиторов и выпускающие на их основании ценные бумаги;

8) инвесторы – юридические и физические лица, приобретающие ценные бумаги операторов вторичного ипотечного рынка (в основном институциональные инвесторы – пенсионные фонда, страховые компании);

9) правительство – регулирует первичный и вторичный ипотечные рынки, предоставляет поручительства инвесторам по ценным бумагам, участвует в управлении операторов вторичного ипотечного рынка.

Модель ипотечного кредитования в России характеризуется следующими этапами.

1. Предварительный. Заемщику предоставляется в полном объеме информация по условиям кредитования и передается список необходимых документов для получения ссуды.

2. Сбор информации о предмете залога и заемщике. Первым источником по сбору информации о потенциальном клиенте является заявление на кредит, которое должно быть заполнено заемщиком максимально точно и правдиво. Поданные сведения должны подкрепляться соответствующим пакетом документов, список которых предоставляется клиенту при первом обращении.

3. Оценка вероятности погашения ссуды и принятие решения по кредитованию. Банк проверяет платежеспособность клиента и возможность реализовать недвижимость в случае неуплаты по кредиту. После чего выносится решение по кредиту, в котором оговариваются сумма и сроки погашения по ипотеке.

4. Заключение кредитной сделки. Заемщик и банк оформляют сделку и подписывают договор об ипотеке.

5. Формирование закладных. Обязательства заемщика, которые обеспечиваются залогом приобретаемого жилья, оформляются в виде закладных, которые продаются ипотечным агентам. Также некоторые банки могут сами формировать покрытие по ипотеке и эмитировать ценные бумаги.

Заключение. Многолетняя история ипотечного кредитования в России доказала свою эффективность для экономики и полезность для граждан страны. Сегодня в России очень развита и продолжает развиваться банковская инфраструктура в том числе и ипотечная. Присутствует здоровая конкуренция среди кредиторов. Все это говорит о положительных перспективах развития ипотечного кредитования в России.

Список используемых источников

1. Журкина, Н. Г. Современная ипотека: состояние, проблемы, решения // Деньги и кредит. – 2011. – 85 с.

2. Куликов, Н. И. Ипотечное жилищное кредитование в Российской Федерации // Актуальные проблемы развития экономики, финансов, бухгалтерского учета и аудита в регионе : сб. ст. Вып. 1. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013. – С. 20.

3. Куликов Н. И. Банки на пороге новой технологической революции / Н. И. Куликов, Ю. В. Кудрявцева // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. – 2017. – № 2(64).

4. Довдиенко, И. В. Ипотека : учебно-практическое пособие / И. В. Довдиенко. – М. : РДЛ, 2011. – 576 с.

Истомина К. Н. – магистрант кафедры «Экономика»

ПЕРЕХОД НА МСФО С УЧЕТОМ ПОСЛЕДНИХ ИЗМЕНЕНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Малейшая поправка к стандарту может привести к глобальным изменениям в бухгалтерской системе. В декабре 2015 года Минфин РФ заново ввел в действие на территории России международные стандарты финансовой отчетности (Приказ Минфина России от 28.12.2015 № 217н) [5]. В него включено 40 МСФО и 26 разъяснений, которые приведены в приложениях к новому акту Минфина. Документ заменил сразу несколько действовавших приказов 2011 – 2015 гг., которые теперь утратили силу.

Рассмотрим основные изменения в МСФО в 2016 г.

Список юридических лиц, которые обязаны предоставлять годовую финансовую отчетность соответственно с МСФО дополнен новыми категориями. Полный перечень этих юридических лиц, в 2016 г. выглядит так:

– кредитные компании;

– страховые организации(за исключением страховых медицинских организаций, осуществляющих деятельность только в сфере обязательного медицинского страхования);

– негосударственные пенсионные фонды;

– управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов;

– клиринговые организации;

– федеральные государственные унитарные предприятия, перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации;

– акционерные общества, акции которых находятся в федеральной собственности и перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации;

– иные организации, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список.

Таким образом, МСФО в России обязаны применять организации, которые сдают консолидированную финансовую отчетность (ст. 2 Федерального закона от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности») [6].

27 июня 2016 года Минфин России Приказом № 98н [4] ввел в действие еще ряд новых международных стандартов финансовой отчетности. Среди них – МСФО (IFRS) 14 «Счета отложенных тарифных разниц», (IFRS) [3] 15 «Выручка по договорам с покупателями» [2], «Учет приобретений долей участия в совместных операциях (Поправ-

ки к МСФО (IFRS) 11)», «Разъяснение допустимых методов амортизации (Поправки к МСФО (IAS) 16 и 38)», «Метод долевого участия в отдельной финансовой отчетности (Поправки к МСФО (IAS) 27)», «Сельское хозяйство: плодовые культуры (Поправки к МСФО (IAS) 16 и 41)», «Инвестиционные организации: применение исключения из требования о консолидации (Поправки к МСФО (IFRS) 10, 12 и 28)», «Инициатива в сфере раскрытия информации (Поправки к МСФО (IAS) 1).

Данные документы вступают в силу на территории нашей страны для добровольного применения организациями – со дня их официального опубликования; для обязательного применения – в сроки, определенные в МСФО.

МСФО 14 «Счета отложенных тарифных разниц» [3] содержат требования к отражению в финансовой отчетности остатков по счету отложенных тарифных разниц, возникающих при предоставлении организацией покупателям товаров или услуг по ценам или тарифам, являющимся предметом тарифного регулирования. Предусмотрены некоторые исключения из требований других стандартов или освобождения от их соблюдения. Организация должна применять данный стандарт, если ее первая годовая финансовая отчетность по МСФО подготавливается за период, начинающийся 01.01.2016 или после этой даты. Допускается досрочное применение. Если организация использует стандарт в собственной первой финансовой отчетности по МСФО за более ранний период, она должна раскрыть этот факт.

Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» [2] применяется при отражении полезной для пользователей финансовой отчетности информации о характере, величине, сроках и неопределенности возникновения выручки и денежных потоков, обусловленных договором с покупателем. Используя настоящий стандарт, организация обязана анализировать условия договора и все уместные факты и обстоятельства, включая использование любых упрощений практического характера. Также в стандарте рассматривается учет дополнительных затрат на заключение договора с покупателем и затрат, понесенных в связи с его выполнением, если такие затраты не попадают в сферу применения другого стандарта.

Внесены изменения и в МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» [1]. Поправки касаются раскрытия информации об изменении классификации финансовых активов и финансовых обязательств; об эффективной процентной ставке на дату реклассификации, о признанном процентном доходе или расходе; о про-

ведении сверки между категориями оценки согласно МСФО (IAS) 39 и МСФО (IFRS) 9 и классами финансовых инструментов. Речь идет о случаях, когда МСФО (IFRS) 9 применяется впервые.

Для корректного перехода на международные форматы необходимо охватить весь перечень финансовых показателей. Кратко изучим, что же нужно будет делать специалисту учета после нового 2017 г.

Основные средства. Необходимо определить стоимость основных средств при первоначальном признании. Изменяется порядок их переоценки и амортизации. Заново придется распределить виды аренды ОС – в соответствии с требованиями МСФО, – а также распределить проценты по договору финансовой аренды и организовать учет операционной аренды.

Нематериальные активы. Особое внимание следует уделить критериям признания нематериальных активов (НМА). Необходимо систематизировать расчет первоначальной стоимости НМА и порядок их амортизации. Активы с неопределенным сроком службы нужно будет выделить в отдельную категорию. В новых МСФО подробно рассматривается понятие условных активов и обязательств, разрабатываются критерии признания резервов под условные обязательства и их отражение в учете. Кроме того, должны быть созданы резервы по затратам по выводу основных средств из эксплуатации и устранению ущерба, причиненного окружающей среде.

Запасы. Изменения коснутся учета запасов в производстве и торговле. Надо будет пересмотреть оценку запасов при первоначальном признании и их последующую оценку.

Денежные средства. Изменяются порядок выверки остатков денежных средств и выписки банка, а также формат отчета о движении денежных средств.

Выручка. Критерии признания выручки от продажи товаров и услуг также поменяются. При подготовке финансовой отчетности потребуется проводить оценку дебиторской задолженности покупателей и вести учет сомнительной задолженности.

Затраты. Новые правила коснутся и классификации затрат. Придется определять производственную себестоимость в соответствии с МСФО, применять нормативный учет затрат, а также группировать их в бухгалтерском учете для формирования отчета о комплексной прибыли. Изменится и отражение отдельных видов затрат, например: на ремонт основных средств, на вознаграждение работников, затраты по кредитам и заемным средствам и другое.

Инвестиционная собственность. Вводится само понятие инвестиционной собственности. Требуется определять ее первоначальную

стоимость, производить последующую оценку и переоценивать по справедливой стоимости.

Слияние бизнеса. Отдельным блоком рассматриваются операции по объединению бизнеса и затраты на эту процедуру. Необходимо произвести специальную оценку справедливой стоимости чистых активов, признаваемых в процессе объединения. Вводится понятие «гудвилл».

Дочерние и ассоциированные. Законодательно выделяются критерии контроля дочерних компаний. Теперь материнская фирма освобождается от составления консолидированной отчетности. Вводится понятие существенного влияния ассоциированных компаний. Выделяются его признаки и вводится долевой метод учета.

Налог на прибыль. Исходя из международной практики определяется порядок формирования временных разниц. А также отражаются в учете отложенные налоги, в том числе и при переоценке основных средств.

С учетом готовности перехода на МСФО с 2017 г., нужно понимать, что вероятность затяжного периода внедрения международных форматов. Особенно актуально это для малых предприятий, ранее не применявших МСФО. На этот случай потребуется оценить необходимость трансформации из РСБУ в международные стандарты, утвердить состав и вид отчетности, а также оценить случаи отступления от норм МСФО. Во время переходного периода должны проводиться реклассификация, а также формирование специальных трансформационных корректировок по отдельным объектам учета и раскрытий к ним [7].

Конечно, сразу вряд ли удастся применить все новые федеральные стандарты, соответствующие МСФО. Ошибки неизбежны. Особенно тяжело придется малому и среднему бизнесу, не имеющим ни штата финансистов, которые так или иначе с МСФО уже знакомы, ни материальных средств для получения платных консультаций.

Список используемых источников

1. Поправки к Международному стандарту финансовой отчетности (IFRS) 7 : Документ Международных стандартов финансовой отчетности [Электронный ресурс]. – ГАРАНТ ЭКСПЕРТ / НПП «ГАРАНТ-СЕРВИС-УНИВЕРСИТЕТ». – Версия от 15.10.2016 г.

2. Куликов, Н. И. Налоги налогообложение [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. И. Куликов, Е. А. Кириченко. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015. – 170 с.

3. Выручка по договорам с покупателями : Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 [Электронный ресурс]. – ГАРАНТ ЭКСПЕРТ / НПП «ГАРАНТ-СЕРВИС-УНИВЕРСИТЕТ». – Версия от 15.10.2016 г.

4. Счета отложенных тарифных разниц : Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 14 [Электронный ресурс]. – ГАРАНТ ЭКСПЕРТ / НПП «ГАРАНТ-СЕРВИС-УНИВЕРСИТЕТ». – Версия от 15.10.2016 г.

5. О введении документов Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов Министерства финансов Российской Федерации : Приказ Минфина России от 27.06.2016 № 98н [Электронный ресурс]. – ГАРАНТ ЭКСПЕРТ / НПП «ГАРАНТ-СЕРВИС-УНИВЕРСИТЕТ». – Версия от 15.10.2016 г.

6. О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации : Приказ Минфина России от 28.12.2015 № 217н (с изм. и доп. от 11.07.2016) [Электронный ресурс]. – ГАРАНТ ЭКСПЕРТ / НПП «ГАРАНТ-СЕРВИС-УНИВЕРСИТЕТ». – Версия от 15.10.2016 г.

7. О консолидированной финансовой отчетности : федер. закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ (с изм. и доп. от 03.07.2016) // Российская газета – 30.07.2010. – № 168.

8. Лакша, Ю. Переходим на МСФО. Последние изменения законодательства // Расчет. – 2016. – № 8. – С. 26–27.

Истомина К. Н. – магистрант кафедры «Экономика»

РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ СТАНОВЛЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Н. В. Москаленко

Современной рыночной экономики присуща сложная комбинация различных по масштабам производств – крупных, с тенденцией к монополизации экономики, средних и малых предприятий, которые возникают в тех отраслях, где не потребуются значительных капиталов, объемов оборудования и кооперации множества сотрудников. На сегодняшний день трудно переоценить значение малого и среднего бизнеса для развития экономики в рыночных условиях. Принимая во внимание продолжительный экономический кризис, одно из наиболее перспективных направлений оздоровления российской экономики, наполнения потребительского рынка товарами, создания новых рабочих мест является развитие именно малого и среднего предпринимательства (МСП). Главным преимуществом таких предприятий является их высокая мобильность в условиях изменяющейся рыночной конъюнктуры и внедрения новых форм хозяйствования, инновационных технологий.

В России субъектами малого и среднего предпринимательства являются хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям в соответствии с законодательством. Основным документом, регулирующим деятельность МСП, служит Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1].

Зарождение и становление малого бизнеса в России началось около двадцати лет назад. При этом государство создавало нормативно-правовую базу, разрабатывало и совершенствовало всевозможные программы по поддержанию и развитию малого и среднего бизнеса. Отметим, что процесс становления МСП в России начинался одновременно с некоторыми европейскими странами, где МСП выступает как одно из приоритетных направлений развития экономики, и в России он еще не завершен. Правительство РФ в настоящее время усилило внимание вопросу развития сегмента малых и средних предприятий [3].

Однако, несмотря на законотворческую деятельность правительственных и муниципальных органов, доля малого и среднего бизнеса в российской экономике по-прежнему чрезвычайно мала. Как показывает опыт многих развитых стран, положительный результат для стабилизации экономики приносят МСП, ориентированные на инновации и научно-технические разработки, в то время как большая часть российских МСП занимается сферой оказания услуг и продажей товаров.

Одним из камней преткновения является применение МСФО российскими МСП. Сегодня компании малого и среднего бизнеса имеют разную степень понимания необходимости стандартов. Руководство некоторых МСП не считают нужным предоставлять отчетность по МСФО всего лишь для ограниченного круга инвесторов. Другие предполагают, что основной пользователь их отчетности – это налоговые органы, которым составленная по МСФО отчетность «общего назначения» не вполне подходит [4].

Таким образом, до того времени пока применение МСФО не сделают обязательным на уровне законодательства, отношение к ним у бизнеса так и останется смешанным.

Такое отношение предпринимательства вполне объясняется: мировой опыт показал, что отягощающая государственная система регулирования предпринимательской деятельности значительно приостанавливает развитие сегмента малого и среднего бизнеса. Страны, стремящиеся к созданию благоприятных условий для оздоровления экономики, различными способами поддерживают эффективное функ-

ционирование МСП путем совершенствования механизмов регулирования со стороны государства указанного сектора.

Однако на современном этапе развития предпринимательства очень часто наблюдается подмена понятий «государственная поддержка» и «нормативное регулирование» малого и среднего бизнеса. По нашему мнению, государственная поддержка является более емким и глубоким понятием и включает в себя помимо нормативно-правового регулирования разработку действенных программ и направлений развития МСП на всех уровнях законодательства.

Основная проблема становления малого предпринимательства нашей страны выражается в том, что в течение продолжительного времени пропагандировались преимущества крупной промышленности. При определенных положительных сторонах такая абсолютизация приводила к отсутствию условий для формирования конкурентных отношений. В то же время возможности малых компаний достаточно велики, особенно в современном мире.

Так, многолетний опыт МСП развитых стран показал, что полноценное функционирование товарного рынка невозможно без широкой сети небольших предприятий. Наличие достаточно большого количества МСП позволяет интенсивно перестраивать структуру хозяйственного комплекса. Например, доля малых и средних предприятий в США, Японии, Германии, Франции, Великобритании составляет почти 90%. В этих странах производится почти половина выпускаемой продукции, что дает этим предприятиям новые рабочие места.

В России по данным Министерства экономического развития [2] в 2016 г. действовало более 5,5 млн. субъектов МСП, в том числе 2,6 млн. малых предприятий – юридических лиц и 2,9 млн. индивидуальных предпринимателей. Они обеспечивают занятость 25% населения и создают около 20% ВВП страны. Удельный вес субъектов малого предпринимательства в ВВП России и ряда других странах представлен в табл. 1.

Рассмотрев долю малого и среднего бизнеса в процентах в ВВП России и других странах в табл. 1, можно сделать вывод, что в России доля МСП самая низкая – 21%, а, следовательно, малый бизнес развивается намного хуже, чем в остальных странах.

Одной из причин успешного функционирования малого и среднего бизнеса в странах с развитой экономикой является в то, что крупное производство не противопоставляется мелкому. В США, Японии, Германии и других развитых странах МСП образуют устойчивую, как бы двойную структуру: «малое плюс большое». Эти страны культивируют принципы кооперирования крупных и малых компаний, причем круп-

1. Удельный вес субъектов малого и среднего предпринимательства в ВВП страны по состоянию на 2016 г.

Страна	Доля в ВВП, %
Россия	21
Канада	27
Чехия	35
Малайзия	47
США	62
Япония	63

ные предприятия не подавляют малые, а взаимно дополняют друг друга, особенно в сфере специализации отдельных производств и инновационных разработок [5].

Анализируя зарубежный опыт, необходимо отметить, что, несмотря на меньшую устойчивость и конкурентоспособность по сравнению с крупными объединениями, МСП отличаются более высокой ставкой эффективности капиталовложений, вследствие чего проблема изучения опыта становления и развития, а также роли МСП в экономике тех или иных стран выносится в разряд первостепенных задач. К тому же анализ опыта модернизации законодательства в разных странах будет весьма полезным шагом для нормотворческой деятельности Российской Федерации.

Российскому малому предпринимательству свойственны и существенные региональные различия в отраслевой структуре, масштабах и в других параметрах. При этом данный сектор явно недостаточно охвачен официальными статистическими наблюдениями. Указанные особенности требуют если не обязательного учета при разработке общих условий государственной поддержки национальных малых предприятий, то хотя бы ясного их осознания как реальности. А игнорирование или недостаточный учет выступает одним из основных факторов замедления развития МСП в России.

Как следует из проведенного анализа опыта становления малого и среднего бизнеса других стран, эффективное государственное регулирование дает свои результаты: сектор МСП составляет 50…63% ВВП.

Одним из наиболее важных пунктов государственного регулирования данной сферы должно стать создание сети агентств малого бизнеса для осуществления помощи бизнесу. В качестве примера может служить такая страна, как Великобритания, которая стала первопроходцем в создании данных ведомств в середине прошлого века. Указанные ведомства в Великобритании являются негосударственными организациями, работающими при поддержке как государственных, так и местных органов власти.

Итак, в данной статье мы провели краткий сравнительный анализ и систематизацию современных мировых тенденций становления малого и среднего бизнеса. Можно сделать вывод, что страны, которые стремятся создать благоприятные условия для оздоровления экономики, разными способами поддерживают эффективное функционирование МСП. Главным образом, государственное регулирование данного сектора экономики выражается в создании специальных правительственных органов, сети агентств, ведомств по поддержке малого и среднего бизнеса на национальном, муниципальном уровне; развитии системы размещения государственных закупок для МСП; выделении для них специальных субсидий. При этом особенно поощряется на всех уровнях власти развитие субъектов МСП в области наукоемкой и высокотехнологичной промышленности. Правительство Российской Федерации также оказывает активное содействие предприятиям малого и среднего бизнеса. Однако наличие целого ряда проблем, присущих российской экономике, пока не позволяет ощутить должный результат.

Список используемых источников

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (с изм. от 03.07.2016) // Российская газета. – 2007. – № 164.

2. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL : http://economy.gov.ru

3. Белых, В. С. Субъекты малого и среднего предпринимательства: понятие, признаки, критерии / В. С. Белых, Т. М. Звездина // Журнал предпринимательского и корпоративного права. – 2016. – № 2. – С. 10 – 14.

4. Козменкова, С. В. Упрощенные правила бухгалтерского учета и отчетности для малых и средних предприятий в зарубежной практике / С. В. Козменкова, Е. С. Крупинова // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 40. – С. 35 – 38.

5. Семенов, М. В. О настоящем и будущем малого и среднего бизнеса // Промышленность: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2016. – № 10. – С. 22 – 27.

Истомина К. Н. – магистрант кафедры «Экономика»

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПО МСФО И РСБУ

На совокупный доход и финансовое положение малого и среднего предпринимательства (МСП) в России оказывают влияние как национальные стандарты бухгалтерского учета (ПБУ), так и стандарты финансовой отчетности по МСФО.

В соответствии с разд. 3 МСФО для МСП [1] финансовая отчетность представляет собой полный комплект финансовой отчетности.

В стандарте IAS 1 «Представление финансовой отчетности» [2] указано, что такой полный комплект отчетности включает в себя следующие отчеты, характеризующие финансовое состояние фирмы:

– финансовое положение на дату окончания периода (бухгалтерский баланс);

– прибыль или убыток и прочий совокупный доход за период;

– изменения в собственном капитале за период;

– движение денежных средств за период.

Кроме того, хозяйствующий субъект должен предоставить:

– примечания, в которых отражаются значимые положения учетной политики и прочая информация в форме пояснений;

– сравнительную информацию за предыдущий период;

– отчет о финансовом положении на начало предыдущего периода в том случае, когда компания ретроспективно применяет какое-либо положение учетной политики или осуществляет такой пересчет статей в своей финансовой отчетности.

Следовательно, формально отчетность по МСФО несущественно отличается от российской бухгалтерской отчетности. Она также состоит из четырех отчетов и пояснительной записки. Однако к пояснениям еще прилагается учетная политика МСП. Кроме того, по РСБУ бывают случаи, когда отчетность подлежит обязательному аудиту. В этом случае в состав российской бухгалтерской отчетности дополнительно включают аудиторское заключение, подтверждающее ее достоверность. По МСФО такая обязанность не предусмотрена.

Кроме того, имеется ряд принципиальных отличий, которые основаны на экономических и правовых особенностях среды формирования двух систем учета [4].

Так, в МСФО наблюдается лишь минимальная связь налогообложения и бухгалтерского учета, слабое юридическое влияние и сильное экономическое, упор делается не на государственные регламенты, а на

профессиональное суждение специалистов, жесткая ответственность за искажение финансовой отчетности (вплоть до уголовной) и т.п. Это обосновано государственной политикой в отношении предприятий. За рубежом предприятие является для государства не столько налогоплательщиком, сколько создателем ВВП и рабочих мест, звеном одной большой экономической цепи, крах которого в большей или меньшей степени может оказать влияние на благополучие всей экономики – от локальной до мировой.

Во главу угла в МСФО ставится реальная оценка статей баланса с перспективой на будущее. Отсюда вытекает такое понятие, как оценка по справедливой стоимости (денежная сумма, на которую может быть заменен актив). В отчетности по МСФО используются также понятия эксплуатационной ценности актива, дисконтированной стоимости, поправок на гиперинфляцию, обязательств, вытекающих из практики, и т.д. В то время как российские бухгалтеры с данными понятиями практически не знакомы.

Сравнивая пояснения к международной финансовой отчетности и российской, отметим, что в МСФО пояснения менее регламентированы, но по мнению многих отечественных экспертов, дают гораздо более полное представление об организации. Т.е. можно сказать, что финансовая отчетность, составленная в соответствии с международными принципами бухгалтерского учета, предоставляет пользователям значительно больший объем качественной и количественной информации о предприятии по сравнению с российским аналогом [5].

Рассматривая преимущества финансовой отчетности по МСФО по сравнению с РСБУ, отметим, что первая способствует компаниям из разных стран облегчить выход на рынок мирового капитала, а также сопоставлять информацию, сделать ее прозрачнее для внешних пользователей. Конкретно для российских предприятий она позволит разговаривать на одном языке с иностранными коллегами и укреплять свои деловые позиции на внешних рынках с точки зрения равноправия возможностей. Положительный эффект принесет и доступность многочисленных перспектив международных рынков капитала.

Кроме того, внедрение МСФО в сегменте МСП принесет повышение качества управленческого учета, обновление информационных систем и системы мотивации персонала [3].

Отметим к тому же, что в настоящее время привлечение зарубежного капитала по отчетности, составленной по РСБУ, без требований МСФО, в значительной степени затруднено. И не имеет значения, будет это сделано либо при помощи западных банков, либо при помощи выхода на фондовый рынок, находящийся за границей, либо привлечением частных инвестиций из-за рубежа. Скорее всего, потенциальный

иностранный инвестор не сможет «прочитать» российскую бухгалтерскую отчетность. Поэтому стоит позаботиться о формировании отчетности, регламентированной МСФО.

Сегодня руководство многих фирму же осознает тот факт, что в недалеком будущем международные стандарты отчетности перейдут в ранг национальных. Для некоторых компаний отчеты согласно МСФО требуются и сейчас для привлечения ресурсов на таких международных рынках заимствований, как фонды и кредиты, а вследствие этого обеспечивается и значительное конкурентное преимущество таких МСП.

Таким образом, в условиях глобализации экономических процессов одним из факторов устойчивого и инновационного развития МСП является ведение учета и отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов. Использование МСФО расширяет возможности привлечения финансовых ресурсов не только на мезо- и макроуровне, но и на глобальном уровне. Посредством составления отчетности по МСФО малое предпринимательство получит доступ к участию в международных тендерах и зарубежной системе кредитования.

Также применение МСФО сопряжено с повышением уровня профессионализма специалистов по бухгалтерскому учету и менеджеров в целом. В свою очередь это обеспечивает и выход на международный рынок аудиторских услуг, делая тот или иной субъект МСП доступным для широкого круга участников рыночных отношений.

Однако, несмотря на очевидные преимущества упрощенного стандарта, по нашему мнению, больших перспектив распространения его применения именно для МСП в России на сегодняшний день нет. Главным образом, это обусловлено недостаточной степенью развитости сектора МСП в целом в нашей стране. Основная доля компаний России, использующих в бухгалтерском учете МСФО, представляет собой либо крупные публичные компании, либо дочерние предприятия иностранных корпораций. Первым недопустимо применять упрощенный стандарт, вторым – нецелесообразно, поскольку при консолидации отчетности потребуется проводить дополнительные корректировки для приведения ее в соответствие всем требованиям МСФО. Поэтому упрощенный стандарт удобно использовать небольшим российским компаниям в целях получения кредитов международных банков, что особенно актуально в период высоких ставок российского финансирования, вызванных экономическим кризисом.

Список используемых источников

1. МСФО (IFRS) для МСП [Электронный ресурс]. – URL : https://www.ib.ru/ibs/iprav/info-pravo/base_law/03_accounting/standards/ifrs_ru_forSMEs_2009.pdf

2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

3. Представление финансовой отчетности : МСФО (IAS) 1 (с изм. и доп. от 11.07.2016) [Электронный ресурс]. – ГАРАНТ ЭКСПЕРТ / НПП «ГАРАНТ-СЕРВИС-УНИВЕРСИТЕТ». – Версия от 20.11.2017 г.

4. Валинурова, А. А. Оценка перспектив применения МСФО малого и среднего бизнеса в России / А. А. Валинурова, А. А. Гусева // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 42(288). – С. 12 – 14.

5. Воронина, Л. И. Теоретические и прикладные аспекты организации и ведения бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства // Аудитор. – 2016 г. – № 6. – С. 40 – 42.

6. Кемаева, С. А. Анализ упрощенных форм бухгалтерской отчетности малых предприятий / С. А. Кемаева, В. В. Бондаренко // Международный бухгалтерский учет. – 2016. – № 27. – С. 5 – 8.

Каширина О. А. – магистрант кафедры «Экономика»

ПРОБЛЕМЫ АУДИТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Н. В. Москаленко

В настоящее время существенная проблема аудита материально-производственных запасов непосредственно связана с проблемой учета МПЗ. Процедура аудита производственных запасов является одной из наиболее сложной части учетной работы. Это связано с высоким объемом информации, подлежащей проверки. На данный момент номенклатура материалов на больших предприятиях состоит из множества тысяч названий, а данные, относящиеся к учету МПЗ, составляют более 30% данных всего производства. По этой причине применение, движение и сохранность материальных ценностей имеет немалые проблемы. Так, одна из основных частей контроля материалов это экономический анализ их применения, усиливающий поиски резервов роста действенности производства.

Вследствие неверного учета материальных запасов есть вероятность уменьшения налогооблагаемой прибыли. Собственно по этому аудиторская проверка материалов имеет важное значение. Причиной уменьшения налогооблагаемой прибыли могут выступать следующие операции:

– безосновательное завышение расхода материалов;

– причисление суммы уценки производственных запасов на финансовый результат;

– ошибочный расчет фактической стоимости;

– списание материалов на производство по мере их выдачи со склада, а не по факту их расхода.

Производственные запасы – это та часть имущества предприятия, применяемая в качестве начальных предметов труда (материалов, сырья и т.п.), которые используются при выпуске продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо в целях управленческих нужд.

Запасы используются полностью в любом производственном обороте и без остатка переносят свою стоимость на стоимость выпускаемой продукции. Для того, чтобы узнать достоверные сведения об организации и точности ведения бухгалтерского учета на контролируемой организации значительную роль играет группировка МПЗ по разнообразным признакам (структуре, назначения и экономическому содержанию).

Существенную позицию в хозяйственной деятельности любой организации захватывают материальные ценности, совместно с основными средствами и нематериальными активами. Без их участия не реализовывается ни один производственный процесс, и вдобавок они являются основой для производства конечного продукта.

Производственные запасы включают в себя: сырье, основные и вспомогательные материалы, тара, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, запасные части, используемая для упаковки и транспортировки продукции (товаров). К материально-производственным запасам можно отнести готовую продукцию, товары, оборудование к установке.

Принятие к бухгалтерскому учету МПЗ осуществляется по фактической себестоимости. Существенная часть материалов применяется как предметы труда и в производственном процессе.

Перед учетом производственных запасов ставятся следующие задачи:

– верное и своевременное отражение в документах всех операций по заготовке, зачислению и отпуску материалов;

– обнаружение и отображение затрат, которые связаны с их заготовлением;

– расчет и списание отклонений по назначениям затрат;

– контроль за сохранностью материальных ценностей в местах их хранения и на всех этапах движения;

– постоянное наблюдение за исполнением установочных норм производственных запасов;

– регулярный контроль за употреблением материалов в производстве на базе аргументированных норм их расходования;

– контроль за технологическими отходами и утратами и их применение;

– своевременное получение сущей информации о величине экономии или перерасхода материальных ресурсов по сопоставлению с установленными лимитами;

– актуальное исполнение расчетов с поставщиками материальных ресурсов, контроль за ценностями, которые находятся в пути, не фактурные поставки.

Трудности учета МПЗ заключаются в следующих проблемах:

1) проблема признания (или непризнания) материальных ценностей в бухгалтерском учете;

2) может создать проблему неудачное требование о месте употребления МПЗ;

3) фактическая себестоимость материалов, которые получены по договорам, оговаривающим осуществление обязательств не денежными средствами, определяется в два этапа. На первом этапе определяют фактическую себестоимость приобретенных материалов как стоимость активов, которые переданы или подлежат передаче предприятием, исходя из цены, по которой организация определяет стоимость похожих активов. Если фактическая себестоимость не сформирована, то прибегают ко второму этапу. Здесь стоимость МПЗ, приобретенных организацией по договорам, предусматривающим реализацию обязательств не денежными средствами, определяется исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах приобретаются подобные материалы;

4) в процессе уплаты кредиторской задолженности совершается изменение формы оплаты с денежной на натуральную;

5) затруднения с учетом покупки оборудования, сырья, материалов и прочих материальных ценностей, могут быть отождествлены с вопросами учета закупки товаров из-за границы;

6) проблемы учета материалов появляются у многих компаний Интернет-провайдеров, кабельного телевидения и прочих организаций, которые применяют в работе кабельные сети.

Главная цель аудиторской проверки материалов содержится в составлении мнения о достоверности показателей отчетности по статьям материальных ценностей «Запасы» и о непротиворечивости, используемой на предприятии методики учета и налогообложения операций с материально-производственными запасами, функционирующими в Российской Федерации нормативным актам.

Это достигается путем осуществления проверок на значимость, а таким же образом структур контроля и системы бухгалтерского учета и оценкой риска аудита, зависящего от характера запасов организации и их значительности для бухгалтерских отчетов. Проверка запасов

анализируется как важнейшая часть аудита на тех предприятиях, где их величина значительна.

В ходе ревизии аудитор должен определить:

– реальность присутствия и существования материальных ценностей;

– все ли действия с МПЗ, которые обязаны быть отражены на счетах учета, поистине в них отражены;

– является ли предприятие владельцем всех материалов, т.е., существуют ли на них имущественные права, а суммы, отраженные как задолженность, – обязательствами;

– точность оценки материально-производственных запасов и объединенных с ними обязательств;

– справедливо ли выбраны и использовались принципы учета МПЗ.

Информационной базой для проверки МПЗ представляются:

1) нормативные документы, которые касаются приема, учета, хранения и отпуска материалов;

2) приказ об учетной политике;

3) первичные документы по отображению операций с материальными ценностями;

4) организационно-правовые документы и материалы;

5) бухгалтерская отчетность организации и бухгалтерские регистры по учету материально-производственных запасов.

Прежде чем начать проверку, аудитору нужно узнать информацию об установленных способах и методах учета по данному участку проверки.

Руководство обратившейся организации часто недооценивает значительность сведений, отраженных в учетной политике, хотя от выбранного учетного принципа можно предопределить финансовый результат. Следовательно, здесь имеют место быть различные манипуляции и нарушения.

При оформлении операций с материалами, первичные документы зависят от видов и групп материальных ценностей, располагающими предприятием. В формах используемых первичных документов обязаны быть отражены все нужные реквизиты. К таким документам можно отнести: приходные ордера, лимитные заборные карты, доверенности на получение материалов, товарные и материальные отчеты, акты о приемке и списании материалов, товарно-транспортные накладные, требования-накладные, карточки складского учета.

К организационно-правовым документам и другим материалам относятся:

– протоколы заседаний совета директоров, решения учредителей и других комиссий;

– отчеты аудиторов за предыдущие годы;

– договоры на поставку материалов, сырья, товаров и т.п.;

– договоры о материальной ответственности.

Так же немаловажную информацию аудитор может получить из разговоров с персоналом организации обо всех модификациях в структуре руководства и в системах бухгалтерского учета и внутреннего контроля, содержание и результаты которых концентрируются в рабочих документах.

Сведения для проверки операций с материальными ценностями можно взять в бухгалтерской отчетности организации и бухгалтерских регистрах, таких как:

– бухгалтерский баланс – показатели о МПЗ систематизированы во втором разделе актива баланса;

– приложение к бухгалтерскому балансу – разд. 3 и 9;

– пояснительной записке, прилагаемой к балансу.

Существующие по учету материальных запасов бухгалтерские регистры, могут быть разнообразными. Это зависит от используемых формы и метода ведения бухгалтерского учета в организации, а еще от видов и групп имеющихся материалов. Несмотря на это, аудитор обязан рассмотреть регистры синтетического и аналитического учета по счетам 10 «Материалы», 15 «Заготовление и приобретение материалов», 16 «Отклонение в стоимости материалов», 12 «Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы», 40 «Готовая продукция», 41 «Товары»,сальдовые ведомости, книги, карточки складского учета, материалы инвентаризаций. Проверка аудитором материальных запасов дает возможность снизить к минимуму риск присутствия существенных ошибок в отчетности. Именно по этому, прежде чем начать проверку МПЗ, аудитору необходимо обнаружить наиболее часто возникающие нарушения и уже после, учитывая это, определить нужные процедуры проверки.

Список используемых источников

1. О бухгалтерском учете : федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. от 04.11.2014).

2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов (ПБУ 5/01): Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н (в ред. от 25.10.2010).

3. Об аудиторской деятельности : федер. закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (в ред. от 03.07.2016 № 360-ФЗ).

4. Алексеенко, А. Ю. Роль бухгалтерского учета производственных запасов в системе внутреннего контроля за материальными расходами / А. Ю. Алексеенко // Все для бухгалтера. – 2013. № 6.

5. Тихонов, Е. И. Аудит МПЗ по правилам // Учет. Налоги. Право. – 2012. – № 20.

6. Кириченко, Е. А. Аудит промышленного предприятия. Ч. 1 [Электронный ресурс] : учебное пособие: в 2-х ч. / Е. А. Кириченко, М. Н. Смагина. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2017.

Киреева Е. Ю. – магистрант кафедры «Экономика»
Шаронина Т.Н. – канд. экон. наук, доцент

ФИНАНСОВЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств, а так же источников, с помощью которых они формируются. Эти данные представлены в Форме № 1 «Бухгалтерский баланс». Для наглядной общей оценки состояния финансового положения предприятия нужно распределить по группам статьи баланса: по признаку ликвидности – актив, а так же по срочности обязательств – пассив. С помощью данного баланса производится анализ имущества предприятия, источников его средств.

Анализ начинается с того, что проводят проверку обеспеченности запасов и затрат источниками формирования. Таким образом, финансовую устойчивость предприятия определяет соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования.

Выделяют следующие виды финансовой устойчивости:

– абсолютная устойчивость – это переизбыток источников, которые формируют запасы и затраты, данный вид финансовой устойчивости встречается очень редко;

– нормальная устойчивость встречается тогда, когда запасы и затраты обеспечиваются суммой собственных средств;

– неустойчивое финансовое состояние встречается тогда, когда запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных и заемных средств;

– кризисное финансовое состояние предприятия возникает тогда, когда запасы и затраты не обеспечиваются источниками формирования, в данной ситуации предприятие находится на грани банкротства

Основными составляющими финансового анализа предприятия являются:

– общий анализ предприятия;

– анализ финансовой устойчивости предприятия;

– анализ ликвидности баланса;

– анализ коэффициентов финансового состояния.

В настоящее время одну из важных мест занимает анализ финансового состояния предприятия, так как предприятие несет полную ответственность за результаты своей деятельности перед своими акционерами, перед работниками предприятия, а так же банком, финансовыми органами и кредиторами.

Способность погасить свои обязательства и долги определяет финансовое состояние предприятия.

Оно зависит не только от производственно-коммерческой деятельности, но и от финансовой деятельности предприятия.

Производственно-коммерческая деятельность подразумевает своевременный выпуск и реализацию продукции, а так же своевременное поступление денежных средств [1].

Финансовая деятельность предприятия включает в себя процессы сохранности имущества предприятия, а так же контроль за эффективностью их использования и правильным размещением.

Основными задачами оценки финансового состояния предприятия являются:

– изучение состояния и движения активов;

– изучение ликвидности активов баланса и платежеспособности предприятия;

– определение эффективности использования оборотных средств;

– изучение финансовой устойчивости предприятия.

Следовательно, главной задачей анализа финансового состояния предприятия является своевременное нахождение и дальнейшее устранение недостатков финансовой деятельности предприятия, а так же нахождение источников улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности

Результатом общего анализа является предварительная оценка финансового состояния предприятия.

Список используемых источников

1. Мельник, М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие. – М. : Инфра-М, 2014.

2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

3. Куликов, Н. И. Налоги налогообложение [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. И. Куликов, Е. А. Кириченко. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015 – 170 с.

4. Куликов, Н. И. Налоги и налогообложение / М. А. Куликова, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 80 с.

5. Москаленко, Н. В. Основы экономики и бухгалтерского учета [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. В. Москаленко, Т. Н. Шаронина, Е. Л. Дмитриева. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

Киреева Е. Ю. – магистрант кафедры «Экономика»
Шаронина Т.Н. – канд. экон. наук, доцент

ПРИНЦИПЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проводя анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия необходимо учитывать следующие принципы оценки хозяйственной деятельности предприятия:

– анализ должен носить научный характер, учитывать и использовать достижения научно – технического прогресса (НТП);

– анализ должен быть комплексным, т.е. рассматривать предприятие со всех сторон деятельности;

– анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия должен быть объективным, точным, конкретным, составляться на проверенной, достоверной информации;

– анализ должен воздействовать на производственную деятельность предприятия, определять его результаты, а так же своевременно выявлять недостатки в работе;

– анализ должен проводиться с постоянной периодичностью, регулярно;

– анализ должен быть оперативным. Оперативность означает умение быстро и четко проводить анализ, принимать управленческие решения и претворять их в жизнь;

– анализ должен базироваться на государственном подходе при оценке экономических явлений, процессов, результатов хозяйствования, т.е. следует учитывать их соответствие законодательству;

– анализ должен быть эффективным, т.е. затраты на его проведение должны давать многократный эффект.

Следовательно к основным принципами анализа относят:

1) научность;
2) комплексность;
3) системность;
4) объективность;
5) достоверность;
6) эффективность и др.

Исходя из этого, осуществляют предварительный анализ (экспресс-анализ). Его основная цель – это общая оценка имущественного состояния предприятия, его ликвидности и платежеспособности, выявления основных тенденций их изменения. В ходе углубленного анализа осуществляют:

– исследование источников его средств (оценку динамики их состояния и структуры, рациональность привлечения заемных средств);
– анализ доходности и эффективности использования имущества;
– анализ денежных потоков.

Предварительный анализ осуществляется в несколько этапов.

На первом этапе проводят проверку показателей бухгалтерской отчетности по формальным и качественным признакам (соответствие итогов, взаимную увязку показателей различных форм отчетности) [1].

На втором этапе устанавливается характер изменений, имевших место в анализируемом периоде, в составе средств предприятия и в их источниках.

На третьем этапе осуществляется расчет и оценка динамики ряда относительных показателей, характеризующих деятельность хозяйствующего субъекта.

При осуществлении экономического анализа используются разнообразные источники, дающие информацию, основными среди таких источников являются нормативные, учетно-отчетные, плановые, а так же внеучетные.

К нормативным источникам информации относятся все нормативы, которые являются действующими на дату проведения анализа. К нормативным источникам относят нормы амортизации, ставки налогов, тарифы на оплату услуг и т.д.).

Учетно-отчетными источниками являются Данные бухгалтерского, оперативного, статистического, учета и отчетности.

К плановым источникам относятся все показатели стратегических и текущих планов, которые разрабатываются на данном предприятии.

Внеучетными являются все остальные источники анализа. К ним обычно относятся хозяйственно-правовые документы (учредительный договор, устав и т.д.), договоры на поставку товаров, акты проверок, а так же ревизий, договоры аренды оборудования, помещений, протоколы совещаний, объяснительные записки и т.п. Результативное проведение аналитической работы зависит от хорошо спланированной и продуманной ее организации. В аналитической работе существует ряд

этапов, содержание которых должно быть заблаговременно спланировано и определено, а выполнение данных этапов должно производиться путем соответствующей подготовки и оперативного руководства.

Основными задачами начальных этапов являются:

– составление программы анализа;
– отбор;
– проверка;
– обработка и систематизация наиболее важной информации.

Рассмотрение данных этапов определяют изучение качественных и количественных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, их динамики, нахождение факторов, которые повлияли на изменение каких-либо показателей, выявление конкретного уровня влияния каждого из факторов на эффективность производственной деятельности.

Заключительный этап состоит в обобщение, оценка основных результатов проводимого анализа, формулирование выводов, а так же разработка плана по улучшению деятельности предприятия является заключительным этапом оценки хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ и оценка хозяйственной деятельности предприятия должны поспособствовать положительной динамике в развитие предприятия, внедрению инноваций, привлечению инвестиций, режиму экономии, улучшению социально-экономического и финансового состояния предприятия.

Список используемых источников

1. Финансово-хозяйственная деятельность предприятия [Электронный ресурс]. – URL : http://reftrend.ru/832233.html

2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

3. Денисова, А. Л. Бухгалтерский учет на промышленном предприятии [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. Л. Денисова, Е. А. Кириченко, Н. В. Москаленко. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2017.

4. Куликов, Н. И. Налоги и налогообложение / М. А. Куликова, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 80 с.

5. Сацук, Т. П. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность (бакалавриат) [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т. П. Сацук, И. А. Полякова, О. С. Растовцева. – М. : КноРус, 2014. – 280 с.

Кириллова О. В. – магистрант кафедры «Экономика»

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА, КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Статья подготовлена под научным руководством д-ра экон. наук, профессора Н. И. Куликова

Экономика страны – это сложная система, которая включает в себя много различных составляющих, направленных на повышение уровня благосостояния государства в целом и ее граждан в частности.

Но, на современном этапе развития экономика России претерпевает ряд негативных перемен, которые сопровождаются нарастанием социальной напряженности в обществе, тем самым затрудняя выход страны из кризиса.

Так, например, бедность в России последние 25 лет остается самой актуальной темой, а за последние 2 года она снова пытается перерасти из локальной в глобальную. По данным Росстата, доля людей, живущих ниже прожиточного минимума, в сентябре 2016 г. составляла более 14% или более 23 млн. человек [1]. Анализируя период последних лет, можно смело сказать, что граждане России перешли от потребления к сбережению [2]. На основании опросов, проведенных различными исследовательскими центрами, 40% россиян заявили, что они действительно считают себя бедными.

За последние 5 лет, произошло максимальное сокращение реальных денежных доходов граждан, и в III квартале 2016 г., данный показатель составил 8,3%. Исходя из сложившейся экономической ситуации в стране, 61% россиян утверждают, что низкая заработная плата и нехватка денег, осложняют условия их жизни.

Сегодня, приблизительно 5 млн. человек получают минимальную зарплату за свою деятельность (7500 руб.), причем большинство из них работают в бюджетной сфере.

Также, с начала 2015 года аналитиками была отмечена еще одна печальная тенденция – общее снижение по стране уровня средней заработной платы. Падение среднего уровня доходов населения обусловлено в первую очередь падением курса рубля, а также вступлением экономики страны в фазу резкого спада, все это повлекло за собой рост безработицы и уменьшение рынка вакансий.

Самые маленькие зарплаты по-прежнему в Дагестане. Москва по уровню заработной платы среди регионов России занимает в 2016 г. 4-е место, Санкт-Петербург – 12-е. На первое место среди регионов с самой большой средней зарплатой в 2016 г. вышел Чукотский автономный округ.

Что касается среднемесячной зарплаты по Тамбовской области, то по состоянию на сентябрь 2016 года она составляла 22 405 р., что на 16 042 р. меньше, чем по России в целом (рис. 1).

Все прекрасно знают, что размер зарплаты зависит еще и от сферы деятельности. Так, в разных регионах нашей страны, одни и те же отрасли экономики развиваются по-разному. В Центрально-Черноземном районе хорошо развита черная металлургия, электроэнергетика, химическая, пищевая промышленность и сельское хозяйство, а, например, в Поволжском экономическом районе в основном процветает машиностроение и топливная промышленность. Соответственно и показатель средней заработной платы будет зависеть от развития конкретных отраслей в регионе.

Для примера рассмотрим, развитие региона Тамбовская область по отношению к РФ в 2016 г.

Из рисунка 2 следует, что в Тамбовской области наиболее развитыми являются финансовая деятельность, транспорт и связь, сельское хозяйство, а также производство и распределение электроэнергии, газа, воды. Хуже всего развивается гостиничный и ресторанный бизнес.

Поэтому, важной целью для государства, является подготовка и создание эффективной социальной политики, которая содействовала бы коренным изменениям экономики. Ведь, каждый регион в отдельности, должен быть обеспечен необходимыми и достаточными ресурсами для удовлетворения потребностей, улучшения качества жизни, а также совокупного развития своей территории.

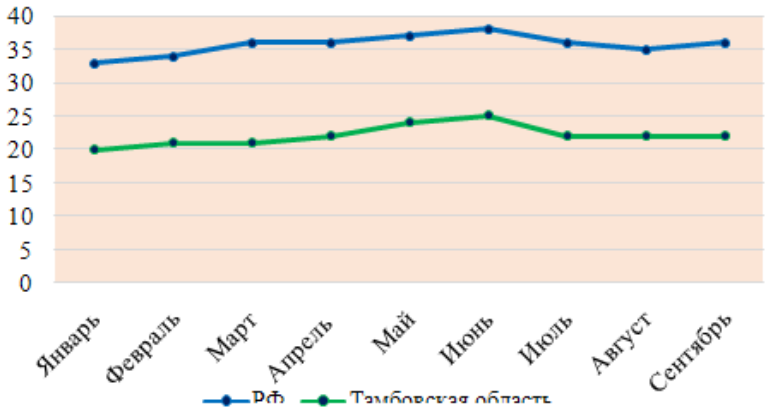

Рис. 1. Среднемесячная зарплата на одного работника в РФ и регионе Тамбовская область за 2016 г., тыс. р.

Рис. 2. Среднемесячная зарплата по отраслям экономики в регионе Тамбовская область и РФ за 2016 год, тыс.руб.

Термин «социальная политика» стал широко употребляться в англоязычных странах после Второй Мировой войны, вместе с введением в оборот концепции «well fare state» – «государство всеобщего благоденствия» или «социальное государство» [3].

Но, что же такое социальная политика? А, социальная политика – это одна из наиболее значимых общегосударственных политик, идеология которой была заложена еще в представлениях античных мыслителей об идеальном государстве. Прежде всего, данная политика затрагивает отношения между социальными блоками, обществом и его участниками, связанных с преобразованиями в социальной структуре и увеличением благоденствия населения.

Для того чтобы определить первостепенные цели, задачи и содержание социальной политики, нужно проанализировать немало показателей. Например, экономические возможности страны, демографическую ситуацию, темпы и характер развития промышленности, историю и устои институтов благосостояния и др.

Так, в задачи социальной политики входят:

– социальная защищенность человека и его, основных социально-экономических прав и свобод;

– создание условий для повышения уровня благосостояния отдельного человека и общества в целом;

– сохранение конкретного статуса различных социальных групп, а также взаимоотношений между данными группами;

– усовершенствование социальной инфраструктуры (система транспорта и связи, жилищно-коммунальное хозяйство и т.д.);

– содействие стимулированию участия в общественном производстве;

– формирование условий для самореализации и процветания личности, возможности самовыражения в трудовых отношениях, а также удовлетворение ее нужд и потребностей.

Одним из основных источников финансирования социальной сферы являются бюджетные средства, выступающие при этом в качестве финансовой гарантии получения населением страны соответствующего количества и качества социальных услуг [4].

Расходы бюджета непосредственно связаны с функциями государства по управлению общественным развитием. Именно через них оказывается регулирующее воздействие, как на экономическое, так и на социальное состояние общества. Поэтому структура расходов федерального бюджета отражает приоритеты в финансировании общественных потребностей.

В нашей стране, расходный раздел бюджета «социальная политика» включает в себя социальную защиту и пенсионное обеспечение. Но для более полной картины в данной работе будут рассматриваться и другие разделы расходов (образование, здравоохранение, охрана окружающей среды и др.).

Согласно Бюджетному Кодексу РФ расходы социально ориентированного характера включают в себя:

– социальную политику;
– образование;
– здравоохранение;
– охрану окружающей среды;
– физическую культуру и спорт;
– жилищно-коммунальное хозяйство;
– средства массовой информации;
– культуру и кинематографию [5].

Данные виды расходов оказывают самое непосредственное воздействие на развитие человеческих факторов и представляют собой реальные инструменты воздействия на процессы формирования и повышения качества жизни населения на соответствующих территориях. В результате чего возрастают реальные доходы населения, увеличивается спрос на предоставление услуг в области образования, культуры, медицины и др., создаются наиболее подходящие условия для воспроизводства человеческого потенциала в целом и рабочей силы, что в общем итоге приводит к росту экономического развития.

Структура и динамика расходов федерального бюджета на социальную сферу указана в табл. 1.

1. Социально-ориентированные расходы федерального бюджета в период с 2015-2017 гг.

Наименование	2015 г.	2016 г.		2017 г.	
	Закон № 93-ФЗ	Проект	% к предыдущему году	Проект	% к предыдущему году
1	2	3	4 = 3/2·100	5	6 = 5/3·100
ВСЕГО	5786,4	5878,4	101,6	6332,2	107,7
В том числе:					
Социальная политика	4214,7	4459	105,8	4962,1	111,28
Образование	629,3	579,8	92,13	644,7	111,19
Здравоохранение	531,4	473,7	89,14	417,7	88,19
Охрана окружающей среды	46,8	59,4	126,92	47,2	79,46
Физическая культура и спорт	72,8	72,4	99,45	79,7	110,08
Жилищно-коммунальное хозяйство	127,7	80	62,65	39,3	49,13
Средства массовой информации	72,8	57,1	78,43	60,1	74,93
Культура, кинематография	90,9	97	106,7	81,4	83,92

Исходя из данных представленных в табл. 1, можно сказать, что функциональная структура расходов федерального бюджета в 2016 г. претерпевает ряд изменений.

Сумма социально-ориентированных расходов за 2016 г. составила 5878,4 млрд. р. или 36,7% всех расходов федерального бюджета.

Почти треть от общей суммы расходов приходится на раздел «Социальная политика». Доля указанных расходов увеличилась с 27,1% в 2015 г. до 27,7% в 2016 г., что составило 4554 млрд. р., а это на 552,1 млрд. р. больше по сравнению с предыдущим годом.

На здравоохранение в 2016 г. из федерального бюджета выделено 473,7 млрд. р., из которых 96,7 млрд. р. направлены на оказание высокотехнологичной медицинской помощи, в 2015 г. данный показатель составлял 531,4 млрд. р., из чего следует, что качество и доступность медицинских услуг оставляет желать лучшего.

Также, уменьшились расходы по статье «Образование» на 7,87%. В 2016 году из бюджета было выделено 579,8 млрд. р. вместо 629,3 млрд. р. в 2015 г. Наблюдается негативная динамика, что в общем итоге приведет к сокращению квалифицированных специалистов и снижению уровня образования.

Самое крупное сокращение расходов затронуло статью «Жилищно-коммунальное хозяйство». Финансирование ЖКХ снизилось на 37,4%, с 127,7 млрд. р. до 80 млрд. р., что главным образом, связано с уменьшением расходов федерального бюджета на предоставление имущественного взноса Российской Федерации в Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства и в связи с сокращением бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства по отдельным федеральным целевым программам.

Бюджетные расходы по разделу «Средства массовой информации» сократились в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 21,1 млрд. р., это свидетельствует об уменьшении расходов на предоставление субсидий средствам массовой информации и прекращении действия федеральной целевой программы «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009 – 2015 годы». Так, расходы составили 51,7 млрд. р. в 2016 г. против 72,8 млрд. р. в 2015 г.

Создание условий для занятий физической культурой и спортом имеет первостепенную важность для развития и поддержания здорового образа жизни граждан, так как именно спорт закаляет характер и выносливость человека, а также повышает его трудоспособность. Но, тем не менее, расходы по статье «Физическая культура и спорт» незначительно сократились в 2016 г., 72,4 млрд. р. против 72,8 млрд. р. в 2015 г. Данное сокращение связано с завершением ряда мероприятий по подготовке к проведению Чемпионата мира по футболу в Российской Федерации.

Расходы по статье «Культура и кинематография» увеличились на 6,7% и в 2016 г. составили 97 млрд. р. против 90,9 млрд. р. в 2015 г., что констатирует факт сохранения культурного и исторического наследия России, обеспечения доступа граждан к культурным ценностям и участия в культурной жизни. Кроме того, в 2016 г. будет продолжено увеличение соотношения среднемесячных доходов работников культуры и искусства к средней заработной плате по экономике в соответствующем регионе. И будет продолжена реализация грантовой поддержки проектов в области культуры в объеме 5,3 млрд. р.

Анализ динамики расходов федерального бюджета по разделу «Охрана окружающей среды» показывает, что финансирование данной сферы в 2016 г. увеличилось на 26,92% и составило 59,4 млрд. р. против 46,8 млрд. р. в 2015 г., а это очередной раз подтверждает то, что сегодня ведется активная и весьма эффективная работа в плане улучшения экологической обстановки.

Выше, мы рассмотрели статьи расходов федерального бюджета по России в целом. Что касается региона Тамбовской области, то в 2016 году общий объем расходов составил 38,7 млрд. р.

Наибольший процент расходов бюджета Тамбовской области в сфере социально-экономического развития, приходится на раздел «Образование» 8,2 млрд. р. в 2016 г., что на 0,2% больше по сравнению с 2015 г. На втором месте находится раздел «Социальная политика», 7,2 млрд. р. в 2016 г., против 6,9 млрд. р. в 2015 г. Расходы на здравоохранение выросли на 0,3 млрд. р. и в 2016 г. составили 6 млрд. р. Также, значительно увеличились расходы на развитие культуры и кинематографии, 0,71 млрд. р. в 2016 г., против 0,47 млрд. р. в 2015 г. В свою очередь расходы на ЖКХ, физическую культуру и спорт, заметно сократились по сравнению с предыдущим годом [6].

Из данного анализа можно сделать вывод, что дефицит бюджетов разных уровней, проблемы и недоработки в социальной политике, уменьшение объемов государственных расходов в России, замедляют экономический рост и негативным образом сказываются на жизнедеятельности граждан. Следовательно, одним из основных направлений структурной перестройки экономики и ее диверсификации, должен стать бюджетный федерализм [7].

Государство, для достижения своих целей разрабатывает и реализует ряд программ, направленных на повышение благосостояния России.

Именно блок «Новое качество жизни», посвящен социально-экономическому развитию, в рамках которого будут обеспечены доступность услуг образования и здравоохранения требуемого качества, необходимый уровень обеспеченности жильем, доступ к культурным благам, условия, позволяющие гражданам систематически заниматься

физической культурой и спортом. Будет реализована социальная политика по поддержке уязвимых слоев населения и проведена политика, направленная на интеграцию мигрантов. Будут обеспечены высокие стандарты личной безопасности и экологической безопасности.

Содержание и основные направления программы «Новое качество жизни» представлены в табл. 2.

2. Направления программы «Новое качество жизни»

№	Наименование государственной программы	Цели программы
I	«Новое качество жизни»	
01	Развитие здравоохранения	Обеспечение доступности медицинской помощи и повышение эффективности медицинских услуг
02	«Развитие образования» на 2013 – 2020 гг.	Повышение качества российского образования в соответствии с меняющимися запросами населениями и перспективными задачами развития российского общества и экономики
03	Социальная поддержка граждан	Создание условий для роста благосостояния граждан – получателей мер социальной поддержки, а также повышение доступности социального обслуживания населения
04	Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации	Повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения; повышение качества и надежности предоставления жилищно-коммунальных услуг населению
05	Содействие занятости населения	Создание правовых, экономических и институциональных условий, способствующих эффективному развитию рынка труда

Продолжение табл. 2

№	Наименование государственной программы	Цели программы
06	«Развитие культуры и туризма» на 2013 – 2020 гг.	Реализация стратегической роли культуры как духовно-нравственного основания развития личности и государства, единства российского общества, а также развитие туризма
07	«Охрана окружающей среды» на 2012 – 2020 гг.	Повышение уровня экологической безопасности граждан и сохранение природных систем
08	Развитие физической культуры и спорта	Создание условий, обеспечивающих возможность гражданам систематически заниматься физической культурой и спортом

Таким образом, реализация программы «Новое качество жизни» по направлениям, представленным в табл. 2, должна привести к совершенствованию и процветанию экономики России и гуманизации общественных отношений.

Но, в социальной сфере, как и в любой другой области, присутствуют важные проблемы. На современном этапе развития к подобным проблемам можно отнести:

– низкий уровень пенсионных выплат и реальных доходов населения;

– наличие слабо защищенных слоев населения, включая бюджетную сферу;

– острый дефицит квалифицированных социальных кадров;

– ухудшение условий жизни населения;

– возрастание массовой бедности;

– увеличение безработицы;

– резкое усиление дифференциации доходов населения и т.д.

Долгосрочная политика социальной поддержки населения для решения данных проблем включает следующие приоритетные направления.

1. Улучшение социального климата в обществе, снижение бедности и уменьшение дифференциации населения по уровню доходов.

2. Повышение эффективности государственной поддержки семьи.

3. Социальное обслуживание граждан старших возрастов и инвалидов.

4. Развитие сектора негосударственных некоммерческих организаций в сфере оказания социальных услуг.

5. Социальное обслуживание граждан старших возрастов.

6. Формирование эффективной системы социальной поддержки лиц, находящихся в трудной жизненной ситуации, и системы профилактики правонарушений.

Подводя итоги, хотелось бы сказать, что социальная политика – это система ценностей, государственно-управленческих мер, решений, программ и действий, направленных и осуществляемых для достижения поставленных целей социально-экономического развития.

Реализация целей и задач социальной политики приведет к стимулированию экономического роста и подчинению производства интересам потребления, усилению трудовой мотивации и деловой предприимчивости, обеспечению определенного уровня жизни и социальной защиты населения, сохранению культурного и природного наследия, национального своеобразия и самобытности.

Список используемых источников

1. Куликов, Н. И. Регионам нужна большая экономическая свобода и финансовая самостоятельность / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов. Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016

2. Куликов, Н. И. Экономика России: цифры, факты, оценка // Финансы и кредит. – 2016. – № 39.

3. Куликов, Н. И. Россия сегодня: экономика, финансы, общество / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 7.

4. Шишкина, Н. А. Социальная политика как фактор успешности страны: центр научной политической мысли и идеологии. – URL : http://rusrand.ru/analytics/sotsialnaja-politika-kak-faktor-uspeshnosti-strany

5. Мащенко, Ю. А. Бюджетное финансирование социальной сферы, как фактор повышения качества жизни населения // Наука и образование. – 2015. – № 336. – С. 3–4/

6. Бюджетный кодекс РФ : федер. закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. 01.09.2016).

7. О бюджете Тамбовской области на 2016 и на плановый период 2017 и 2018 годов : закон Тамбовской области от 25.12.2015 № 610 (ред. 25.07.2016).

Кириллова О. В. – магистрант кафедры «Экономика»

ФИНАНСОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

Статья подготовлена под научным руководством д-ра экон. наук, профессора Н. И. Куликова

Уровень и качество жизни людей, а также политическая и социальная стабильность зависят от доступности услуг, связанных с образованием, здравоохранением, культурой, социальным обслуживанием, возможностью получения достойной заработной платы и компенсацией ее утраты в результате потери трудоспособности [1].

В статье 7 Конституции РФ определено, что российское государство является социальным, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Поэтому в обеспечении нормального функционирования любой современной экономической системы важная роль принадлежит именно государству. Государство на протяжении всей истории своего существования выполняло и выполняет ряд важных функций:

– определяет правовую базу, способствующую нормальному ходу хозяйственного развития;

– защищает конкуренцию и ограничивает монополистическую деятельность;

– перераспределяет доходы и богатство;

– способствует стабилизации экономики;

– перераспределяет ресурсы и т.д.

Так и в рыночной экономике, государство вынуждено выступать в качестве экономического агента, но оно в свою очередь имеет некоторые особенности: государству принадлежит регулирующая роль в общественных отношениях, оно отличается внерыночным происхождением дохода и обладает императивным статусом, т.е. его требования являются обязательными для всех остальных экономических агентов.

Поэтому, с уверенностью можно сказать, что на современном этапе развития, вопросы, связанные с финансовым регулированием социально-экономических процессов приобретают наибольшую актуальность.

Таким образом, финансовое регулирование – это воздействие на экономические и социальные процессы, направленное на предотвращение возможных или устранение имеющихся диспропорций, обеспечение развития передовых технологий и социальной стабильности,

путем концентрации финансовых ресурсов в одних сегментах рынка и ограничения роста объема финансовых ресурсов в других.

Субъектами финансового регулирования выступают государственные структуры, а объектами – отраслевая структура экономики, ее территориальные пропорции, а также социальная структура общества.

На основании всего вышеизложенного, можно сказать, что государственное финансовое регулирование преследует три цели:

1) минимизацию неизбежных негативных последствий рыночных процессов;

2) создание правовых, финансовых и социальных предпосылок эффективного функционирования рыночной экономики;

3) обеспечение социальной защиты тех групп рыночного общества, положение которых в конкретной экономической ситуации становится наиболее уязвимым.

Общая стратегия государственного финансового регулирования рыночной экономики базируется на следующих принципах:

– предпочтение следует отдавать рыночным формам организации экономики. На практике это означает, что государство должно финансировать только те социально значимые отрасли, которые не привлекают частный бизнес из-за малой прибыльности;

– государственное предпринимательство должно не конкурировать, а помогать развитию частного бизнеса. Игнорирование этого принципа способно привести к искусственному доминированию государственных предприятий над частными;

– государственная финансовая, кредитная и налоговая политика должна способствовать экономическому росту и социальной стабильности;

– особую значимость государственное регулирование приобретает в период кризисов, а также для процессов в сфере межгосударственных экономических отношений (импортно-экспортные операции, международная специализация производства, валютные отношения).

Осуществляя финансовое регулирование социально-экономических процессов, государство использует систему форм, методов и инструментов, которые применяются в зависимости от содержания решаемых задач, финансовых возможностей государства и накопленного опыта регулирования.

Так, эффективность и действенность финансового регулирования экономики отражается в темпах прироста, изменениях структуры национальной экономики, росте инвестиций, занятости, в уровне жизни населения. Становится очевидным и то, что в ходе реализации государственного финансового регулирования система различных форм и

методов финансового регулирования должна корректироваться в соответствии с изменяющимся экономическим положением, условиями и результатами осуществляемых преобразований.

Для успешного функционирования механизма финансового воздействия на экономику и социальную сферу, используются прямые, косвенные и смешанные формы их регулирования.

Прямые формы государственного финансового регулирования в основном связаны с использованием административных средств воздействия на финансовые отношения. Эти средства характеризуются непосредственным властным воздействием государственных органов и органов местного самоуправления на регулируемые отношения и поведение соответствующих экономических субъектов.

Прямое влияние на ход рыночных процессов оказывается:

– с помощью взимания прямых общегосударственных налогов;

– в процессе финансирования расходов, осуществляемых из бюджета развития;

– посредством применения повышенных или пониженных ставок налогов и платежей в бюджет и в централизованные внебюджетные фонды;

– при изменении размеров нормативов государственных расходов;

– в результате взимания штрафов, пени, неустоек за нарушение финансовой дисциплины.

Все это прямо изменяет и уровень доходов субъектов воспроизводства, и рыночную конъюнктуру.

Косвенные методы государственного финансового регулирования основываются на финансовых средствах воздействия на регулируемые отношения со стороны субъектов государственной власти и местного самоуправления. Они опосредованно через экономические интересы без прямого воздействия отражаются на поведении участников финансовых отношений путем создания условий, влияющих на мотивацию должного поведения посредством финансовых стимулов.

К косвенным формам регулирования относится косвенное государственное налогообложение и осуществление текущих государственных расходов.

Среди смешанных форм финансового воздействия выделяются местные налоги, система неналоговых платежей в бюджет, льготное налогообложение и льготное финансирование отдельных сфер деятельности и мероприятий, нормативы образования и использования децентрализованных внебюджетных фондов и фондов государственных предприятий и организаций.

В зависимости от сферы применения и целевого предназначения методы финансового регулирования социально-экономических процессов целесообразно делить на:

– методы регулирования отраслевых диспропорций (налоговое регулирование, амортизационная политика, государственная финансовая поддержка предприятий отдельных отраслей экономики, льготное кредитование и страхование);

– методы регулирования территориальных диспропорций (межбюджетные трансферты, финансирование целевых программ, поддержи и развития отдельных регионов и муниципальных образований);

– методы регулирования социальной структуры общества (прожиточный минимум, использование налоговых вычетов при уплате НДФЛ, налоговые льготы, различные социальные выплаты и др.).

Следует отметить, что ряд авторов, рассматривая различные аспекты финансового регулирования экономических и социальных процессов, концентрируют свое внимание на отдельных сферах, выделяя при этом особые специфические методы.

Так, Е. И. Воробьева, выделяя обособленно финансовые методы регулирования социальных процессов, подразделяет их на три основные группы:

1) методы, связанные с финансовым обеспечением социальных процессов;

2) методы, с помощью которых осуществляется непосредственное регулирование социальных процессов;

3) методы, связанные с финансовым стимулированием социальных процессов.

Классификация данных методов по выделенным группам представлена в табл. 1.

Юдина И. Н., исследуя сферу действия финансовых институтов в обществе и экономике, под которыми понимаются и рынок ценных бумаг, и инвестиционный рынок, и рынок страхования, к методам (инструментам) финансового регулирования относит:

– пруденциальное регулирование (один из видов регулирования банковской деятельности), которое направлено на регулирование нормативов по капиталу и ликвидности всех финансовых институтов;

– инструменты разрешения кризиса, к которым относятся действия центрального банка в качестве «кредитора на крайний случай» и обязательные системы страхования депозитов и некоторых розничных финансовых услуг;

1. Финансовые методы регулирования социальных процессов, сгруппированные по отдельным направлениям

Методы, связанные с финансовым обеспечением социальных процессов	Методы прямого регулирования социальных процессов	Методы финансового стимулирования социальных процессов
Финансирование гарантированных государством прямых денежных выплат гражданам (пенсии, пособия, субсидии и пр.). Финансирование льгот отдельным категориям граждан. Бюджетное финансирование учреждений социальной сферы	Налоговое регулирование доходов граждан и юридических лиц. Государственное финансовое регулирование рынка жилья. Содействие развитию финансового рынка, создание специального механизма защиты интересов вкладчиков, инвесторов, страхователей	Финансовое стимулирование создания новых рабочих мест. Финансовое стимулирование начала индивидуальной предпринимательской деятельности. Финансирование общественных работ и пр.

– надзор за платежной системой и правила ведения бизнеса (вмешательство в действия участников финансового рынка с целью устранения информационной асимметрии на розничных и оптовых рынках) [4].

При рассмотрении различных методов финансового регулирования также представляется целесообразным выделить конкретные объекты их воздействия, к которым, в частности, относятся следующие:

– система экономики государства (агрегированный объект);

– экономические и социальные процессы (инфляция, развитие конъюнктуры, экономические циклы, занятость, демография, научно-технический прогресс, экология и т.д.);

– экономические подсистемы (экономики регионов, отраслей; стадии воспроизводства; сектора экономики);

– рынки товаров (работ, услуг), ценных бумаг, валюты, фондов, инвестиций, капитала и т.д.);

– финансовые, кредитные, внешнеэкономические отношения [2].

Теперь хотелось бы обратиться к статистике за 2016 г., в области социально-экономического развития.

В 2016 году под влиянием мер, принятых Правительством Российской Федерации по насыщению рынков, проводимой тарифной и денежно-кредитной политики, потребительская инфляция в России снизилась до однозначных значений. По итогам года инфляция составила 5,4%, в 2015 г. данный показатель составлял 12,9%, в 2014 г. – 11,4% (рис. 1). В начале 2017 года тенденция снижения инфляции сохранилась. По состоянию на 23 января за годовой период инфляция снизилась до 5,3%.

Столь значительное замедление инфляции обеспечивалось низким ростом цен на продовольственные товары в результате процессов импортозамещения и хорошего урожая, что способствовало росту предложения более дешевой отечественной продукции. Вклад в инфляцию основных групп товаров и услуг, представлен на рис. 2.

Из рисунка 2 видно, что вклад всех компонент в инфляцию снизился. Так в 2016 г. вклад продовольственных товаров в инфляцию составил 1,7%, а это на 3,5% меньше по сравнению с предыдущим годом. В 2014 году данный показатель составлял 5,6%.

Вклад непродовольственных товаров в 2016 г. составлял 2,4%, в 2015 г. – 5,1%, в 2014 г. – 3,1%.

Вклад в инфляцию основных групп услуг за 2016 г. снизился на 1,4% по сравнению с 2015 г. и составил 1,2%. В 2014 году данный показатель был равен 2,7%.

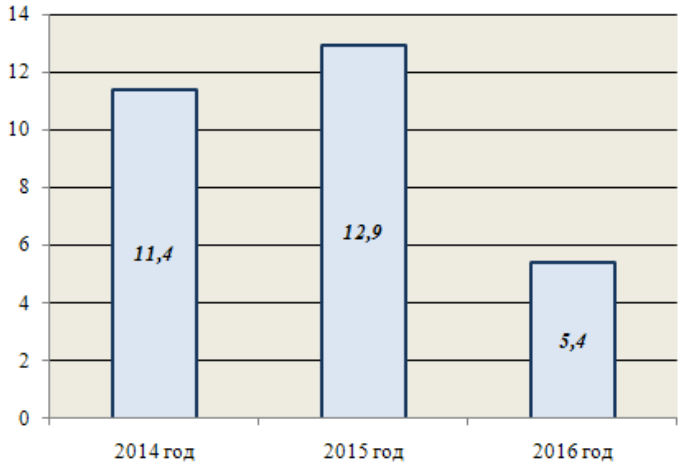

Рис. 1. Уровень инфляции в Российской Федерации 2014 – 2016 гг., %

Рис. 2. График вклада в инфляцию основных групп товаров и услуг

Таким образом, очевидно, что основой вклад в усиление инфляции по итогам 2016 г. внес рост цен на непродовольственные товары, обусловленный продолжительным переносом издержек от девальвации рубля в конце 2015 – начале 2016 гг. на цены непродовольственных товаров в условиях низкого потребительского спроса [3].

На рынке труда, в декабре 2016 г. отмечено незначительное увеличение численности рабочей силы за счет роста численности занятого населения, особенно в таких видах деятельности как образование, транспорт и связь, сельское хозяйство (табл. 2).

Исходя из данных представленных в табл. 2, мы видим, в среднем за 2016 г. уровень безработицы составил 5,5% от рабочей силы. В 2015 году данный показатель равнялся 5,8%.

Численность рабочей силы и численность занятого населения продемонстрировали символический рост на 0,1%.

Регистрируемая безработица на конец 2016 г. составила 956 тыс. человек, что на 44 тыс. человек меньше по сравнению с предыдущим годом. В результате снижения количества вакансий, коэффициент напряженности в декабре 2016 г. был равен 87,8 человек на 100 вакансий, а это на 13,5 человек на 100 вакансий меньше по сравнению с базисным периодом.

Еще одним из основных факторов, определяющих социально-экономическое развитие страны, является уровень доходов населения (табл. 3).

2. Показатели рынка труда, 2016 г.

Показатели	2015	I квартал 2016	II квартал 2016	III квартал 2016	IV квартал 2016	2016 г.
Рабочая сила, млн. человек	76,5	76,0	76,6	77,3	76,7	76,6
Занятые, млн. человек	72,3	71,5	72,2	73,2	72,6	72,4
Безработные, млн. человек	4,4	4,5	4,3	4,1	4,1	4,2
Уровень безработицы, % от рабочей силы	5,8	5,9	5,7	5,3	5,4	5,5
Официально зарегистрированные безработные, тыс. человек	1000	1050	1011	905	859	956
Потребность в работниках, тыс. человек	1140	1136	1356	1413	1267	1293
Коэффициент напряженности (человек на 100 вакансий)	101,3	110,2	88,1	75,9	80,6	87,8

3. Показатели доходов населения, 2016 г.

Показатели	2015	I квартал 2016	II квартал 2016	III квартал 2016	IV квартал 2016	2016 г.
Номинальная з/п, р.	33877	34000	37404	35744	39649	36703
Реальная з/п, %	–9,5	–0,6	0,3	1,2	1,5	0,6
Средний размер назначенной пенсии, р.	11984	12299	12418	12416	12428	12390
Реальные располагаемые доходы, %	–4,0	–4,2	–6,3	–6,5	–6,0	–5,9

Данные представленные в табл. 3, показывают нам, что реальные располагаемые денежные доходы населения Российской Федерации в 2016 г. упали на 5,9% по сравнению с 2015 г. В 2015 году, по отношению к 2014 г., падение составило 4%.

Среднемесячная номинальная зарплата по итогам 2016 г. составила 36 703 р. в месяц и выросла на 7,7% к 2015 г. [4].

При этом следует отметить, что только 12% работников получают зарплату выше средней в России. Доля людей, живущих ниже прожиточного минимума в 2016 г. составила 14,1% или более 23 млн. человек. Размер пенсионных выплат в 2016 г. увеличился на 3,4% к предыдущему году и составил 12 390 р. По регионам России размер пенсии сильно различается. Так, в Тамбовской области средняя величина пенсий чуть больше 10 000 р., примерно такая же ситуация в Рязанской и Брянской областях [5].

Но это лишь средние показатели по России. А, если рассматривать сложившуюся ситуацию в стране за последний год по децильным группам, то мы увидим, что доля «бедных» значительно выросла. Так по результатам опроса в ВЦИОМа, доля семей, которым не хватает даже на продукты питания, и тех, которым достаточно средств на продукты питания, но испытывают трудности с покупкой одежды, за год выросла с 22% почти до 40%.

По результатам опроса Левада-центра 75% россиян сказали, что они могут купить на свои доходы только продукты питания и одежду. Только 23% россиян признались, что могут позволить себе купить некоторые дорогие вещи (телевизор, холодильник), но не имеют возможность купить автомобиль, год назад таких было около 60%. И лишь 4% россиян сегодня могут купить автомобиль [6].

Проанализировав показатели рынка труда и доходов населения, можно отметить, что в России труд недооценен, заработная плата значительно ниже реальной цены труда. Так по данным Левада-центра, 61% россиян сказали, что низкие доходы и нехватка денег больше всего осложняют семейную жизнь [7].

Разрыв по доходам самых богатых и самых бедных слоев населения в России является одним из самых глубоких в мире.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что современная система государственного регулирования социально-экономических процессов представляет собой сложный механизм, каждый из компонентов которого имеет конкретное действие, направленное на достижение государством поставленных целей, и в то же время работающий как целостная система, служащая инструментом реализации государственной экономической и социальной политики.

Список используемых источников

1. Овчарова, Л. Н. Мониторинг социально-экономического положения и социального самочувствия населения / Л. Н. Овчарова, С. С. Бирюкова. – М. : НИУВШЭ, 2016. – 27 с.
2. Боробова, М. А. Классификация методов финансового регулирования экономических и социальных процессов // Экономика и социум. – 2016. – № 4.
3. Мониторинг. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2016 году. – URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/2017070204
4. Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/
5. Куликов, Н. И. Экономический и финансовый кризис в России: только ли в санкциях дело? – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2015.
6. Куликов, Н. И. Экономика России: цифры, факты, оценка. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016
7. Куликов, Н. И. Регионам нужна большая экономическая свобода и финансовая самостоятельность / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016

Кириченко Е. А. – канд. экон наук, доцент
Нгуен Тхи Хыонг Май – магистрант кафедры «Экономика»

ПРИМЕНЕНИЕ ПРИЕМА ДЕТАЛИЗАЦИИ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Главная задача бухгалтерской отчетности представляет собой формирование полной и достоверной информации о финансовом состоянии и финансовых результатах деятельности предприятия, следовательно, одной из основополагающих функций бухгалтерской отчетности считается аналитическая.

Приходится сталкиваться с проблемой соответствия информационных запросов пользователя бухгалтерской отчетности, приступающего к ее анализу, и реального содержания данных этой бухгалтерской отчетности. Если то, что желательно видеть в бухгалтерской отчетности, соответствует тому, что в ней действительно есть, выводы на основе анализа отчетности могут быть объективными. Если же ожидания не соответствуют реальным возможностям отчетности, но при этом мы верим вто, что ожидания оправданы и подтверждены действительным положением дел, результаты анализа бухгалтерской информации могут быть глубоко ошибочными [2].

Обобщающие показатели, используемые в современной науке и практике финансового анализа, позволяют оценить лишь текущие финансовые результаты и финансовое состояние организации и их дина-

мику, а для выявления причин динамики финансовых характеристик необходимы их детализация и последующий факторный анализ. Для достижения поставленной задачи целесообразно применение приема детализации.

В своих работах по финансовому анализу Н. А. Казакова пишет о том, что «каждый экономический субъект представляет собой институциональную систему, функционирующую и развивающуюся в определенной институциональной среде. Она отражает многообразие и структуру систем учета, анализа, внутреннего контроля, обладая выраженной спецификой вида деятельности и конкретного организационного уровня (компании, сегмента, филиала, структурного подразделения, холдинга), а также позиционируя экономический субъект в бизнес-среде, устанавливая определенные правила оценки стоимости бизнеса. Влияние институциональных факторов на особенности стратегического анализа компании проявляется в специфике содержания, структуры, объемах, публичных сведений о бизнесе), а также в потребностях институциональных пользователей в результатах анализа...» [4].

Деловая активность проявляется в динамичности развития предприятия, достижении его поставленных целей, что отражают абсолютные стоимостные и относительные показатели.

Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых показателей.

Например, для оценки степени деловой активности организации целесообразно использовать систему показателей эффективности использования различных видов ресурсов:

– ресурсоотдача;
– фондоотдача;
– коэффициент закрепления;
– коэффициент оборачиваемости средств в расчетах;
– коэффициент оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей и т.д.

Проведем показатели эффективности использования ресурсов на оценки степени деловой активности предприятия на примере ПАО «Пигмент» за 2015 – 2016 гг., используя данные «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах» (табл. 1).

Как видно из данных таблицы, в ПАО «Пигмент» на начало периода коэффициент ресурсоотдача составил 2,32, уменьшился на 0,36 и составил 1,96 на конец периода. Снижение этого показателя показы-

1. Показатели эффективности использования ресурсов ПАО «Пигмент» за 2015–2016 гг.

Показатель	На начало периода	На конец период	Изменение
			$D = 3 - 2$
Ресурсоотдача	2,32	1,96	–0,36
Фондоотдача	4,66	4,31	–0,35
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	5,30	4,06	–1,24
Длительность одного оборота	67,92	88,73	20,81
Коэффициент закрепления	0,19	0,25	0,06
Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах)	11,95	9,30	–2,65
Оборачиваемость средств в расчетах (в днях)	30,12	38,72	8,60
Оборачиваемость запасов (в оборотах)	9,66	7,16	–2,51
Оборачиваемость запасов (в днях)	37,26	50,31	13,06
Продолжительность операционного цикла	67,38	89,03	21,66
Продолжительность финансового цикла	35,77	56,53	20,76
Оборачиваемость кредиторской задолженности (в оборотах)	11,39	11,08	–0,31
Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях)	31,61	32,50	0,90

вает неэффективность вложений капитала. Чем меньше значение этого коэффициента, тем медленнее оборачивается капитал, и тем меньше прибыли приносит каждая единица (каждый рубль) актива предприятия.

В ПАО «Пигмент» уровень коэффициента фондоотдачи снизился на 0,35 и составил 4,31 на конец периода. Уменьшение фондоотдачи считается не положительным результатом. Уровень эксплуатации основных средств и результативность их применения является неэффективным.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств ведет к высвобождению оборотных средств организации из оборота. Однако, в ПАО «Пигмент» данный коэффициент уменьшился на 1,24 и составил 4,06 на конец периода. Замедление оборачиваемости оборотных средств приводит к увеличению потребности организации в оборотных средствах.

В ПАО «Пигмент» уровень показателя оборачиваемости средств в расчетах составил 11,95 на начало периода, 9,3 на конец периода. Уменьшение оборачиваемости средств в расчетах на 2,65 характеризуется как нехорошая тенденция. Когда снижение оборачиваемости может говорить либо о снижении объема продаж, либо о снижении спроса на продукцию, либо же об росте дебиторской задолженности.

В ПАО «Пигмент» уровень показателя оборачиваемости запасов снизился на 2,51 и составил 7,16 на конец периода. Снижение оборачиваемости запасов характеризуется как неблагоприятная тенденция. Чем меньше оборачиваемость запасов предприятия, тем менее эффективным является производство и тем больше потребность в оборотном капитале для его предприятия.

В ПАО «Пигмент» уровень показателя продолжительности операционного цикла на начало периода составил 67 дней, на конец периода составил 89 дней. Увеличение продолжительности операционного цикла на 22 дней считается отрицательным.

В ПАО «Пигмент» продолжительность финансового цикла составила 35 дней на начало периода и 56 дней на конец периода. Увеличение данного показателя характеризуется как неположительным результатом.

В ПАО «Пигмент» уровень коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности незначительно уменьшился на 0,31 и составил на конецпеиода 11,08. Снижение оборачиваемости кредиторской задолженности может свидетельствовать об уменьшении платежной дисциплины организации в отношениях с поставщиками, бюджетом, внебюджетными фондами, персоналом организации, прочими кредиторами – несвоевременное погашение организацией своей задолженности перед кредиторами и (или) увеличение покупок с отсрочкой платежа (коммерческого кредита поставщиков). На конец периода оборачиваемость кредиторской задолженности значительно больше коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности. Эта ситуация является неблагоприятной для организации.

При оценке деловой активности хозяйствующего субъекта в первую очередь речь идет об интенсивности использования оборотных средств – оборотных активов. Как известно, с целью достижения эффективности деятельности предприятия необходимо стремиться к ускорению оборачиваемости ее активов. Общий показатель оборачиваемости будет иметь положительную динамику лишь в том случае, если ускорение оборачиваемости произойдет на какой-либо одной стадии кругооборота, либо нескольких стадиях, либо на всех стадиях, имеющих место в данном отчетном периоде в рамках анализируемой компании. Очевидно, что ускорение оборачиваемости на одной из стадий кругооборота влечет за собой ускорение и на последующих. Поэтому при оценке и анализе деловой активности предприятия необходимо получать информацию не только в обобщенном виде (коэффициент оборачиваемости оборотных активов), но и аналитическую информацию, которая включает в себя величины показателей и влияние изменения этих показателей на величину общего показателя оборачиваемости.

Необходимо обратить внимание на то, что обобщающие коэффициенты, используемые в современной науке и практике финансового анализа, позволяют оценить лишь текущие финансовые результаты и финансовое состояние организации и их динамику, а для выявления причин динамики финансовых характеристик необходимы их детализация и последующий факторный анализ. Детализация – это один из основных специфических методов анализа, который позволяет всесторонне оценить исследуемые явления и вскрыть причины сложившейся ситуации.

Предлагается использовать факторную модель коэффициента оборачиваемости оборотных средств организации, которая включает все основные составляющие оборотных активов:

$$K_{об} = В/ОА, \quad (1)$$

где В – выручка от реализации; ОА – оборотные активы.

Или

$$K_{об} = В/(З + НДС + ДЗ + КВ + ДС + ПО), \quad (2)$$

где З –запасы; НДС – налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям; ДЗ – дебиторская задолженность; КВ – финансовые вложения; ДС – денежные средства и денежные эквиваленты; ПО – прочие оборотные активы.

Эта модель оборачиваемости оборотных средств позволяет оценить не только динамику (замедление, ускорение) оборачиваемости в целом, но и определить влияние изменения отдельных составляющих оборотных активов на изменение результативного показателя. Такие

расчеты принципиально важны, так как позволят получать информацию не только о положительном либо отрицательном влиянии изменения факторных показателей на величину результативного, но и позволяют получить количественную оценку этого влияния.

Однако приведенная модель не демонстрирует окончательной степени детализации показателя оборачиваемости. Большинство показателей, представленных в знаменателе, также являются обобщающими и соответственно в «Бухгалтерский баланс» представлены отдельными составляющими. Наибольший интерес для анализа представляет статья оборотных активов «Запасы», элементами которой являются сырье и материалы, незавершенное производство, готовая продукция, товары отгруженные, прочие запасы и затраты. Исходя из этого, коэффициент оборачиваемости оборотных активов имеет вид:

$$K_{об} = В/ОА = В/(З + НДС + ДЗ + КВ + ДС + ПО). \quad (3)$$

Или

$$K_{об} = В/[(СМ + НП + ГП + ТО + ПЗ) + НДС + ДЗ + КВ + ДС + ПО], \quad (4)$$

где СМ – сырье и материалы; НП – затраты в незавершенном производстве; ГП – готовая продукция; ТО – товары отгруженные; ПЗ – прочие запасы и затраты.

Показатели З, НДС, ДЗ, КВ, ДС, ПО являются факторами первого уровня, СМ, НП, ГП, ТО, ПЗ – второго.

Эта факторная модель представляет собой двухуровневую модель смешанного типа, факторный анализ которой позволит при необходимости определить влияние изменения факторов второго уровня на результативный показатель, что значительно сократит трудоемкость аналитической работы и, следовательно, ускорит принятие оптимального оперативного управленческого решения.

Проведем расчет влияния факторов второго уровня на коэффициент оборачиваемости оборотных средств на примере ПАО «Пигмент» за 2015–2016 гг., используя данные «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах» и «Пояснения к бухгалтерскому балансуи отчету о финансовых результатах за 2016 год». Предлагается общий вид детализированной факторной модели коэффициента оборачиваемости оборотных средств (рис. 1).

1. Необходимо определить $\Delta З_{общ}$, $\Delta З_{см}$, $\Delta З_{нп}$, $\Delta З_{гп}$, $\Delta З_{пз}$, $\Delta З_{го}$, а также $\Delta K_{обз}$ (табл. 2).

2. Для достижения пропорциональности степени влияния факторов второго уровня на результативный показатель необходимо определить постоянный для всех факторов коэффициент:

$$K = \Delta K_{обз}/\Delta З_{общ} = –2,5 / 219\ 360 = –0,000011.$$

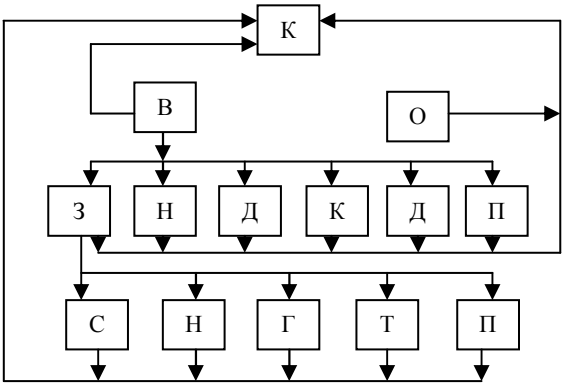

Рис. 1. Детализированная факторная модель коэффициента оборачиваемости оборотных средств

2. Изменение элементов статья оборотных активов «Запасы» в ПАО «Пигмент» за 2015–2016 гг.

Наименование показателя	За 2015 г.	За 2016 г.	Δ
1	2	3	4 = 3 – 2
Запасы – всего	562 576	781 936	219 360
в том числе: – сырье и материалы (СМ)	341 996	507 375	165 379
– незавершенное производство (НП)	30 911	26 301	–4610
– готовая продукция (ГП)	123 501	156 765	33 264
– товары отгруженные (ТО)	199	3524	3325
– прочие запасы и затраты (ПЗ)	65 969	87 971	22 002

3. Путем умножения полученного коэффициента на абсолютное отклонение З за счет каждого из факторов второго уровня получим величины абсолютных отклонений результативного показателя за счет каждого из факторов второго уровня:

$\Delta K_{обсм} = K\Delta З_{см} = –0,000011 \cdot 165\ 379 = –1,82;$

$\Delta K_{обнп} = K\Delta З_{нп} = –0,000011 \cdot –4610 = 0,05;$

$\Delta K_{обгп} = K \cdot \Delta З_{гп} = –0,000011 \cdot 33\ 264 = –0,37;$

$\Delta K_{обпз} = K \cdot \Delta З_{пз} = –0,000011 \cdot 22\ 002 = –0,24;$

$\Delta З_{обто} = K \cdot \Delta З_{го} = –0,000011 \cdot 3325 = –0,04.$

Таким образом, результаты проведенного анализа позволяют сделать ряд выводов. За счет значительного роста величины запасов и затрат произошло замедление оборачиваемости оборотных активов на 2,5 оборота. Налицо негативное влияние каждой составляющей запасов и затрат. Однако наибольшее негативное влияние оказал значительный рост доли сырья и материалов (–1,82), что свидетельствует о необходимости инвентаризации складских запасов на предмет выявления неиспользуемых, либо о направлении сырья и материалов в производство. Менее существенное негативное влияние на анализируемый показатель оказал рост товаров отгруженных соответственно, что означает необходимость ускорения процесса производства продукции и ее отгрузки покупателям.

Предложенная двухуровневая модель оборачиваемости оборотных средств дает возможность не только оценить степень интенсивности использования компанией оборотных средств в целом и по отдельным элементам, но и выявить положительные моменты и «узкие места» в финансово-хозяйственной деятельности организации.

В зависимости от целей аналитического исследования подобным образом можно детализировать и иные показатели финансовых результатов и финансового состояния организации.

Список используемых источников

1. Бреславцева, Н. А. Анализ и классификация проблем бухгалтерской отчетности для составителей и пользователей / Н. А. Бреславцева, О. Ф. Сверчкова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 13.

2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

3. Пятое, М. Л. Возможности анализа бухгалтерской отчетности // Бух. 1С. – 2006. – № 9.

4. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности : учебник. 6-е изд. / Л. В Донцова, Н. А Никифорова. – М. : Дело и сервис, 2008. – 368 с.

5. Казакова, Н. А. Институциональные аналитические аспекты и проблемы достоверности учетной информации о развитии бизнеса / Н. А. Казакова, Е. А. Федченко // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 35. – С. 2 –12.

6. Трофимова, Л. Б. Разработка методики экспресс-анализа финансовой отчетности в условиях глобализации экономических процессов // Оценка бизнеса. –2014. – № 37. – С. 53 – 62.

7. Рябова, М. А. Анализ финансовой отчетности : учебно-практическое пособие. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 237 с.
8. Годовая и бухгалтерская отчетность ПАО «Пигмент» [Электронный ресурс]. – URL : http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=1154

Кириченко Е. А. – канд. экон. наук, доцент
Нгуен Тхи Хыонг Май – магистрант кафедры «Экономика»

СРАВНЕНИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО 1 «ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ» И ПБУ4/99 «БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ»

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) применяются при составлении финансовых отчетности разных организаций во всем мире. Для одних групп компаний они считаются обязательными из-за требований инвесторов и учредителей, для других в силу закона [2]. Одна из первых попыток адаптации МСФО в Российской Федерации для российского отчета была предпринята в середине девяностых годов. В настоящее время МСФО приобретают все важность и большую популярность в Российской Федерации. Многие российские организации в дополнение к российскому отчету постепенно начинают готовить финансовый отчет в соответствии с МСФО. Почему? Потому что финансовые данные, информативный отчет, которой вычислены на основе отчета по МСФО, играют ключевую роль в привлечении финансирования, в поиске потенциальных партнеров и инвесторов, особенно иностранного капитала. В связи с этим, проблема составления финансового отчета в соответствии с МСФО получает важное значение для организаций России и считается первостепенным вопросом, которая активно обсуждается в политических и деловых кругах, на страницах профессиональных журналов и газет.

МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» – МСФО, который устанавливает общие принципы представления финансового отчета. МСФО 1 действует с 01.01.1975 [6], введен в действие для применения на территории РФ приказом Министерства финансов РФ от 25.11.2011 № 160н [1]. В целом в настоящее время в РФ ПБУ 4/99 были по возможности максимально приближены к действующим стандартам по МСФО 1. Однако, один из принципов, который служит обязательным в МСФО, но не всегда используемый в системе бухгалтерского учета России, представляет себя приоритет содержания над формой представления финансовой информации. В соответствии с

МСФО 1 сущность операций или других явлений не всегда соответствует тому, каким оно отражается на основе представленной в учете или их юридической формы. В соответствии с российской системой бухгалтерского учета операции, как правило, рассматриваются строго по аналогии с их юридической формой, а не выражают экономическое содержание операции. МСФО 1 применяется к финансовому отчету общего назначения с целью отражения информации о состоянии финансов, движении финансовых средств и денежных результатах деятельности организации, выгодной для большинства пользователей при осуществлении экономических решений. Финансовые отчетности отображают также результаты использования ресурсов, порученных руководству организации (п. 7 МСФО 1). МСФО 1 применяется ко всем типам компаний и организаций, включая страховые компании и банки. В таблице 1 представлены особенности представления финансовой отчетности по МСФО 1 и отличия от ПБУ 4/99.

1. Сравнение представления финансовой отчетности по МСФО 1 и ПБУ 4/99

Стандарт	ПБУ 4/99	МСФО 1
Формат представления отчетности	Не предусмотрен. На практике используются типовые формы, установленные Признаком № 66н Минфина РФ	Не предусмотрен
Отчетная дата	Последний календарный день отчетного периода	Не определена
Отчетный год	Календарный год с 1 января по 31 декабря включительно	Не установлен. Может не совпадать с календарным годом и длится с 1 октября по 30 сентября или с 1 апреля по 31 марта
Продолжительность отчетного года	Один календарный год	Один год. 52 недели

Продолжение табл. 1

Стандарт	ПБУ 4/99	МСФО 1
Изменение продолжительности отчетного года	Допускается в случае, когда момент создания организации приходится на период после 1 октября или при прекращении его деятельности	Допускается составление годовой отчетности за период больше или меньше года с указанием: – причины выбора периода, отличающегося от одного года; – факта того, что суммы, представленные в отчете, не сопоставимы
Состав годовой финансовой отчетности	Бухгалтерский баланс. Отчет о финансовых результатах. Приложения: – отчет о движении денежных средств; – отчет об изменении капитала; – пояснительная записка; – аудиторское заключение, если организация подлежит обязательному аудиту в соответствии с федеральными законами	Отчет о финансовом положении. Отчет о прибылях, убытках и прочих компонентах совокупного финансового результата. Отчет об изменениях в собственном капитале. Отчет о движении денежных средств. Примечания. Аудиторское заключение отчетности по МСФО
Сравнительная информация	Все числовые отчетные показатели: – как минимум, за два года – отчетный год и год, предшествующий отчетному	Отчет о финансовом положении: – как минимум, на две даты – дату окончания и дату начала отчетного года;

Окончание табл. 1

Стандарт	ПБУ 4/99	МСФО 1
		– в случае ретроспективного пересчета или ре классификации отчетных статей – на дату начала года, предшествующего отчетному. Отчет о прибыли или убытке и совокупном доходе, отчет об изменении в капитале, отчет о движении денежных средств: – как минимум, за два года – отчетный год и год, предшествующий отчетному

МСФО 1 предусматривает два главных подхода к классификации активов и обязательств при их отражении в бухгалтерском балансе. Первый подход предусматривает представление активов и обязательств с их разделением на долгосрочные и краткосрочные. Другой подход в порядке их ликвидности.

В РСБУ активы и обязательства представляются как краткосрочные, если срок погашения или обращения по ним не более 12 месяцев после отчетной даты или продолжительности операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. В МСФО 1 подход к определению оборотных (краткосрочных) активов предполагает, что активы, предназначенные для продажи, реализации и потребления, признаются в качестве краткосрочных даже при условии, что компания не предполагает реализовывать их в течение 12 месяцев после отчетной даты. Таким образом, МСФО 1 предлагают более развернутое определение оборотных (краткосрочных) активов. Требования РСБУ и МСФО к составу информации, подлежащей обязательному раскрытию в балансе представлены в табл. 2.

Одно из отличий в порядке составления отчета о финансовых результатах по правилам МСФО и РСБУ состоит в том, что МСФО 1

2. Требования МСФО и РСБУ к составу информации, подлежащей обязательному раскрытию в балансе

Группы статей – ПБУ 4/99 (п. 20)	Линейные статьи – МСФО 1 (п. 68)
Основные средства	Основные средства
Доходные вложения в материальные ценности	Инвестиционное имущество
Нематериальные активы	Нематериальные активы
Долгосрочные и краткосрочные	Финансовые активы (кроме инвестиций, учтенных по методу участия, торговой и прочой дебиторской задолженности, денежных средств и их эквивалентов)
Финансовые вложения	Инвестиции, учтенные по методу участия
Запасы	Запасы
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	–
Дебиторская задолженность	Торговая и прочая дебиторская задолженность
Денежные средства	Денежные средства и их эквиваленты
Кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками; задолженность перед персоналом организации; авансы полученные; прочие кредиторы	Торговая и прочая кредиторская задолженность
Краткосрочные и долгосрочные заемные	Оценочные обязательства
Задолженность участникам по выплате доходов	Финансовые обязательства (кроме торговой и прочой кредиторской задолженности, оценочных обязательств)

Продолжение табл. 2

Группы статей – ПБУ 4/99 (п. 20)	Линейные статьи – МСФО 1 (п. 68)
Задолженность перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами	Обязательства и активы по текущим налоговым платежам
Отложенные налоговые обязательства и отложенные налоговые активы	Отложенные налоговые обязательства и отложенные налоговые активы
–	Доля меньшинства, представленная в составе собственного капитала
Капитал и резервы	Выпущенный капитал и резервы, относящиеся к владельцам собственного капитала материнской компании

предписывает в отчете о финансовых результатах показывать расходы, классифицируя их либо по их назначению, либо по их характеру внутри организации (п. 99). Первый метод «по функции затрат» основан на выделении расходов по принципу их назначения при формировании себестоимости продаж. Другой метод «по характеру затрат» основан на объединении расходов в отчете о финансовых результатах в соответствии с их характером и назначением, но при этом не учитывает их функцию в рамках организации. РСБУ при составлении отчета о финансовых результатах, использует только метод «по назначению затрат».

Проанализировав главные принципы по которым существуют значительные различия в МСФО 1 и в ПБУ 4/99, можно сказать, что МСФО считается удобным и подходящим для анализа состоянии организации. Финансовый отчет, составленный по МСФО, представляет себя более содержательный, показательный и аналитичный документ, который ориентирует на предоставление достоверной и полной информации потенциальным партнерам и инвесторам компании. Это, в свою очередь, позволит привлечь большее количество финансирования и иностранного капитала, так как при высокой прозрачности бухгалтерской отчетности гарантируется самая высокая степень защиты прав инвесторов.

Список используемых источников

1. О бухгалтерском учете : федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ. – Консультант Плюс. – URL : http: //www. consultant.ru (24.12.2014).
2. Сытник, О. Е. Бухгалтерский учет как основа ориентированных на результат экономических расчетов // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 13. – С. 28 – 35.
3. Учет финансовых вложений : Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ19/02). – С. 112.
4. Бухгалтерская отчетность организации : Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ4/99).
5. Отчетность по МСФО: формы и основы их формирования:// Новая бухгалтерия: ежемесячный журнал. – 2007. – № 3. – URL : http://www.klerk.ru/buh/articles/72644/.C1.
6. Представление финансовой отчетности : Международные стандарты финансовой отчетности (IAS) 1. – URL : https://ru.wikipedia.org/wiki/IAS_1
7. Кириченко, Е. А. Международные стандарты аудита : учебное пособие / Е. А. Кириченко, С. В. Селютина, М. Н. Смагина. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 136 с.

Киселев В. Д. – магистрант кафедры «Экономика»

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В НАЧАЛЕ 2017 ГОДА

Статья подготовлена под научным руководством д-ра экон. наук, профессора Н. И. Куликова

Введение экономических санкций против России вылилось в дестабилизацию национальной экономики. В общем понимании экономика – это довольно «живая» система, и изменение одного института непременно отражается на всех остальных в той или иной степени. Наиболее чутко на введение санкций отреагировал банковский сектор России. Санкции, направленные на подавление банковской системы страны, в первую очередь, отразились на деятельности крупнейших представителях этого сектора, а именно: Сбербанка, ПАО Банк ВТБ, Внешэкономбанка и Россельхозбанка.

Помимо перечисленных банков, санкции напрямую коснулись и ряда других менее крупных банков, однако влияние санкций ощутили на себе абсолютно все российские институты.

Одним из направлений введенных санкций является ограничение доступа российских банков к западным рынкам капитала, в том числе ограничение долгосрочного кредитования и операций с ценными бумагами. В результате такого давления банки становятся еще более зависимыми от Центрального банка [3].

С целью противодействия резкому падению курса рубля Банк России в декабре 2014 г. вынужденно повышает ключевую ставку с 10,5 до 17% (табл. 1) [4].

Повышение ключевой ставки получает дальнейшее развитие в виде повышения процентных ставок по банковским кредитам, предоставляемым юридическим и физическим лицам. Этот момент совершенно справедливо можно считать ключевой точкой кредитного кризиса 2015 г. [1].

Ограничение формата импорт/экспорт между Россией и рядом стран Евросоюза, а также США, Канадой, Японией и другими странами, повлияли на производственные предприятия, наиболее зависимые от импортного сырья и оборудования, частично затронули малый и средний бизнес. В совокупности с негативными ожиданиями населения, падением покупательской способности и повышением кредитных ставок данная ситуация привела к резкому падению спроса на кредиты со стороны юридических лиц (табл. 2) [1].

Данные табл. 2 показывают резкое снижение спроса на банковские кредиты со стороны юридических лиц в 2015 г., которое в процентном выражении составило 10,4%, а в стоимостном – 3 трлн. р.

Снижение покупательской способности в 2015 г. целесообразно связать с падением курса рубля по отношению к доллару и инфляцией, которая на начало года составила почти 13% (рис. 1) [3].

В том же 2015 г. зафиксирован ощутимый рост просроченной задолженности юридических лиц по банковским кредитам (табл. 3) [1].

Данные, представленные в табл. 3, свидетельствуют о снижении темпов роста задолженности по банковским кредитам, предоставленным юридическим лицам почти на 7%, но вместе с тем наблюдается рост просроченной задолженности (на 59%).

1. Ключевая ставка Банка России в 2014–2015 гг.

Период действия ставки	Ключевая ставка, %
16.12.2014 – 01.02.2015	17,00
12.12.2014 – 15.12.2014	10,50
05.11.2014 – 11.12.2014	9,50
28.07.2014 – 04.11.2014	8,00
28.04.2014 – 27.07.2014	7,50
03.03.2014 – 27.04.2014	7,00

2. Объемы банковского кредитования юридических лиц в 2012 – 2016 гг.

Отчетная дата	Объемы кредитования юридических лиц (млн. р.)	Изменение (млн. р.)	Изменение, %
01.12.2012	24 336 707	–	–
01.12.2013	28 010 880	3 674 173	15,1
01.12.2014	29 556 276	1 545 396	5,52
01.12.2015	26 476 134	–3 080 142	–10,42
01.12.2016	27 526 090	1 049 956	3,97

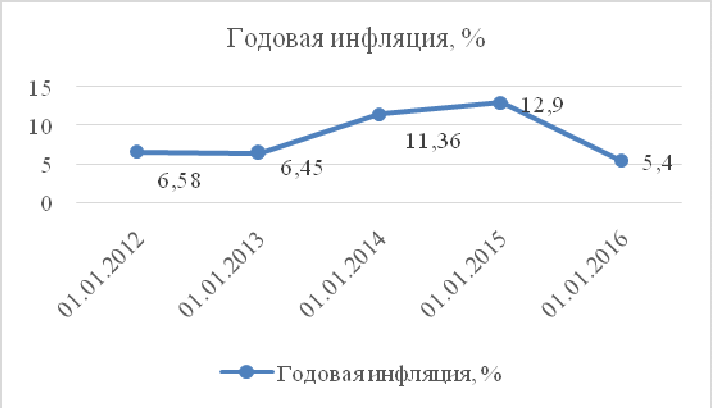

Рис. 1. Годовая инфляция в России в 2012 – 2016 гг.

3. Задолженность юридических лиц по банковским кредитам РФ в 2012-2016 гг.

Отчетная дата	01.12.2012	01.12.2013	01.12.2014	01.12.2015	01.12.2016
Задолженность по кредитам юридических лиц (млн. р.)	15 951 550	18 324 972	20 367 335	21 163 817	21 739 256

Продолжение табл. 3

Отчетная дата	01.12.2012	01.12.2013	01.12.2014	01.12.2015	01.12.2016
Изменение (млн. р.)	–	2 373 422	2 042 363	796 482	575 439
Изменение, %	–	14,88%	11,15%	3,91%	2,72%
Просроченная задолженность по кредитам юридических лиц (млн. р.)	850 579	883 538	1 030 497	1 634 251	1 846 295
Изменение (млн. р.)	–	32 959	146 959	603 754	212 044
Изменение, %	–	3,87%	16,63%	58,59%	12,97%

Помимо всего прочего, следует отметить, что в Российской Федерации существует тенденция к сокращению коммерческих банков (рис. 2) [1].

Рис. 2. Динамика сокращения кредитных организаций в РФ

Центральный Банк РФ и прежде осуществлял отзыв лицензий у кредитных организаций, но с 2008 г. делает это целенаправленно в более серьезных масштабах. С одной стороны, подобные действия позволяют значительно упростить отношения между ЦБ РФ и коммерческими банками, а так же поднять эффективность подобного взаимодействия на новый уровень, поскольку из общего числа банков останутся лишь самые стабильные и принципиально значимые для государства.

С другой стороны, сокращение филиалов и рабочих мест ведет к росту безработицы в среде людей с высшим экономическим образованием, однако оставшиеся на работе специалисты будут вынуждены соответствовать требованиям банка и занимаемым должностям, что приведет к росту эффективности рабочего процесса.

В целом, можно сказать, что на данный момент ситуация стабилизировалась и кредитная система, не смотря на неизбежные потери, постепенно возвращается в прежнее русло: ключевая ставка снизилась до 10% (табл. 4) [4].

4. Ключевая ставка Банка России в 2015 – 2017 гг.

Период действия ставки	Ключевая ставка, %
19.10.2016 – 24.03.2017	10,0
29.06.2016 – 18.10.2016	10,5
14.06.2016 – 28.06.2016	10,5
18.03.2016 – 13.06.2016	11,0
11.12.2015 – 17.03.2016	11,0
30.10.2015 – 10.12.2015	11,0
03.08.2015 – 29.10.2015	11,0
15.06.2015 – 02.08.2015	11,5
05.05.2015 – 14.06.2015	12,50
16.03.2015 – 04.05.2015	14,00
02.02.2015 – 15.03.2015	15,00

По сравнению с 2015 г. положительные изменения ощутимы, но их сравнение с показателями докризисного периода не приносит ожидаемого оптимизма, поскольку:

– значение ключевой ставки в марте 2014 г. составляло 7% против настоящего – 10%;

– коммерческие банки не смогут быстро среагировать на снижение ключевой ставки, поскольку на данный момент они располагают относительно большим количеством дорогих депозитов, а чтобы снизить ставки придется заменить дорогие депозиты более дешевыми, в противном случае неизбежны серьезнейшие финансовые потери.

В то же время, однозначно позитивными изменениями можно считать снижение инфляции до 5,4% в начале 2016 г. (рис. 1) и повышение спроса на кредит на 4% в 2017 г. (табл. 2), что свидетельствует о постепенном «выздоровлении» экономики и относительной приспособленности населения к новым экономическим условиям.

Таким образом, можно сделать вывод, что банковский сектор России претерпевает качественные изменения. Санкции, ударившие по России в 2014 г., разумеется, имели негативные последствия для экономики государства, но открыли, тем не менее, путь в качественно новое состояние национального хозяйства. И на данный момент перед банковским сектором государства стоит серьезная задача по активизации кредитования реального сектора экономики, для чего следует пересмотреть методы оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков и сосредоточиться на выполнении задач государственного масштаба.

Список используемых источников

1. Официальная статистика Центрального Банка российской Федерации. – URL : http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=sors

2. Куликов, Н. И. Экономика России: цифры, факты, оценка // Финансы и кредит. – 2016. – № 39. – С. 2 – 16.

3. Федеральная служба государственной статистики. – URL : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/

4. Куликов, Н. И. Банки на пороге новой технологической революции / Н. И. Куликов, Ю. В. Кудрявцева // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. – 2017. – № 2(64).

5. Таблица ключевой ставки и ставки рефинансирования по годам. – URL : http://informatio.ru/news/economy/snizhena_klyuchevaya_stavka_do_11_5_tablitsa_klyuchevoy_stavki_i_stavki_refinansirovaniya/

6. Рынок кредитования в 2015 году. – URL : http://www/ereport.ru/articles/finance/rynok-kreditovanija-rossii.htm

7. Прогноз ВВП России на 2017 год. Экономический прогноз. – URL : http://russinfo.net/prognoz-na-god/ekonomicheskij-prognoz/prognoz-vvp-rossii-na-2017-god.html

8. Сколько людей не платят кредиты, статистика. – URL : http://e-zaim.ru/dolgi-i-krediti/skol-ko-lyudej-ne-platit-kredity-statistika
9. Информационный портал «Банки.ру». – URL : http://www.banki.ru

Киселев В. Д. – магистрант кафедры «Экономика»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ЗАЕМЩИКА

Статья подготовлена под научным руководством д-ра экон. наук, профессора Н. И. Куликова

Развитие коммерческих банков является на сегодняшний день приоритетным, так как действие кредитно-финансового механизма определяет уровень развития экономики страны в целом. Понятие кредитоспособности экономического субъекта как целостное определение вытекает из понятия его платежеспособности, поскольку кредитоспособность также является способностью погашать свои обязательства, но при несколько иных условиях. В настоящее время высокими темпами растут объемы кредитования. Но масштабы деятельности российского банковского сектора пока недостаточны. Круг компаний, имеющих возможность регулярно удовлетворять свои инвестиционные потребности за счет банковских кредитов, облигационных займов узок, а объемы, сроки и условия кредитования, предлагаемые банками, не могут в полном объеме устроить клиентов – как корпоративных, так и частных. Причиной этого является дефицит устойчивых пассивов. Активизация операций банков с реальным сектором экономики невозможна без создания устойчивой долгосрочной ресурсной базы коммерческих банков.

В современной экономике кредитные средства играют достаточно важную роль, ведь большинство торговых, строительных и промышленных операций производится, так или иначе, с участием заемных источников. Банки широко рекламируют и пропагандируют среди населения и предприятий пользование кредитными ресурсами, предлагая выгодные и привлекательные условия для получения кредитов. Однако не каждый потенциальный клиент банка может получить желаемую сумму денежных средств в кредит быстро и без хлопот: ведь кредиты – это банковский заработок, деньги никто не дарит безвозмездно. При выдаче определенной суммы денежных средств заемщику банк должен быть уверен в том, что средства вернутся с процентами. Если уверенности в возврате денежных средств вовремя нет, то кредит не будет выдан, особенно это касается физических лиц и крупных денежных сумм.

При оценке рисков выдачи кредитных средств заемщику банк оценивает его кредитоспособность. Под этим понятием в широком смысле понимается наличие у заемщика объема доходов, деловых качеств и определенной репутации, позволяющих ему выплатить сумму займа в срок в необходимом размере.

Кредитоспособность заемщика определяют для того, чтобы минимизировать собственные банковские риски.

Кредитоспособность экономического субъекта рассматривается не только как способность своевременно и в полном объеме погасить кредит, но и как мера кредитного риска по предоставлению кредита. Кредитоспособность экономического субъекта должна определяться только в случае необходимости дополнительного привлечения заемных средств. Таким образом, определяющей является способность погасить кредит, на основе оценки которой и должно приниматься решение о его получении. Определение кредитоспособности экономического субъекта без намерения произвести заимствование безосновательно [1].

Движение кредитных средств можно представить в виде схемы рис. 1.

Кредитор требует, чтобы к кредитной заявке были приложены документы и финансовые отчеты, служащие обоснованием просьбы о кредите и объясняющие причины обращения. В состав пакета сопроводительных документов, представляемых кредитору вместе с заявкой, входят следующие документы [2]:

– технико-экономическое обоснование потребности в кредите с расчетами планируемых затрат и ожидаемых поступлений (ТЭО);

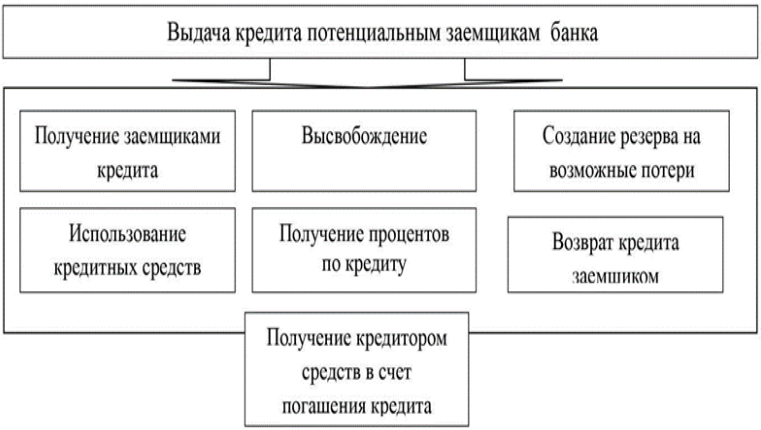

Рис. 1. Схема движения кредитных ресурсов

– финансовый отчет, включающий баланс и отчет о финансовых результатах, с отметками налоговой инспекции об их принятии;

– отчет о движении кассовых поступлений;

– внутренние финансовые отчеты, характеризующие более детально финансовое положение экономического субъекта, изменение его потребности в ресурсах в течение года;

– бизнес-планы.

На рисунке 2 представлена модель, которая применяется заемщиком при принятии решения о выдаче кредита кредитору.

Для каждого банка разработана собственная система оценки. Так, кредитополучатель, являющийся юридическим лицом, должен соответствовать критериям, для определения которых используется финансовый и качественный анализ.

Кредит для бизнеса выдается только тем организациям, которые успешно прошли оба вида анализа.

Важно и то, какое время работает организация на рынке, были ли у нее спады и подъемы, часто ли менялись директора, какую цель компания преследует. Такую информацию накапливают не всегда только банки, но и кредитные бюро. Владелец компании может даже не знать, что чуть ли не полное информационное досье на него уже готово и кредитоспособность заемщика уже доказана [3].

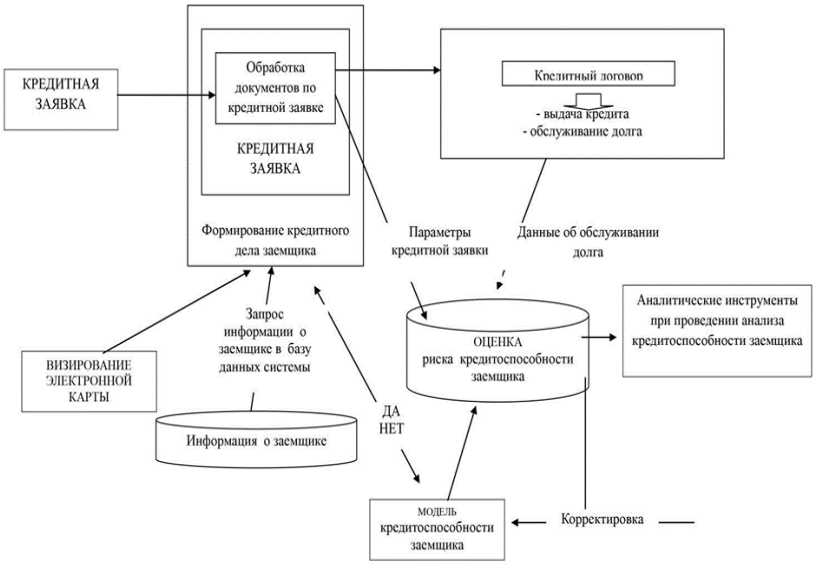

Рис. 2. Информационная модель кредитоспособности заемщика

После того, как уже был проведен качественный анализ, приступают к оценке финансовых показателей. Так, важную роль в кредитоспособности заемщика играют такие данные [4]:

– коэффициент ликвидности организации;
– *k* (коэффициент) обеспечения своими денежными средствами;
– рентабельность;
– уровень оборачиваемости;
– показатели устойчивости и стабильности потока финансовых средств руководителя предприятием.

Оценку каждого из показателей кредитоспособности заемщика, которые выражаются в цифровом отношении предусматривают правила кредита.

После того, как все данные собраны и проведен анализ, устанавливается, является ли юридическое лицо кредитоспособным.

Существует определенный диапазон данных, в которые могут попадать заемщики.

Он предусматривает минимальную и максимальную планку, но, если потенциальный заемщик в них не вписывается, кредит банк не выдает.

Если юридическому лицу отказано, то всегда есть смысл обратиться другой банк. Во-первых, потому что базы с данными у разных учреждений могут отличаться, во-вторых, специалисты финансовых организаций могут относиться предвзято и предъявлять более завышенные требования. Поэтому нельзя сказать, что, если от одного банка пришел отказ, все остальные тоже кредит не выдадут [5].

Результаты и их обсуждение. Так, качественный тест на кредитоспособность заемщика предусматривает оценку показателей, которые нельзя измерять цифрами. Например, оценивается репутация компании, мнение ее партнеров, конкурентов, общее впечатление покупателей.

Применение предложенной модели при кредитовании потенциального заемщика позволяет: повысить доходность кредитора за счет снижения кредитных рисков; увеличить скорость принятия решений при массовом кредитовании; централизованно контролировать кредитные решения; выявлять и предотвращать попытки мошенничества [6].

Таким образом, кредитный процесс в настоящее время – это процесс, состоящий из совокупности последовательных этапов: от рассмотрения кредитной заявки до погашения ссудной задолженности кредитополучателем.

В процессе проведения активных кредитных операций с целью получения прибыли банки сталкиваются с кредитным риском, т.е. риском невозврата заемщиком суммы основного долга и неуплаты про-

центов, причитающихся кредитору. Для каждого вида кредитной сделки характерны свои причины и факторы, определяющие степень кредитного риска. Поэтому кредитоспособность заемщика играет центральную роль в кредитных отношениях коммерческого банка.

Проблема оценки кредитоспособности клиентов, их финансового состояния с точки зрения способности своевременно вернуть сумму основного долга и процентов была и остается одной из самых актуальных проблем в деятельности банков. В зависимости от методов оценки, которые применяет тот или иной банк в последующем во многом зависит его финансовое состояние и жизнеспособность. Неправильная оценка может привести к невозврату кредита, что в свою очередь вызовет нарушение ликвидности банка и в конечном итоге, возможно, приведет к банкротству. Поэтому каждый банк придает особое значение совершенствованию методов оценки кредитоспособности заемщиков [7].

Список используемых источников

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) Ч. 2 от 26.01.1996 № 14-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL : http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/4_43.html
2. Куликов, Н. И. Россия сегодня: экономика, финансы, общество // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 7(289). – С. 2 – 16.
3. Куликов, Н. И. Экономика России: цифры, факты, оценка // Финансы и кредит. 2016. № 39. С. 2 – 16.
4. О банках и банковской деятельности : федер. закон от 03.02.1996 № 17-ФЗ.
5. О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России) : федер. закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ.
6. Амалькова, А. А. Проблемы оценки кредитоспособности юридических лиц в кредитных организациях РФ // Тенденции и перспективы развития российской экономики : сб. ст. – Челябинск, 2014. – С. 9 – 12.
7. Стрижкова, А. Ю. К вопросу оценки кредитоспособности юридических лиц на примере крупнейших банков Российской Федерации // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2014. – № 26. – С. 89 – 93.

Клейменова Ю. С. – магистрант кафедры «Экономика»
Москаленко Н. В. – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика»

РЕФОРМИРОВАНИЕ И ГАРМОНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Реформирование бухгалтерского учета в России осуществляется на основе Программы реформирования бухгалтерского учета в соот-

ветствии с требованиями с международными стандартами финансовой отчетности Постановление Правительства РФ от 06.03.1998 № 283 «Об утверждении программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности».

Основная цель реформирования бухгалтерского учета – приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и требованиями рыночной экономики.

В соответствии с этой целью главные задачи реформирования определены следующим образом:

– формирование системы национальных стандартов учета и отчетности, обеспечивающих полезность информации для внешних пользователей;

– обеспечение увязки реформы бухгалтерского учета в России с основными тенденциями гармонизации стандартов на международном уровне;

– оказание методической помощи организациям в понимании и внедрении управленческого учета [1].

Методологический совет отмечает, что Министерство финансов Российской федерации избрало и в сложившихся условиях проводит оптимальную политику по совершенствованию российской системы бухгалтерского учета, сближению ее с требованиями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) а именно:

– обновлена нормативная база бухгалтерского учета, разработано большое количество новых положений по бухгалтерскому учету в соответствии с требованиями МСФО;

– сформированы необходимые предпосылки для формирования бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО;

– многие открытые акционерные общества, акции которых котируются на международных фондовых рынках, формируют финансовую отчетность по МСФО или американскому ГААП;

– осуществляется обучение бухгалтерских кадров высшего и среднего звена новым) правилам бухгалтерского учета с активным участием профессиональных организаций;

– подготовлены и изданы учебники и учебные пособия для подготовки и переподготовки кадров бухгалтерских работников.

Особо следует отметить, что мероприятия по реформированию бухгалтерского учета в России проводятся Минфином России с соблюдением требования преемственности.

Подготовка отчетности по МСФО в компаниях требует постоянного отслеживания нововведений в стандартах, разрешения спорных

вопросов и трактовок по отдельным положениям, увеличения скорости сбора и обработки информации для повышения качества отчетности и сроков ее закрытия [3].

Сейчас четко обозначены два направления применения МСФО в России. Одно из них – применение МСФО общественно значимыми организациями: банками, страховыми и листинговыми компаниями [6].

В настоящее время готовится законопроект, согласно которому эта обязанность будет распространяться также и на различные виды фондов, профессиональных участников рынка ценных бумаг, государственные компании и госкорпорации [8].

Что касается применения МСФО в ОАО, вопрос пока остается открытым, кардиальных решений в этой связи не предвидится.

Другое направление – это применение МСФО в качестве основы федеральных стандартов бухгалтерского учета для всех видов организаций. Предполагается, что авторами стандартов будут не только Минфин и государственные органы, но и профессиональная общественность.

Наиболее важный вопрос – это практика применения. Очевидно, что требования МСФО отличаются от РСБУ. Но это связано не с самими стандартами, а с традицией их применения и с учетными политиками организаций. Такое различие характерно не только для России, но и для стран континентальной Европы. И сейчас наиболее сложно – сломать эти традиции. Пример тому ПБУ 8, которое вступило в силу с 2011 г.

От новых стандартов ожидают каких-либо кардинальных изменений. Но на самом деле в самих стандартах нет ничего принципиально нового. И организации с уверенностью смогут их применять, построив рациональную учетную политику.

Сегодня ни одна крупная сделка на рынке капитала не обходится без подготовки информации в соответствии с принципами МСФО. Консолидированная отчетность по МСФО позволяет получить максимально полную картину о финансовом положении и финансовых результатах компании и адекватно оценить инвестиционную привлекательность компании в сравнении с конкурентами. Она упрощает работу с рейтинговыми агентствами и способствует привлечению капитала как на международных, так и на российских фондовых рынках.

Безусловно, чтобы все это делать, нужна система подготовки такой информации. Особенно если это большой холдинг, нужно консолидировать данные, вовремя представить информацию инвесторам за короткие сроки.

Список используемых источников

1. Соснаускене, О. И. Необходимости перехода российских предприятий к международным стандартам финансовой отчетности // Финансовый менеджмент. – 2015. – № 3. – С. 8–9.
2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.
3. Бутюгин, Е. В. Достоверность бухгалтерской отчетности: международные стандарты и российская практика // Главбух. – 2016. – № 6. – С. 15.
4. Бендиков, М. О. Стандартизация бухгалтерского учета: международный аспект // Бухгалтерский учет. – 2015. – № 8. – С. 17 – 19.
5. Переход на МСФО: проблемы и перспективы. Причины перехода на МСФО // Финансовый директор. – 2014-12-23.
6. Ковалев, В. В Как перевести российскую отчетность в международный стандарт. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2015.
7. Шишова, Л. И. Международные стандарты бухгалтерского учета в российской практике. – М. : Магистр, 2014. – 190 с.
8. Шматова, Е. В МСФО в России: особенности перехода / Л. И. Шишова, И. А. Пинясова // Молодой ученый. – 2015. – № 16. – С. 323 – 325.
9. Терехова, В. А. Особенности применения нового МСФО (IFRS) 15 // Актуальные проблемы бухгалтерского учета в коммерческих организациях : матер. Всеросс. науч.-практ. конф. – 2015. – С. 224 – 229.
10. Кириченко, Е. А. Международные стандарты аудита : учебное пособие / Е. А. Кириченко, С. В. Селютина, М. Н. Смагина. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 136 с.

Клейменова Ю. С. – магистрант кафедры «Экономика»

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО В РОССИИ

Интеграция объединения России в мировую экономику свидетельствует о необходимости и неизбежности создания российской системы бухгалтерского учета и ее максимального приближения к международным стандартам (далее – МСФО) [2]. Являясь одним из крупнейших торговых мировых партнеров, Россия занимается вплотную внедрением в свою практическую деятельность МСФО. Недавнее вступление России во Всемирную торговую организацию (далее – ВТО), вызывает необходимость усиления позиции в обостряющейся конкуренции на мировом рынке. Идея о внедрении МСФО впервые оформилась в России в начале 1990-х гг. С этого периода Россия уверенно движется в сторону перехода на ведение бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО. Окончательным результатом усилий многих лет стало принятие закона, согласно которому организации

обязаны составлять свою отчетность в соответствии с МСФО. В последнее время в России дискуссия на тему МСФО ведется в новом направлении. Международные стандарты финансовой отчетности невозможно внедрить одномоментно. Переход на МСФО требует упорной, серьезной и кропотливой работы и подготовки.

Главная цель применения Международных стандартов финансовой отчетности – это обеспечить бесспорность бухгалтерской финансовой отчетности, создать картину реальных финансовых результатов деятельности и финансового положения компаний.

Таким образом, МСФО не предотвращает искажения финансовой информации компании, которая представляется рынку. Этот процесс внедрения международных стандартов финансовой отчетности в России проходит достаточно сложно.

Можно выделить ряд причин, достаточно объективных, среди трудностей перехода на МСФО:

– неустойчивость и противоречивость российского законодательства;

– значительные различия между положениями и требованиями РПБУ и МСФО;

– достаточно высокая стоимость процесса трансформации российской отчетности.

Главным образом, масштабный переход компаний России на МСФО зависит от действий правительства, по законодательству, который отвечает за методологическое руководство финансовым учетом в РФ. Как и в большинстве развитых стран, начало начинается с консолидированной финансовой отчетности общественно значимых компаний.

В целях повышения доступности и качества информации, а также совершенствования самой системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества финансовой отчетности был утвержден План Министерства финансов РФ на период 2012–2015 гг. по развитию бухгалтерского учета и отчетности на основе МСФО. Новый Федеральный закон «О бухгалтерском учете», который вступил в силу 01.01.2013, стал одним из первых шагов в реализации плана.

Подготовка отчетности по МСФО в компаниях требует постоянного отслеживания нововведений в стандартах, разрешения спорных вопросов и трактовок по отдельным положениям, увеличения скорости сбора и обработки информации для повышения качества отчетности и сроков ее закрытия.

Конференция «МСФО: практика применения» позволяет получить ответы на самые актуальные вопросы, а также услышать передовой опыт коллег из ведущих российских и международных компаний по подготовке МСФО-отчетности.

Ключевые темы Форума в РФ:

– МСФО в России: новые реалии;

– возможности и препятствия для реализации требований МСФО в российском бухгалтерском учете;

– оптимизация процесса подготовки отчетности по МСФО;

– сближение учета по РСБУ и МСФО – методологические возможности;

– подготовка специалистов по МСФО: как повысить эффективность сотрудников;

– развитие отраслевого учета: перспективы и отраслевые стандарты;

– автоматизация как инструмент повышения эффективности составления отчетности по МСФО;

– типичные ошибки компаний при составлении МСФО отчетности.

Целевая аудитория в РФ:

– финансовые директора;

– главные бухгалтеры;

– руководители отделов учета и отчетности;

– специалисты по МСФО-отчетности;

– экономисты;

– линейные руководители.

К особенностям системы подготовки отчетности по МСФО в РФ можно отнести то, что отчетность составляется при участии Общественного центра обслуживания (далее – ОЦО) в автоматизированной системе 1С и данные отчетности по МСФО используются для целей управленческой отчетности.

Этап трансформации отчетности индивидуальных компаний, а также сверка и элиминация расчетов выполняется сотрудниками ОЦО.

Департамент международной отчетности в головной компании проверяет полученную информацию и делает сложные консолидационные корректировки (в основном исключение инвестиций и капитала, расчет доли меньшинства, отражение операций по приобретению или продаже бизнеса), а также готовится пакет отчетности с примечаниями. Такая структура разделения обязанностей сложилась при внедрении ОЦО и показывает свою эффективность.

Отчетность составляется в автоматизированной системе 1С УПП (этап трансформации) и 1С Консолидация (этап сверки, элиминации расчетов и консолидации). Нереализованная прибыль рассчитывается автоматически в системе на основании ряда взаимосвязанных отчетов. Данная система сильно адаптирована под конкретные потребности холдинга, внедрено много доработок, т.е. сильно отличается от стандартного системного пакета.

Консолидированная отчетность по МСФО закрывается ежемесячно в короткие сроки, так как данные МСФО используются для целей управленческого учета и ежемесячно предоставляются акционерам и высшему менеджменту. Для контроля корректности данных ежемесячно проводится сверка важнейших финансовых показателей по МСФО и управленческому учету.

В настоящее время число российских компаний,составляющих финансовую отчетность по МСФО в течение нескольких лет, пока несущественно. При этом 10% российских компаний, составляющих отчетность по МСФО, полностью отдается на аутсорсинг, 25% – совместно с консультантами из консалтинговых и аудиторских компаний и только 65% – делают это полностью самостоятельно, внутрифирменными специалистами.

Ситуация сложившаяся на данном этапе, свидетельствует о все возрастающей за последние годы квалификации специалистов, которые составляют отчетность по МСФО – с одной стороны, и о достаточно высоких требованиях самих российских компаний, – с другой стороны. В подавляющем большинстве случаев разумное сочетание эксперта в области МСФО и собственного персонала, как правило, дает оптимальный результат [7]. Предстоит еще много сделать для того, чтобы Россия полностью перешла на международную практику ведения учета и составления отчетности и важность этого перехода была осознана как на уровне властей, так и среди бизнеса и бухгалтерского сообщества.

Список используемых источников

1. Высоцкая, Т. Р. Тенденции и современное состояние международной практики внедрения международных стандартов финансовой отчетности / Т. Р. Высоцкая, О. Ф. Дмитриева, В. Н. Соснин // Научное обозрение. – 2014. – № 12. – С. 32 – 43.

2. Волкова, О. Е. Признаем выручку по-новому: МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. – 2015. – № 3(16). – С. 101 – 104.

3. Паздерова, В. Ю. К вопросу о процедуре разработки МСФО и введении их в российскую учетную систему / В. Ю. Паздерова, Т. А. Оводкова // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – № 11(45). – С. 163 – 169.

4. Мялкина, А. Ф. Перспективы и практика применения МСФО в России // МСФО в России: особенности перехода и практика применения. – 2015. – № 12-3(65-3). – С. 766 – 769.

5. Рябченко, А. В. Различия в способах начисления амортизации по МСФО и РСБУ и их влияние на финансовые результаты западноевропейских компаний, работающих в России // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 15. – С. 311 – 316.

6. Пономарева, Н. В. Основные этапы перехода российского бухгалтерского учета на МСФО / Н. В. Пономарева, Г. Ю. Филимонова // Глобальные экономические вызовы современного мира : матер. Междунар. науч.-практ. конф. – 2015. – С. 364 – 369.

7. Шматова, Е. В. МСФО в России: особенности перехода / Е. В. Шматова, Л. И. Шишова, И. А. Пинясова // Молодой ученый. – 2014. – № 16. – С. 323 – 325.

8. Шишова, Л. И. Особенности применения нового МСФО (IFRS) 15 // Актуальные проблемы бухгалтерского учета в коммерческих организациях : матер. Всерос. науч.-практ. конфе. – 2015. – С. 224 – 229.

9. Кириченко, Е. А. Международные стандарты аудита : учебное пособие / Е. А. Кириченко, С. В. Селютина, М. Н. Смагина. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 136 с.

Клейменова Ю.С. – магистрант кафедры «Экономика»

РОЛЬ И НАЗНАЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ УЧЕТА (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

Международные стандарты финансовой отчетности начали разрабатываться в соответствии потребностями транснациональных корпораций. Стандарты применялись на предприятиях и в финансовых учреждениях разных стран, имеющих неодинаковый уровень экономического развития и свои национальные, часто вековые традиции.

Имея дочерние предприятия, филиалы и представительства на территории нескольких государств, такие корпорации столкнулись с существенными различиями в порядке ведения бухгалтерского учета, налоговом законодательстве, оценке средств в балансе и др. Все это затрудняло определение финансовых результатов деятельности и составление сводных годовых отчетов по корпорации в целом.

Несопоставимость отчетных данных и недостаточная прозрачность отчетов не давали возможности выявить подлинное финансовое положение партнеров по бизнесу в разных странах, что приводило к крупным потерям и даже краху предприятий-дочерей в тех случаях, когда материнская компания доверилась ложным сведения «дочерей» или своих контрагентов [2].

Финансовые отчеты – важный инструмент информирования и контроля, предназначенный для решения проблем больших компаний, порождаемых разделением собственности и управления. Иначе говоря, учет – это часть системы управления корпорацией, цель которой – побуждать менеджеров действовать в интересах собственника фирмы.

Системы управления корпорациями сильно различаются в разных странах. Эти различия отражают несовпадение правовых систем, роли рынков капитала, роли правительства на рынках капитала и других

рынках, а также традиции и культуры. Система учета, которая вполне разумна в одних условиях, необязательно будет хороша в других [5].

Крупные банки, например, являются важными акционерами для больших компаний в Германии, имеют своих представителей в советах директоров и доступ к данным внутреннего учета. Менеджеры германских компаний получают поощрение непосредственно от представителей таких акционеров, а не в соответствии с курсом акций на рынке. В такой ситуации не удивительно, что финансовые отчеты менее информативны, чем в странах, где инвесторы не представлены в совете директоров.

Возьмем другой пример. В Японии очень распространены группы фирм, владеющих значительными пакетами акций друг друга, а, кроме того, связанных между собой как поставщики и потребители. Взаимосвязь этих фирм не вполне аналогична структуре материнской компании, контролирующей свои филиалы. В Японии принято, что эти фирмы крайне редко производят консолидированные отчеты, в то время как в Великобритании, США, Австралии, Новой Зеландии, где обычны отношения «материнская компания-филиал», такие отчеты являются нормой.

Международные стандарты финансовой отчетности (International Accounting Standards – IAS) разрабатываются независимой международной организацией – Советом по международным стандартам финансовой отчетности (InternationalAccountingStandardsBoard – IASB), который расположен в Лондоне [6].

Международные стандарты финансовой отчетности – это документы, раскрывающие требования к содержанию бухгалтерской информации и методологию получения важнейших учетных характеристик на основе гармонизации национальных стандартов экономически развитых стран, разрабатываемые и публикуемые Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности.

МСФО вносят большой вклад как в совершенствование, так и гармонизацию финансовой отчетности во всем мире, поэтому они используются:

– как основа для национальных требований к финансовой отчетности во многих странах;

– как международный норматив для тех стран, которые разрабатывают свои собственные требования (включая основные развитые страны и возрастающее число новых рынков, таких, как Китай и многие другие страны Азии, Центральной Европы и СНГ);

– фондовыми биржами и регулирующими органами, разрешающими иностранным и национальным компаниям представлять финан-

совые отчеты в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности;

– наднациональными органами, такими, как Европейская комиссия, которая объявила о том, что в значительной степени опирается на МСФО при подготовке документов, отражающих потребности рынков капитала;

– растущим числом самих компаний (Введение к Международным стандартам финансовой отчетности).

В основе МСФО лежит представление о том, что бухгалтерский учет ведется для управления финансовыми вложениями и потоками со стороны инвестора, неважно, собственника или кредитора. В этом его главное отличие от традиционного учета, который ведется администратором, действующим в интересах собственника для отражения экономической деятельности объекта собственности. Данное различие порождает основные особенности, определяющие развитие системы МСФО:

– приоритет баланса;

– отказ от исторической стоимости;

– замена концепции собственности концепцией контроля;

– переход от учета имущества к учету ресурсов, от брутто-оценок к нетто-оценкам;

– отказ от регулирования учета в пользу регулирования отчетности [9].

Международные стандарты финансовой отчетности – это правила, устанавливающие требования к признанию, оценке и раскрытию финансово-хозяйственных операций для составления финансовых отчетов компаний во всем мире. Стандарты обеспечивают сопоставимость бухгалтерской документации между компаниями в общемировом масштабе, а также являются условием доступности отчетной информации для внешних пользователей.

Каждый стандарт содержит информацию по следующим обязательным пунктам:

– объект учета – определение объекта учета и основных понятий, связанных с этим объектом;

– признание объекта учета – описание критериев отнесения объектов учета к различным элементам отчетности;

– оценка объекта учета – рекомендации по использованию методов оценки и требований к оценке различных элементов отчетности;

– отражение в финансовой отчетности – раскрытие информации об объекте учета в различных формах финансовой отчетности.

Внедрение системы МСФО вызвано требованием «извне», что обычно вызывает сомнение в ее полезности как со стороны руководства, так и со стороны прочих участников процесса. В этом случае есть риск, что внедрение не будет успешным, а если и получится внедрить, то подготовка отчетности может стать механической рутиной. Поэтому для повышения заинтересованности необходимо четко определить цели внедрения системы, риски и преимущества, связанные с ее качественным/некачественным внедрением. Необходимо привлечь «спонсора» процесса и повышать мотивацию финансистов-участников процесса внедрения.

Система МСФО сложнее национальной системы учета, непривычна с точки зрения стандартов РСБУ. Различия между МСФО и РСБУ есть двух видов: в методологии учета операций и презентации/классификации.

В связи с этим компания вынуждена вести четыре вида учета: налоговый, бухгалтерский, МСФО, управленческий. В результате требуется гораздо больше сотрудников, что неэффективно для компании, а также требуются дополнительные усилия по сопоставлению отчетностей. Руководство подписывает МСФО и РСБУ отчетности, но не понимают, что там отрапортовано. Поэтому важно максимально сблизить методологии учета РСБУ и МСФО для устранения методологических разниц в учете, создать гибкий план счетов, который бы отвечал требованиям всех учетов (как для трансформации, так и для параллельного учета) и автоматизировать МСФО-отчетность.

Часто руководство не готово инвестировать деньги в автоматизацию учета без дополнительного обоснования. Анализируя различные факторы, плюсы и минусы каждого метода подготовки МСФО-отчетности, выбирают наиболее приемлемый. По проведенному анализу целей МСФО и потребностей бизнеса, составляют бизнес-кейс.

Высокая стоимость ведения четырех видов учета и усилий по сопоставлению отчетностей. Слабое понимание официальных финансовых показателей руководством компании, как правило, вытекающее отсюда отсутствие поддержки и низкое качество МСФО-отчетности [8].

Сжатые сроки подготовки отчетности требуют значительной перестройки всех процессов в компании, так как фактически в процесс подготовки отчетности вовлечены специалисты всех подразделений: одни предоставляют первичные документы для закрытия в срок, другие – данные для отражения условных обязательств, резервов и т.п. В мировой практике существуют различные схемы реализации концессионных отношений: строительство–управление–передача, строительство–владение–управление, покупка–строительство–управление и т.д. Основное различие заключается в переходе права собственности.

Если говорить о трасформации отчетности, то здесь выделяют пять основных факторов, которые имеют принципиальное значение для эффективности этой процедуры:

1) -процессы;
2) -исходные данные;
3) -персонал;
4) -информационные системы;
5) -контроль и взаимодействие с аудиторами.

К отчетности по МСФО в период размещения приковано особое внимание. Кроме аудиторов, буквально «под лупой» ее также изучают аналитики, андеррайтеры и организаторы биржи. Необходимо выстроить гибкую систему подготовки, которая будет реагировать на изменения внутри компаний. При раскрытии МСФО-отчетности руководству биржи нужно учитывать целый ряд важных решений по структуре капитала, решения совета директоров – и все это должно находить отражение. Естественно, что аудиторское заключение обязательно.

В процессе будут привлекаться внешние юристы, оценщики. Каждая биржа имеет свои стандарты – следовательно, в каждом конкретном случае раскрытия будут иметь свои особенности

Каковы этапы подготовки и аудита МСФО-отчетности? Это:

– формулировка цели выбора аудиторской компании и объема задач;
– проведение организационной подготовки;
– формирование проектной группы со стороны заказчика;
– выбор даты перехода на МСФО;
– выбор модели оценки ОС и ретроспективность применения (т.е. будем ли переоценивать или нет);
– обсуждение задач и сроков в ходе предварительных переговоров с аудиторами;
– проведение тендера.

Среди критериев выбора аудиторов выделяют:

– репутация – место в рейтинге (в случае с «большой четверкой» места примерно одинаковые);
– наличие сертифицированных специалистов (это важнее в тех случаях, если выбор идет не только среди представителей «большой четверки»);
– соответствие масштаба запросам клиентов;
– портфолио клиентов;
– сроки получение отчетности;
– цена за услуги.

Важный момент – для сокращения сроков аудиторских процедур рекомендуется определиться с аудиторской компанией до начала периода подготовки отчетности – в этом случае они с самого начала смогут включиться в работу. Также предостерегают аудиторию от возможных неожиданностей, например, смена команды аудиторов, необходимость предоставления отчетов, которые компания раньше не делала вообще, объяснение отдельных операций и их сущности, выявление налоговых рисков и других.

Большую роль играет вовлеченность в процесс подготовки менеджмента. Когда отчетность готовится консультантами, то менеджмент в процесс не вовлечен. А когда отчетность составляется внутри компании, менеджмент постепенно впитывает информацию и старается мыслить понятиями МСФО, и многие ранее невыясненные вопросы становятся понятны руководству.

Если компания хочет получить действительно качественную отчетность, то ее можно составить как с привлечением консультантов, так и своими силами.

Если аутсорсинг – то обязательно наличие квалифицированного сотрудника для взаимодействия с консультантом, а если «своими руками», то сотрудничество с квалифицированным консультантом.

Если отчетность по МСФО составляется с привлечением консультантов, то этот процесс обычно связан с авральным периодом.

Практика российских компаний показывает, что если грамотно выстроить процесс при подготовке отчетности внутри компании, аврала удастся избежать. Поскольку при регулярном составлении отчетности постоянно учитываются неординарные факты, которые появляются в деятельности компании, и их можно встроить в методологию на самом раннем этапе.

В заключение можно привести несколько кейсов (в частности, по подготовке отчетности МРСК СЕВЕРО-ЗАПАД) и о составляющих качественной подготовки отчетности по МСФО:

– единая и иерархичная методология;

– единая система сбора информации от источника: данные собираются один раз и исключительно из первичной информации; минимальное использование промежуточных сводных регистров;

– важно рациональное применение способов учета: самый дорогой инструмент – двойная запись – далеко не всегда оправдан, его лучше применять только для прямых операций;

– сбалансированное сочетание синтетического, аналитического и управленческого учета дает наилучший результат.

Список используемых источников

1. Панков, Д. А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности : учебное пособие. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 272 с.
2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.
3. Мюллер, Г. Учет: Международная перспектива / Г. Мюллер, Х. Гернон, Г. Миик. – М. : Финансы и статистика, 2014. – 138 с.
4. Палий, В. Ф. Принципы бухгалтерского учета. – М., 2016. – 168 с.
5. Мощенко, Н. П. Международные стандарты учета и финансовой отчетности : учебник. 3-е изд., исп. и доп. / Н. П. Мощенко, Х. Андерсон, Д. Колдуэл. – М. : Инфра-М, 2016. – 512 с.
6. Нидлз, Б. Бухгалтерский учет и анализ в зарубежных странах. – Мн.: Экоперспектива, 2016. – 485с.
7. Мялкина, А. Ф. Международная стандартизация и гармонизация учета и отчетности. М., 2015. – 200 с.
8. Даубасова, Ш. К. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : учебное пособие. – М. : Аудит: ЮНИТИ, 2015. – 317 с.
9. Стуков, С. А. Международная стандартизация и гармонизация учета и отчетности / С. А. Стуков, Л. С. Стуков. – М. : Бухгалтерский учет, 2015. – 144 с.
10. Учет по международным стандартам : учебное пособие. – 3-е изд. / под ред. Л. Д. Сейдахметов. – М. : Фонд Развития Бухгалтерского Учета, 2014. – 438 с.
11. Соколов, Я. В. Перспективы и практика применения МСФО в России // МСФО в России: особенности перехода и практика применения. – 2015. – № 12-3(65-3). – С. 766 – 769.

Клинчаян Т. В. – магистрант кафедры «Экономика»

АУДИТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.

Статья подготовлена под научным руководством
канд. экон. наук, доцента Е. А. Кириченко

На данный момент тема основных средств в России стоит очень остро. Переход к рыночной экономике спровоцировал уменьшение финансовых вложений в обновление активов, после 2010 г. в стране началось активное развитие производства, но почти все предприятия стали частными и владельцы с целью извлечения большей выгоды не хотят вкладываться в обновление основных средств, а те, что приобретают, пытаются за их счет занизить налогооблагаемую базу, поэтому тема аудита основных средств становится все актуальнее.

Куликов Н. И. пишет: «Надо сказать, что те жалкие крохи, которые можно урезать от социальной сферы, – это мизер по сравнению с тем, что теряет государство из-за коррупции, некомпетентности орга-

нов исполнительной власти, отсутствия контроля». Но нельзя в данном случае забывать и о самом населении, которое пытается разными способами занизить или вовсе избежать налога. Только при помощи грамотного аудита можно выявить различные схемы.

Целью аудита основных средств является, прежде всего, проверка законности всех действий и подтверждение информации в бухгалтерской отчетности, связанных с ними. Проводится проверка наличия, сохранности объектов, правильность оценки, правильность отнесения к основным средствам, проверка оформления и отражения в бухгалтерском учете операций по поступлению, выбытию, амортизации и ремонту. Главным документом, регламентирующим действия, является положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств».

Изначально коммерческие организации создаются с целью получения экономических выгод, что прописывается в уставе. А чистая прибыль налогоплательщика будет больше, если уменьшить налогооблагаемую базу, поэтому многие используют основные средства, чтобы занизить расчеты с бюджетом по налогу на прибыль.

В большинстве случаев организации, которые применяют ОСНО, выгоднее отнести затраты к расходам, которые уменьшат налогооблагаемую базу, чем списывать их в течение какого-либо периода. Согласно законодательству, необходимо амортизировать не только основное средство, но и все сопутствующие расходы, связанные с введением объекта в использование для получения прибыли. Многие доказывают, что не все затраты должны формировать первоначальную стоимость основного средства и достигают этого несколькими способами.

Сложные объекты можно разбить на части и учитывать их по отдельности, так как срок полезного использования отдельных элементов различается. Так же может различаться функциональное назначение, что служит аргументом в пользу деления на отдельные элементы. В результате можно достичь списания некоторых объектов как расходы, так как они не будут попадать под определение основного средства из-за маленького срока полезного использования или низкой первоначальной стоимости, а оставшиеся части будут амортизироваться быстрее.

Из первоначальной стоимости основного средства зачастую исключают часть сопутствующих расходов, связанных с приобретением объекта. К ним можно отнести: таможенные пошлины, комиссионное вознаграждение, консультационные услуги, платежи за регистрацию прав на недвижимое имущество. Но все это можно отнести к расходам, если это прописано в учетной политике организации.

В целях налоговых выгод занижают не только первоначальную стоимость основных средств, но и срок амортизации. Срок амортизации устанавливается налогоплательщиком самостоятельно с учетом

специальной классификации вида объекта в которой указывается минимальное и максимальное значение для данного вида. Важно отметить, что минимальным сроком будет указанный в классификаторе в годах срок плюс один месяц.

Бывают случаи, когда объект не входит в классификацию. В таком случае необходимо указывать срок полезного использования, который рекомендует производитель основного средства или основных узлов и агрегатов.

Амортизация начисляется двумя методами: линейным и нелинейным. Нелинейным метод позволяет учесть в составе расходов организации до половины стоимости объекта основных средств уже в первой четверти срока полезного использования, что так же способно принести определенные экономические выгоды. Важно отметить, что данный способ лучше всего подойдет для хозяйствующих субъектов, которые часто приобретают объекты основных средств.

В настоящее время одним из способов законной налоговой оптимизации, является увеличение расходов. Многие добиваются это путем более быстрого списания капитальных вложений и уменьшением первоначальной стоимости.

Список используемых источников

1. Об аудиторской деятельности : федер. закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ.

2. О бухгалтерском учете : федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014).

3. Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности : Ф(П)САД № 8 от 19.11.2008 № 863 (ред. от 22.12.2011).

4. Аналитические процедуры : Ф(П)САД № 20 от 16.04.2005 № 228 (ред. от 22.12.2011).

5. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств от 13.10.03 № 91.

6. Учет основных средств : Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 6/01) утв. приказом Минфина России от 30.03.01 г. № 26н.

7. Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету основных средств : Постановлению Госкомстата РФ от 21.01.2003 № 7.

8. О принятии и введении в действие Общероссийского классификатора основных фондов (ОКОФ) ОК 013-2014 (СНС 2008) : Приказ Росстандарта от 12.12.2014 № 2018-ст (ред. от 25.12.2015).

9. Агеева, Ю. Б. Аудиторская проверка: практическое пособие для аудитора и бухгалтера / Ю. Б. Агеева, А. Б. Агеева. – М. : Бератор-Пресс. 2012. – 276 с.

10. Алексеева, Л. Ф. Бухгалтерский учет. – М. : Изд-во «Альянс», 2015. – 761 с.

11. Аудит : учебник / В. И. Подольский, А. А. Савин, Л. В. Сотникова и др. ; под ред. проф. В. И. Подольского. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, Аудит, 2014. – 583 с.

12. Москаленко, Н. В. Основы экономики и бухгалтерского учета [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. В. Москаленко, Т. Н. Шаронина, Е. Л. Дмитриева. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

Клинчаян Т. В. – магистрант кафедры «Экономика»

НЕОБХОДИМО ЛИ СБЛИЖАТЬ БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ?

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Е. А. Кириченко

В связи с тем, что существует несколько видов учета, увеличивается и нагрузка на организацию. Им приходится привлекать дополнительные ресурсы, что заставляет повышать цены на изготавливаемую и реализуемую продукцию, выполняемые работы и оказание услуг. Поэтому, с 2002 г. эксперты советуют провести сближение налогового и бухгалтерского учета. На законодательном уровне были введены лишь незначительные поправки, которые практически не сократили разницы между бухгалтерским и налоговым учетом.

Рассмотрим варианты получения минимальной разницы между налоговым и бухгалтерским учетом в учете объектов основных средств.

Первая разница связана с порядком формирования первоначальной стоимости объектов основных средств. Как в налоговом, так и в бухгалтерском учете первоначальная стоимость объекта основных средств состоит из расходов на его приобретение, сооружение или изготовление, за минусом НДС и акцизов (п. 1 ст. 257 НК РФ и п. 8 ПБУ 6/01). Но в реальной хозяйственной деятельности у предприятия часто появляются расходы, связанные с приобретением объектов основных средств, которые допустимо относить в налоговом учете в составе прочих. К ним относятся командировочные расходы, в связи с покупкой основного средства, уплаченные пошлины и таможенные сборы, технический осмотр приобретенного автомобиля и ряд других расходов. В бухгалтерском учете все эти расходы увеличивают первоначальную стоимость основного средства. В большинстве случаев налоговые органы требуют, чтобы в налоговом учете организация включила такие расходы в первоначальную стоимость основного средства. Так, способом сближения является включение в первоначальную

стоимость основных средств в налоговом учете всех расходов, которые связаны с их приобретением.

Во-вторых, существуют различия в начислении амортизации в бухгалтерском и налоговом учете. Эта проблема решается путем установления в налоговом и бухгалтерском учете одинаковых методов начисления амортизации объектов основных средств. В налоговом учете амортизацию можно начислять одним из двух возможных методов: либо линейным, либо нелинейным. А в бухгалтерском учете организация имеет право выбирать из четырех способов: линейного, способа уменьшаемого остатка, способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования и способа списания стоимости пропорционально объему продукции или работ. Единственным совпадающим способом является линейный. При его применении расхождений не возникнет. Разницы в суммах амортизации не будет, если в обоих видах учета одинаковый срок полезного использования и совпадает первоначальная стоимость. Срок полезного использования в налоговом учете устанавливается Постановлением Правительства РФ «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы».В бухгалтерском учете такого документа нет. Большинство предприятий руководствуются именно этим постановлением, поэтому практически всегда срок полезного использования совпадает. Первоначальная стоимость же может быть разной. Это различие – легко устраняемое компаниями, основные средства которых занимают небольшую часть активов, например, в сфере торговли.

Третье различие – это суммы, которые получены по результатам переоценки объектов основных средств. Эти результаты отражаются только в бухгалтерском учете (п. 14 и п. 15 ПБУ 6/01). Сумма уценки или дооценки объектов основных средств в налоговом учете не является доходом или расходом и не изменяет его стоимость, на базе которой организация начисляет амортизацию. Это расхождение убрать можно, если предприятие в бухгалтерском учете откажется от проведения переоценки объектов основных средств. Или, чтобы не допустить сокращения размера чистых активов организации в сравнении с величиной ее уставного капитала (п. 4 ст. 90 и п. 4 ст. 99 ГК РФ). Переоценка основных средств в большинстве случаев способствует увеличению стоимости переоцениваемых объектов, но бывают случаи и снижения их стоимости. Не окажут влияния на принятие решения о проведении переоценки такие доводы, как расхождения в учете, если собственники компании испытывают необходимость улучшения показателей бухгалтерской финансовой отчетности. Поэтому такую разницу можно отнести к сложно устранимым для предприятия.

В результате, проведенного исследования можно прийти к выводу, что нельзя однозначно сказать, стоит ли полностью сближать налоговый и бухгалтерский учет основных средств. Несомненно, чем больше правила бухгалтерского учета совпадают с правилами налогового учета, тем проще подготовка налоговых деклараций и формирование бухгалтерской финансовой отчетности, также налоговое администрирование, а расчет налогового обязательства. Но для каждого предприятия должен быть индивидуальный подход. Оптимальный путь уменьшения различий выбрать может сама организация, задачей же законодательного органа является формирование благоприятных условий для этого.

При выборе подхода к учету разниц далеко не последнюю роль играют их масштабы. При наличии ресурсов и штата бухгалтерии целесообразно не пренебрегать налоговыми выгодами, а при низком уровне автоматизации и ограниченных ресурсах, возможно, и стоит подумать о максимальном сближении в целях рационализации бухгалтерского и налогового учета.

Список используемых источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ : принят ГД ФС РФ 16.07.1998 (в ред. от 28.12.2016) и Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ : принят ГД ФС РФ 19.07.2000 (в ред. от 03.04.2017).

2. Учет основных средств : Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 6/01) : утв. Приказом Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н (в ред. от 24.12.2010).

3. О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы : Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 № 1 (в ред. от 7.07.2016 № 640).

4. Куликов, Н. И. Налоги налогообложение [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. И. Куликов, Е. А. Кириченко. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015 – 170 с.

Кожемякина Я. С. – магистрант кафедры «Экономика»
Шаронина Т. Н. – канд. экон. наук, доцент

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

В современном мире экономика России испытывает некоторые трудности, связанные с перестройкой всего мирового порядка. Они прослеживаются в первую очередь, в возникновении инфляционных процессов, ведущих к росту задолженности в организациях, практически не зависимо от отрасли хозяйства. Ослабить данные последствия

каждый хозяйствующий субъект, может с помощью разработки и осуществления грамотной политики в сфере учета расчетов с дебиторами и кредиторами.

Как известно, расчетные отношения ведут к образованию дебиторской задолженности, которую можно определить как «задолженность, причитающаяся организации, компании либо фирме, со стороны других организаций, компаний, фирм, а так же граждан, которые являются их должниками, т.е. дебиторами». Кредиторская задолженность представляет собой задолженность субъекта (организация, компании, физ. лица) перед другими лицами, которую этот субъект обязан погасить [1].

Следует помнить, что состояние дебиторской и кредиторской задолженности, их размеры, а так же их качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние фирмы, поэтому необходимо исследовать динамику и следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.

Исследуя динамику задолженности на предприятиях, стоит отметить, что один из основных факторов, влияющих на общий объем задолженности, являются: объем продаж в кредит, а так же средняя длительность срока между получением товара и оформлением документов об его оплате [2].

Менеджерам организаций, анализирующим дебиторскую и кредиторскую задолженность, необходимо определять уровень приемлемого риска продажи в долг, зависящего от финансового положения контрагента, а так же от таких условий как его конкурентоспособность и структура капитала.

Решением проблемы, дебиторской и кредиторской задолженности, может служить создание бухгалтерского рейтинга платежеспособности контрагентов. Данное решение позволит не только систематизировать весь объем учетной информации, но так же и разработать индивидуальную товарную политику в отношении каждого контрагента.

Предприятиям в качестве рекомендаций по управлению задолженностью можно использовать систему факторинга. Факторинг представляет собой процесс продажи дебиторской задолженности специальному агенту – фактору.

Факторинг поможет организациям ускорить оборачиваемость задолженности, тем самым обеспечив высвобождение новых средств для последующих торговых операций. С его помощью, компания сможет получить долг сразу, при этом, не нарушая режим работы предприятия, отсутствием свободных денежных ресурсов.

Существует ряд методов и приемов предотвращения неоправданного роста дебиторской задолженности и обеспечения возврата долгов, а так же снижения потерь при их не возврате. Для этого необходимо:

– по возможности пытаться избегать дебиторов с высоким риском неоплаты;

– периодически пересматривать предельную сумму отпуска товаров (услуг) в долг, исходя из финансового положения покупателей и своего собственного положения;

– при продаже большого объема товара незамедлительно выставлять счета покупателям, чтобы они получили их не позже, чем за день до наступления срока платежа;

– определять срок просроченных платежей на счетах дебиторов, сравнивая этот срок со средним по отрасли, а так же с показателями предыдущих лет;

– при предоставлении займа или кредита, требовать залог на сумму не меньше суммы дебиторской задолженности по предстоящему платежу, пользоваться услугами учреждений и предприятий, взыскивающих долги при наличии поручительства;

– гасить задолженность путем зачета, т.е. предоставления встречного однородного требования, замены первоначального обязательства другим или предоставления иного исполнения долговых обязательств;

– продавать долги дебиторов банку, который осуществляет факторинговые операции, или другим предприятиям на основе договора цессии, если потери от невозвращенного долга существенно меньше, чем средства, которые необходимо потратить на его взыскание.

Снизить риск несвоевременного возврата денежных средств и возникновения убытков можно, заключив договор страхования дебиторской задолженности. Страхование дебиторской задолженности предполагает страхование риска убытков от несвоевременного возврата денежных средств покупателем или его банкротства [3].

Безусловно, страхование дебиторской задолженности со временем станет нормой для многих российских компаний. Заключение договора страхования позволит не только провести обоснованную оценку кредитных рисков компании, но и переложить сами риски на страховую компанию.

Организации необходимо чаще составлять акты сверки взаимных расчетов. Если в результате составления актов сверки в расчетах с контрагентом выявляется просроченная дебиторская задолженность, то оплата полученных счетов не должна производиться до момента устранения возникшей дебиторской задолженности, о чем контрагент обязан проинформировать в письменной форме.

Управление учетом кредиторской задолженностью является важным аспектом финансового менеджмента. Как чаще всего бывает, большее внимание уделяется вопросам управления дебиторской задолженностью, чем вопроса управления кредиторской. Но как раз управление кредиторской задолженностью встает на первое место [3].

От механизма управления кредиторской задолженностью зависит многое, например, насколько эффективным станет использование полученных средств, а именно зависимость происходит от выстроенных отношений с контрагентами, согласованности условий заключаемых договоров, а так же отслеживания сроков оплаты.

Управление кредиторской задолженностью предполагает:

– правильный выбор формы задолженности (банковская или коммерческая) с целью минимизации процентных выплат и затрат на приобретение материальных ценностей;

– установление наиболее удобной формы банковского кредита и его срока (краткосрочная ссуда без обеспечения, кредит под залог);

– недопущение образования просроченной задолженности, связанной с дополнительными затратами, такими как штрафные санкции, пени.

Одним из основных моментов, связанных с управлением кредиторской задолженностью, является соблюдение сроков возврата заемных средств. Это связано с тем, что при наложении штрафов и санкций, сумма выручки уменьшается, и вместе с тем страдает деловая репутация организации и как следствие этого возникает риск прекращения сотрудничества с поставщиками и подрядчиками со стороны последних.

В заключение всему вышесказанному, стоит отметить, что совершенствование и регулирование лишь одного направления по вопросу усовершенствования дебиторской и кредиторской задолженности, не поможет решить всех возникающих проблем, так как для должного усовершенствования учета задолженности в организации, необходимо проводить постоянную работу, как в сфере самого учета, так и в сфере анализа и контроля товарных операций.

Список используемых источников

1. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет : учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2013.

2. Молитвик, В. Н. Проблемы анализа и управления дебиторской задолженностью предприятий // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2015. – № 10. – С. 57 – 59.

3. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

4. Симоненко, Л. И. Анализ расчетов и управление дебиторской и кредиторской задолженностью / Л. И. Симоненко, М. А. Столярова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2014. – № 2. – С. 210 – 216.

5. Куликов, Н. И. Налоги и налогообложение / Н. И. Куликов, М. А. Куликова, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 80 с.

6. Сацук, Т. П. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность (бакалавриат) [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т. П. Сацук, И. А. Полякова, О. С. Растовцева. – М. : КноРус, 2014. – 280 с. – URL : http://e.lanbook.com/

Колмакова Ю. О. – магистр кафедры «Экономика»
Ершова М. В. – канд. экон. наук, доцент

СОВРЕМЕННЫЕ ВИДЫ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ

Необходимо отметить, что уже давно отношения, построенные на кредитовании, представляют собой важное и неотъемлемое явление в современной жизни человеческого общества. Данные отношения предстают в различных сферах, начинаясь с житейско-бытовых и доходя до международного уровня. Все это в очередной раз доказывает, что одной из важнейших категорий национальной экономики страны, а так же мировой экономики в целом, является кредит, поскольку он играет ключевые роли в хозяйственной, производственной и других сферах деятельности. В представленной статье рассмотрены главные тенденции и перспективы развития наиболее активно развивающегося кредитования- кредитования физических лиц.

Краеугольным камнем любой экономики является проблема аллокации, или иначе, проблема противоречия между ограниченными ресурсами и безграничными потребностями человека. Вследствие этого у людей возникает необходимость в такой финансовой операции как, кредитование.

Кредит – это предоставление банком или кредитной организацией денег заемщику в размере и на условиях, предоставленных кредитным договором, по которому заемщик обязан возвратить полученную сумму и уплатить по ней проценты [1].

На сегодняшний день самым распространенным видом кредитования является кредитование физических лиц. Такая их популярность обуславливается множеством преимуществ.

Важным преимуществом таких кредитов является то, что для оформления кредита физическому лицу необходимо минимальное ко-

личество документов. Как правило в большинстве банков к таким документам относятся: паспорт (иной документ удостоверяющий личность), документы подтверждающие финансовое состояние и трудовую занятость (трудовая книжка и справка о доходах), заявка-анкета на получение кредита. В некоторых учреждениях возможен запрос иных документов, например справки о составе семьи.

Вторым немаловажным преимуществом кредитов, предоставляемым физическим лицам является сравнительно краткосрочное рассмотрение вопроса о предоставлении кредита. Так, например, в таких крупнейших банках как ПАО Сбербанк и ПАО ВТБ 24 сроки рассмотрения выдачи кредитов составляют от 1-го дня до 7-и дней, в некоторых случаях процесс рассмотрения продлевается до двух недель. В ПАО Сбербанк, если заработная плата клиента начисляется через карточку Сбербанка, то срок рассмотрения составляет от 2-х часов, а для всех прочих – от 2-х дней, при более детальном рассмотрении 5 – 7 дней. Срок рассмотрения заявки на кредит в банке ВТБ 24 составляет от нескольких минут до 3-х рабочих дней, а в случае ипотеки он увеличивается до 5-и рабочих дней [7, 8].

Третьим и немаловажным преимуществом можно отметить то, что банки не ограничивают ежемесячные платежи по кредитам и дают возможность погасить кредит досрочно.

Однако помимо приведенных преимуществ у кредитования физических лиц имеются и недостатки. Самый существенный недостаток таких кредитов это, как правило, высокие процентные ставки, они обычно выше ставок по кредитам для юридических лиц. Большинство банков так же вводят возрастные ограничения на предоставление кредита, иными словами кредиты предоставляются только гражданам трудоспособного возраста от 24 до 60 лет, но тут следует отметить, что существуют исключения, и некоторые из таких банков предоставляют кредиты и гражданам моложе, так например студентам. Кроме перечисленных недостатков кредитование физических лиц имеет и присущий каждому кредиту недостаток, такой как, обязательство кредитополучателя перед банком. Несоблюдение таких обязательств приводит к просроченным платежам и как правило просроченному кредиту, вследствие чего заемщику приходится уплачивать различные штрафы, все это в свою очередь отражается на кредитной истории заемщика в целом.

Многие авторы приводят различные классификации кредитов, предоставляемых физическим лицам (табл. 1).

Обобщим классификации, представленные выше, и сведем в табл. 2. Многие из описанных кредитов отличаются по способу погашения, размерами процентной ставки и целью использования.

1. Классификация видов кредитования физических лиц различных авторов

Автор	Виды кредитования
Тележников П. А.	Все банковские кредиты для физических лиц автор делит на две группы: ипотечный кредит и потребительский кредит. В свою очередь в состав потребительского кредита автор вводит кредитную карту, кредит на неотложные нужды, товарный кредит, другие виды целевых кредитов (на обучение и др.), а также автокредитование
Бахшиян А. К.	Данный автор все виды кредитования населения определяет как услуги розничного кредитования и подразделяет его на целевое и нецелевое, причем в рамках целевого кредитования выделяет автомобильное, ипотечное, потребительское кредитование, а в составе нецелевого кредитования – кредитные карты, кредитование на неотложные нужды, экспресс кредитование
Литвинов Е. О.	По мнению Литвинова предоставляемые коммерческими банками розничные кредиты делятся на две большие группы: целевые (ипотечные кредиты, кредиты на покупку автомобиля; образовательные кредиты; кредиты на покупку товаров и услуг, оформляемые в торговых предприятиях) и нецелевые (потребительские беззалоговые кредиты; потребительские кредиты, выдаваемые под обеспечение (поручительство); кредитные карты
Лаврушин О. И.	В основу классификации банковских кредитов физическим лицам О. И. Лаврушин вкладывает целевое назначение. С его точки зрения формы кредита подразделяются на инвестиционный и потребительский, комбинированный

2. Виды кредитования физических лиц

Классификация	Виды кредитов
По сроку погашения	Краткосрочные. Среднесрочные. Долгосрочные
По характеру обеспечения	Необеспеченные. Обеспеченные
По длительности оформления	Экспресс займы. Обыкновенные ссуды
По способу предоставления	Наличными деньгами. Кредит на банковскую карту. Кредит на банковский счет
По способу погашения	С рассрочкой платежа. Единовременным платежом
По назначению	Потребительский кредит. Кредитная карта. Ипотечный кредит (ипотека). Автокредит (кредит на приобретение автомобиля). Микрозаймы

Среди перечисленных кредитов самым популярным является потребительский кредит, так же набирают популярность кредитные карты.

Популярность потребительских кредитов можно объяснить уже перечисленными преимуществами (минимум документов при оформлении, быстрота рассмотрения заявки и т.д.). Такие кредиты дают возможность гражданам удовлетворять свои запросы в данный период времени, позволяя приобретать необходимые товары, либо получать нужные услуги (образовательный кредит), не дожидаясь их подорожания или исчезновения с рынка, дают возможность получить их сейчас, а не откладывать на потом.

Кредитные карты так же становятся распространенным явлением. В современной экономике безналичные расчеты стали обычным явлением. В связи с этим кредитные карты быстро вошли в обиход. Они так же как потребительский кредит позволяют совершать различные покупки, оплачивать услуги. Однако в сравнении с потребительским кредитом кредитные карты имеют множество плюсов:

– кредитный лимит можно использовать множество раз (вернул задолженность и тут же можно снова воспользоваться кредитными средствами);

– как правило, у кредитных карт имеется льготный период использования, когда владелец карты может бесплатно ей пользоваться, от 50 до 60 дней;

– у большинства кредитных карт имеется функция cash-back, дающая возможность вернуть определенный процент с уплаченной суммы покупки на карту;

– можно оформить сразу несколько кредитных карт и всегда иметь при себе денежные средства.

Автокредиты так же достаточно популярны и довольно часто явление при покупке автомобилей.

Ипотечное кредитование так же развивается давая возможность гражданам приобретать собственное жилье. Однако ставки по ипотеке довольно высоки, так в качестве большей популяризации ипотечного кредитования и поддержки семей Правительство РФ в конце 2017 г. ввело постановление о льготной ипотеке под 6% годовых семьям с двумя и тремя детьми.

В настоящее время в экономике довольно часто так же применяются микрозаймы. При очень быстром оформлении, в большинстве случаев микрозайм можно получить только по паспорту, они имеют существенный недостаток это очень высокие процентные ставки.

Кредиты стали обычным делом в быстро развивающемся современном мире. Так Объединенное Кредитное Бюро подвело итоги кредитной активности россиян по результатам марта 2017 г. на основе данных 600 кредитных организаций, передающих информацию в бюро. Всего за март банки выдали 2,18 млн. новых кредитов общим объемом более 325,27 млрд. р., что в годовом отношении составило 3 и 32% соответственно.

Рост объемов был отмечен во всех сегментах розничных кредитов: количество новых автокредитов в годовом отношении выросло на 19%, объемы выдач увеличились на 38%; в сегменте ипотеки общее количество новых кредитов выросло на 13%, объемы кредитования на 23%; количество новых карт снизилось на 30% в годовом отношении, при этом объемы одобренных лимитов выросли на 15%; количество потребительских кредитов выросло на 22%, а объемы на 40%.

Развитие сферы кредитования физических лиц имеет большое значение для экономики страны. Так ее активное продвижение дает возможность повысить доходы банков и торговых организаций, удовлетворить потребности населения в товарах и услугах на основе кре-

дитных ресурсов, расширить покупательские возможности населения, что, в свою очередь, способствует развитию национальной экономики.

Перспективы развития кредитования физических лиц в России неоднозначны. Сегодня на развитие кредитных операций с физическими лицами влияет много причин, тормозящих этот процесс, основные из них связаны с экономической нестабильностью и недостаточно эффективным правовым регулированием. Перспективы развития кредитных операций в России, прежде всего, связаны с экономической и политической стабилизацией, оздоровлением реальной экономики, а также с повышением уровня жизни населения [5, 6].

Список используемых источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.2016 № 14-ФЗ (ред. от 05.12.2017). – Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

2. Литвинов, Е. О. Приоритеты и инструменты розничного кредитования в России : дис. … канд. экон. наук. – Волгоград : Волгоградский гос. ун-т, 2017. – С. 31 – 78.

3. Куликов, Н. И. Банки на пороге новой технологической революции / Н. И. Куликов, Ю. В. Кудрявцева // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. – 2017. – № 2(64).

4. Лаврушин, О. И. Банковское дело : учебник. 11-е изд., стереотип. / О. И. Лаврушин, Н. И. Валенцева. – М. : КноРус, 2016. – 623 с.

5. Кугаевских, К. В. Теоретические подходы к определению банковского кредитования населения // Молодой ученый. – 2016. – № 9. – С. 604 – 609.

6. Петросян, С. Ю. Современные проблемы и перспективы рынка кредитования физических лиц в России // Молодой ученый. – 2017. – № 7. – С. 271 – 273.

7. Официальный сайт ПАО Сбербанк [Электронный ресурс]. – URL : http://www.sberbank.ru/ru/person

8. Официальный сайт ПАО ВТБ 24 [Электронный ресурс]. – URL : https://www.vtb24.ru/

Коломлин Д. Г. – магистрант кафедры «Экономика»
Марчук Е. А. – студент кафедры «Экономика»

ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

Статья подготовлена под научным руководством д-ра экон. наук, профессора Н. И. Куликова

В Российской Федерации каждый имеет право на охрану здоровья и медицинскую помощь. Медицинская помощь в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения оказывается гражданам

бесплатно за счет средств соответствующего бюджета, страховых взносов, других поступлений. Для того, чтобы воспользоваться услугами коммерческих, ведомственных и других лечебных учреждениях необходимо заключить договор добровольного медицинского страхования с выбранной вами страховой организацией. Страховые компании нашей страны сегодня предоставляют очень широкий комплекс услуг. Можно обеспечить защиту таких объектов страхования как: здоровье, движимое и недвижимое имущество, предметы роскоши и многое другое. Добровольное медицинское страхование (ДМС) – это форма страхования на случай потери здоровья, но в отличие от обязательного медицинского страхования, предоставляет более обширный спектр услуг [1].

Добровольное медицинское страхование является неотъемлемой частью современного общества и дает возможность для получения гражданами более квалифицированной и качественной медицинской помощи, которую они не могут получить по программе обязательного медицинского страхования. ДМС является весьма доступным как для физических, так и для юридических лиц. Что дает хорошую возможность не только для страхования здоровья разных слоев населения, но и для работодателя являясь средством стимулирования и поддержки персонала. Добровольное страхование является одним из наиболее противоречивых видов страховой деятельности. С одной стороны, оно относится к личному страхованию, и его зачастую сравнивают со страхованием жизни, где объем обязательств страховщика заранее определен в договоре страхователя. С другой стороны, специалисты справедливо относят его к рисковым видам страхования и сравнивают со страхованием имущества.

В российской практике на предоставление о сути ДМС значительное влияние оказывает существующая система обязательного медицинского страхования (ОМС). Низкий уровень доходности населения сказывается на состоянии здоровья, а значит, требуется разработка не только четкой концепции социальной и медицинской защиты, но и обеспечения этой концепции финансовыми ресурсами. Частично эти задачи должна решить система медицинского страхования, концентрирующая в себе источники финансирования охраны здоровья посредством предоставления средств, формирования фондов страховых фирм, занимающихся ДМС.

Рассмотрим основные различия добровольного медицинского страхования от обязательного медицинского страхования [2].

1. Добровольному медицинскому страхованию характерен выборочный охват страхователей, а обязательному страхованию характерен всеобщий (массовый) охват страхователей.

2. Источниками финансирования добровольного медицинского страхования являются личные доходы граждан, прибыль работодателей, а источники финансирования обязательного медицинского страхования - взносы работодателей, государственный бюджет.

3. Порядок установления условий страхования добровольного медицинского страхования определяется коммерческими страховыми организациями по согласованию с органом по надзору за страховой деятельностью, а порядок установления условий страхования обязательного медицинского страхования определяется государством.

При независимом выборе страховой компании следует обратить внимание на ее надежность и репутацию. Это можно сделать, если изучить отзывы пациентов и различные рейтинги. Для заключения договора добровольного медицинского страхования следует подобрать страховую компанию, в которой данный вид страхования является одним из ключевых видов деятельности. Страховая компания обязана предоставить вам список медицинских организаций, с которыми она сотрудничает. Гражданин должен располагать самой полной информацией о том, куда ему можно обратиться в случае возникновения проблем со здоровьем.

Выделим наиболее распространенные программы добровольного медицинского страхования [3]:

– амбулаторно-поликлиническая помощь предполагает прием врачами-терапевтами в медицинских учреждениях; оказание медицинской помощи на дому;

– стационарная помощь состоит из экстренной и плановой госпитализации для любого вида лечения;

– скорая помощь предусматривает оказание услуг скорой медицинской помощи по показаниям, требующим экстренного медицинского вмешательства, а также быструю транспортировку больного в медицинское учреждение;

– стоматологическая помощь предусматривает терапевтическую и хирургическую стоматологическую помощь;

– семейный (личный) врач предусматривает ведение пациентов личным врачом;

– восстановительно-реабилитационное (санаторно-курортное) лечение предполагает процесс восстановления здоровья;

– лечение тяжелых болезней предусматривает медицинское обслуживание при онкологических заболеваниях, сахарном диабете, инфаркте миокарда, почечной недостаточности, инсульте и т.п.;

– медикаментозное обслуживание предусматривает доставку медицинских препаратов застрахованным лицам.

Отдельное направление ДМС связано с предоставлением услуг путешественникам, выезжающим за границу. Если путешественнику потребуется медицинская помощь, страховая компания оплатит расходы. Стандартные полисы для туристов не предполагают крупных расходов на медицинские услуги и большей частью рассчитаны на компенсацию расходов по получению экстренной медицинской помощи при травмах, отравлениях, остром инфекционном заболевании, обострении хронической болезни, стоматологическую помощь в острых случаях.

ДМС может быть как корпоративным, так и частным. ДМС на предприятиях позволяет снизить текучесть кадров, повысить лояльность персонала, поднять производительность труда. А в крупных компаниях добровольное медицинское страхование давно уже стало элементом социального пакета компании, позитивным штрихом к фирменному имиджу и частью корпоративной культуры.

Преимущества ДМС [4]:

– *гарантированное наличие средств на медицинскую помощь в случае серьезных заболеваний*. Оплачивать ту или иную медицинскую услугу, оказанную в период действия полиса, будет страховая компания;

– *экономия*. Один из серьезных недостатков платной медицины заключается в том, что клиента могут вынудить переплатить значительную сумму за ненужные при его состоянии здоровья лечебные и диагностические процедуры. При ДМС это перестает быть исключительно проблемой пациента – страховая компания также не заинтересована в переплате, поэтому специалисты страховой компании отслеживают целесообразность назначенных консультаций, диагностики и лечения;

– *возможность выбора*. Можно самостоятельно выбрать страховую компанию, ориентируясь на ее опыт, действия на рынке, репутацию и отзывы клиентов;

– *гибкость и вариативность*. При заключении договора клиент может на свое усмотрение выбрать из перечня страховой компании самую эффективную для него лечебную базу. Также существует простор для выбора и в области объема страхования: человек может застраховаться на 24 ч в сутки в течение года, а может и на время командировки;

– *отсутствие риска изменения цены услуг*. Если в период действия страховки произойдет повышение цен на терапевтические процедуры и лекарственные препараты, это не отразится на владельце полиса ДМС. Для него стоимость услуг останется прежней;

– *качественное медицинское облуживание*. Страховщики внимательно следят за качеством медицинских услуг, оказываемых владельцам полисов ДМС. Страховой полис позволяет в течение года обследоваться и получать лечение в наилучших условиях.

Недостатки ДМС [5]:

– высокая стоимость;

– нет возможности вернуть страховой взнос, если медицинская помощь не была востребована.

Таким образом, можно сделать вывод, что добровольное медицинское страхование – это форма страхования на случай потери здоровья, но в отличие от обязательного медицинского страхования, предоставляет более обширный спектр услуг, его выбирают для получения медицинских услуг частного характера. Спрос на данный вид страхования можно объяснить стремлением к быстрому обслуживанию без очередей, высоким качеством предоставляемых медицинских услуг и благоприятными условиями в больнице. Добровольное медицинское страхование предоставляет отличный шанс получить высококачественную медицинскую помощь, укрепить здоровье свое и членов семьи.

Список используемых источников

1. Авилов, О. В. Возможные перспективы развития добровольного медицинского страхования // Страховое дело. – 2014. – № 5. – С. 25 – 28.

2. Волкова, А. В. Страхование жизни в России // Вестник науки и образования. – 2015. – № 7(9). – С. 60 – 63.

3. Авксентьев, В. И. Возможные пути развития законодательства в сфере медицинского страхования // Юридическая и правовая работа в страховании. – 2014. – № 4. – С. 72 – 75.

4. Бородин, А. Ф. О медицинском страховании // Финансы. – 2015. – № 12. – С. 58 – 60.

5. Дрошнев, В. В. Развитие обязательного медицинского страхования в России: история и современность // Страховое дело. – 2014. – № 3. – С. 26–27.

Коломлин Д. Г. – магистрант кафедры «Экономика»
Марчук Е. А. – студент кафедры «Экономика»

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Статья подготовлена под научным руководством д-ра экон. наук, профессора Н. И. Куликова

Страхование в настоящее время играет значительную роль в формировании и развитии экономики, а также в поддержке высокого

уровня жизни населения той или иной страны. Страхование в России - это развивающаяся отрасль, которая строится на большом малоосвоенном рынке, имеющая огромные перспективы в будущем. В данный момент медицинское страхование является одним из самых востребованных видов страховой защиты в России. В нашей стране в настоящее время действует система организации медицинского страхования, где обязательное и добровольное медицинское страхование существуют независимо друг от друга. Даже если население застраховано по программе обязательного медицинского страхования (ОМС), на рынке страховых услуг появляется добровольное медицинское страхование (ДМС) как ответ на появление потребности населения в дополнительных и более качественных услугах.

Программы обязательного и добровольного медицинского страхования отличаются друг от друга тем, что обязательное медицинское страхование предоставляет гражданам гарантируемый минимум бесплатных медицинских услуг, а добровольное страхование – свыше этого минимального уровня, что позволяет значительно расширить спектр предлагаемых медицинских услуг. Исходя из этого, можно сказать, что добровольное медицинское страхование – весомое дополнение к системам государственного здравоохранения и ОМС [1].

Потребность в добровольном страховании целиком зависит от того, какие виды и риски развития заболевания оплачиваются обязательными системами медицинского страхования. Чем меньше спектр гарантий по ОМС, тем выше спрос на частное медицинское страхование, и наоборот. Спрос на добровольное медицинское страхование определяется во многих случаях желанием получить гарантию лечения и высокого уровня обслуживания в медицинском учреждении. Например, отдельная палата, лечение у ведущих специалистов и некоторые другие услуги. Потребность в добровольном медицинском страховании становится весьма актуальной, когда человек выезжает за рубеж, особенно в те страны, где получение визы невозможно без предъявления медицинской страховки на время поездки [2].

Вероятнее всего, страховые компании в ближайшие годы будут предпринимать различные действия для минимизации расходов и стоимости полисов для того, чтобы быть рентабельными. Антикризисные стратегии должны быть направлены на изменение восприятия добровольного медицинского страхования. Многие пациенты приобретают полис добровольного медицинского страхования в целях неограниченного посещения медицинских учреждений, а он выступает в роли покрытия страхового случая. В перспективе, страховые компании могут прибегнуть к сокращению списка клиник, отказу от дорогостоящих услуг и льготного страхования родственников.

Исходя из всего вышесказанного, можно выделить ряд проблем развития рынка добровольного медицинского страхования в России [3].

1. Несовершенство законодательной базы, которое заключается в:

– отсутствие специального федерального закона о добровольном медицинском страховании;

– несоответствие между имеющимися законодательными документами: Законом РФ «О медицинском страховании» и Законом «О страховании» в разделе возврата части страхового взноса, оформления договора добровольного медицинского страхования.

2. Низкие доходы большей части населения и отставание формирования среднего класса. Это приводят к сильному упаду массового спроса на платное медицинское страхование.

3. Препятствие самих лечебных учреждений. Невысокая конкуренция на рынке медицинских учреждений приводит к росту цен на медицинское обслуживание, при этом поликлиник или больниц, способных полноценно и эффективно обслуживать такого рода программы, постоянно не хватает. Во многих городах существуют лишь несколько лечебных учреждений, с которыми страховщики могли бы работать.

4. Ограничение масштабов сотрудничества страховых компаний и медицинских учреждений и конфликт интересов, который связан со стремлением специалистов в области медицины завысить стоимость оказываемых ими услуг. Медицинские учреждения зачастую повышают цены несколько раз в год, поэтому страховые компании вынуждены брать на себя дополнительные расходы, так как договоры со страхователями заключались без учета повышения цен. При этом качество лечения и оказания услуг не усовершенствуется, а иногда даже, наоборот, наблюдается падение качества и эффективности оказываемых услуг.

5. Отсутствие налоговых льгот на доход граждан в отношении средств, которые направлены на добровольное медицинское страхование (предоставление данных налоговых льгот является вполне обоснованными по причине того, что добровольное медицинское страхование осуществляет частичное финансирование государственного здравоохранения).

6. Отсутствие у страховых компаний статистических данных (статистика заболеваемости, ее распределение по полу, возрасту, профессии, виду заболеваний и т.п.), служащих основанием для расчета страховых взносов.

7. Низкая страховая культура населения. Многие граждане приобретают полисы добровольного медицинского страхования в целях того, чтобы лечиться за счет страховой компании. В связи с этим

большинство страховых компаний ограничивают или полностью исключают некоторых страхователей – физических лиц.

Перспективы развития ОМС и ДМС планируется реализовать по нескольким основным направлениям [4].

1. Увеличение финансирования отрасли здравоохранения. В сценарии инновационного развития в условиях высоких темпов экономического роста ожидается значительное повышение не только государственных, но и частных расходов на здравоохранение. Расходы государства на здравоохранение к 2020 г. увеличатся до 4,8% ВВП, частные расходы – до 1,1…1,5% ВВП. При этом дифференциация регионов по уровню финансирования здравоохранения из бюджетов всех уровней на душу населения сократится с 4–5 раз до 2 раз.

2. Пересмотр законодательства в области тарифов отчислений в социальные фонды в сторону увеличения тарифа на ОМС.

3. Принятие закона о государственных гарантиях оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи. При этом, ответственность за финансовое обеспечение финансовых обязательств государства в сфере здравоохранения возлагается на систему ОМС, в которой концентрируется большая часть финансовых ресурсов.

4. Совершенствование деятельности медицинских организаций. В финансировании медицинских организаций из государственных источников планируется реализация принципа «деньги следуют за пациентом». Это означает концентрацию 80…90% государственных средств в системе ОМС и финансирование медицинских учреждений по результатам их работы. Из бюджета целесообразно финансировать лишь наиболее дорогостоящие высокотехнологичные виды помощи, а также часть социально значимых услуг (например, психиатрическую помощь в стационарных условиях). Для усиления стимулов медицинских учреждений к повышению эффективности их работы, необходимо предоставить им больше хозяйственной самостоятельности. Для этого необходимо законодательно закрепить статус автономного медицинского учреждения.

5. Развитие солидарных форм оплаты медицинских услуг. В рамках нового законодательства по ОМС планируется предложить населению более солидарные формы участия в покрытии расходов на медицинскую помощь. Это, прежде всего, форма страхового взноса гражданина в страховой фонд по дополнительным программам медицинского страхования.

Подводя итог обзору систем добровольного медицинского страхования, хотелось бы подчеркнуть необходимость поиска путей использования зарубежного опыта применительно к российской практике при поэтапном реформировании системы здравоохранения в Рос-

сии, в сфере повышения эффективности формирования и использования финансовых ресурсов здравоохранения. Например, введение программно-страхового метода, широко используемого в США, внедрение системы добавочного страхования, действующей в таких странах, как Франция, Великобритания, США. Бизнесу медицинского страхования России в условиях кризиса нужно будет заново учиться балансировать между медицинскими учреждениями и пациентами. Более целесообразными действиями в сфере добровольного медицинского страхования на ближайший год, вероятнее всего, станут: стремление сохранить портфель текущих клиентов при поддержании рентабельности и оптимизация выплат за счет усиления контроля за страховыми случаями.

Список используемых источников

1. Грищенко, Н. Б. Основы страховой деятельности : учебное пособие. – М. : Финансы и статистика, 2015 – 285 с.

2. Бакиров, А. Ф. Формирование и развитие рынка страховых услуг / А. Ф. Бакиров, Л. М. Кликич. – М. : Финансы и статистика, 2016. – 304 с.

3. Николенко, Н. П. Состояние и перспективы развития добровольного страхования в России // Финансы. – 2016. – 15 с.

4. Роик, В. Д. Обязательное медицинское страхование. Теория и практика. – М. : Дело и сервис, 2014. – 208 с.

Корж Д. В. – магистрант кафедры «Экономика»

ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Статья подготовлена под научным руководством д-ра экон. наук, профессора Н. И. Куликова

В рыночной экономике страхование является важнейшим механизмом обеспечения социальной стабильности общества. Механизм страхования играет значительную роль в жизни обычных граждан и деятельности хозяйствующих субъектов. Страхование способствует возмещению потерь при наступлении страхового случая, минимизации рисков, формированию личного капитала граждан, в том числе пенсионного.

Довольно часто страховые компании не в состоянии создать идеально сбалансированный портфель рисков, по причине относительного небольшого числа объектов страхования или в портфеле содержатся дорогостоящие и опасные риски, вносящие в состав портфеля элементы дисбаланса.

Практический опыт также показал, что любое страховое общество не способно создать портфель с обособленными друг от друга объектами, даже при их детальном отборе перед процедурой страхования. Это, как правило, связано с тем, что страхование включает в себя различные виды опасностей и застрахованные объекты в случаи катастрофы (наводнение, землетрясение, ураган и т.д.) могут одновременно подвергаться нескольким из них.

Перестрахование – это одна из отраслей страхования, которая представляет собой систему экономических отношений между страховыми компаниями, в результате деятельности которых страховщик берет на себя риски по страхованию, учитывая свои финансовые возможности, а другую их часть передает на согласованных условиях другим страховщикам для создания сбалансированного страхового портфеля [1].

В законе РФ от 27.11.1992 № 405-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» можно найти следующее определение перестрахования: «Перестрахование – деятельность по страхованию одним страховщиком (перестраховщиком) имущественных интересов другого страховщика (перестрахователя), связанных с принятым последним по договору страхования (основному договору) обязательством по страховой выплате».

В настоящее время рынок перестрахования как часть мировой финансовой системы подвержен системным катаклизмам, происходящих в силу политических изменений. Основную долю в мировом перестраховочном рынке занимают проверенные временем, устойчивые мировые перестраховочные центры, такие как Munich Re, Swiss Re, Hannover Rueck, Gen Re, Lloyd's of London, Reinsurance Group of America. Центральные офисы этих компаний работают в странах, которые наложили экономические ограничения на прием рисков от российских страховщиков. Однако, те зарубежные партнеры, которые сотрудничают с российскими страховщиками по поводу передачи рисков в перестрахование, оказались в сложном положении. В связи с включением части российских компаний и лиц в санкционный список, иностранные перестраховщики при наступлении страхового случая не имеют право выплатить страховое возмещение [2].

Данную ситуацию рассмотрим и с другой стороны – со стороны российских страховщиков, где ситуация выглядит намного опаснее. Во-первых, по факту национальные компании заключили договор страхования со страховщиком, а страховщик в свою очередь с перестраховщиком. Т.е. при возникновении страхового случая, перестраховщик должен выплатить часть страхового возмещения согласно заключенному договору, а другую часть, в зависимости от собственного

удержания, выплачивает страховая компания. Однако, по факту, перестраховочного возмещения либо не будет вовсе, либо будет выплачено лишь частично. Если перестраховщик не может выплатить страховое возмещение, то ответственность по выплате полностью ложится на страховщика. При отказе иностранным партнером в перестраховочной защите, страховщику придется погасить все обязательства из имеющихся у него на этих финансовых ресурсах, тем самым подрывая платежеспособность и финансовую устойчивость страховой компании.

Помимо этого, существует не менее актуальная проблема – отток денежных средств за рубеж. Более 80% всех премий, переданных в перестрахование, были переведены на счета зарубежных компаний. Наибольшая часть перестраховочных премий была отправлена в перестраховочные компании стран Великобритании, Германии и США. Главная причина такого зависимого положения российских страховых компаний от зарубежных рынков в низкой капитализации российских перестраховщиков.

Многие специалисты считают, что создание государственного перестраховщика благоприятно отразится на ценах российских страховых компаний. Ранее уже стало известно, что размер уставного капитала НПК составит 71 млрд. р., а акционером будет Центральный Банк. Очевидно, что создавать организацию с гигантским для России уставным капиталом только в период действия санкций глупо. Сами представители ЦБ на подобные замечания отвечают, что впоследствии список рисков, над которыми будет работать государственная страховая компания может быть увеличен, а организацию по прошествии несколько лет предполагают приватизировать. Большинство людей настораживает эта неясность, связанная с дальнейшими планами НПК и вызывает у страховщиков много вопросов [3].

Однако процесс создания государственного перестраховщика имеет обратную сторону. Одним из наиболее явных недостатков – ограничение возможности развития внутреннего рынка перестрахования. Именно к этому аппелируют противники системы государственного перестраховщика, поскольку при полном государственном регулировании рынка перестрахования фактически установится государственная монополия. Однако, это должна быть не монополия, как в Белоруссии, где внутренний рынок перестрахования сосредоточен только на Белорусской национальной перестраховочной организацией, а как дополнение к рыночной страховой деятельности, где наряду с данной корпорацией смогли бы конкурировать уже сложившиеся перестраховочные компании. Лайков А. Ю. (член экспертного совета ФАС России по развитию конкуренции на рынке финансовых услуг, канд. экон. наук, доцент) отмечает, что эффективная реализация государственной

перестраховочной компании возможна только по принципу государственно-частного партнерства. И начаться оно должно с самого начала разработки концептуальных основ функционирования госперестраховщика и соответствующих этим основам законодательных и нормативных актов с самой начальной стадии.

С 2017 года Национальная перестраховочная компания будет присутствовать в перечне участников всех российских перестраховочных программ. На мой взгляд, лидеры в области обязательных страховых договоров не изменятся. Объемы перестраховочной премии для российской перестраховочной компании будут созданы за счет уменьшения доли иных перестраховщиков, в том числе российских, которые не занимают лидирующие позиции в этой области. Планируется, что именно НПК станет главным на российском рынке перестрахования. Если так оно и будет, то прибыль других компаний значительно сократится [4].

К сожалению, взять на себя ответственность за все санкционные риски российская государственная перестраховочная компания не в состоянии. В официальных источниках говорится, что только 10% рисков НПК возьмет под свой контроль, а судьба остальных 90% останется неизвестной. Я с этим не согласна. По моим прогнозам, около 30…40% рисков государство сможет перестраховать, так как есть государственная поддержка и правительство, как никто заинтересованы в том, чтобы занять большую долю на рынке и сместить международные компании с российского рынка. Так же, хочу отметить, что, выполняя государственные заказы на несколько сотен миллиардов, НПК составит достойную конкуренцию остальным компаниям.

Будущее развитие российского рынка перестрахования связано с системой разработки государственной перестраховочной компании. То каким образом будет создана компания, и каким образом она будет связана с негосударственными перестраховочными компаниями определит тенденции развития рынка. Благоприятным является тот вариант, при котором государственный перестраховщик будет функционировать вместе с частными негосударственными компаниями. Тогда взаимодействие перерастет в стимул для развития всего рынка страхования [5].

В итоге, целесообразность создания перестраховочной государственной компанией является вынужденной мерой решения двух основных проблем на сегодняшний день: во-первых, это предоставление перестраховочных емкостей для компаний, попавших под санкции; а во-вторых, благодаря госперестраховщику снизится отток из зарубежных стран денежных ресурсов в виде страховых премий. Перестрахование является гарантией, обеспечивающей финансовую устойчивость

страховой компании. Поэтому в современных условиях идея создания государственного перестраховщика является необходимой мерой сохранения всего отечественного рынка страхования.

Список используемых источников

1. Васюкова, Л. К. Современный страховой рынок России: перспективы развития в условиях глобальной нестабильности // В мире научных открытий. – 2015. − № 10(70). – С. 270 – 278.

2. Прокошин, В. А. Финансово-правовое регулирование страховой деятельности в современной России / В. А. Прокошин, Н. Н. Косаренко. – М. : Флинта, 2015. – 208 с.

3. Миляева, М. Б. Страхование рисков организаций, ориентированных на внешнеэкономическую деятельность : учебник / М. Б. Миляева, С. В. Громова. – М. : ВАВТ Минэкономразвития России, 2016. – 276 с.

4. Агентство страховых новостей АСН [Электронный ресурс]. – URL : http://www.insur-info.ru/statistics

5. Бакиров, А. Ф. Формирование и развитие рынка страховых услуг / А. Ф. Бакиров, Л. М. Кликич. – М. : Финансы и статистика, 2016. – 304 с.

Корж Д. В. – магистрант кафедры «Экономика»

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Статья подготовлена под научным руководством д-ра экон. наук, профессора Н. И. Куликова

Страховой рынок России переживает сложный период стагнации. Проблемы снижения рентабельности бизнеса, роста убыточности, ужесточения контроля, неблагоприятной судебной практики дополнились санкционными запретами на перестрахование ряда рисков за рубежом.

Тенденция сокращения объемов рынка входящего перестрахования в I полугодии 2017 г. сохраняется, хотя падение во II квартале по сравнению с I кварталом 2017 г. замедлилось почти вдвое. В I квартале объем рынка сократился на 15,7%, а во II квартале – всего 7%. Общее падение рынка по итогам 6 месяцев составило 11,9%. В отсутствие на рынке РНПК падение в I полугодии составило бы 25% (рис. 1) [1].

Падение объема премий российских компаний по рискам с международного рынка по итогам полугодия сохранилось на уровне I квартала (33%), в итоге доля международного бизнеса упала по сравнению с I полугодием 2016 г., с 46 до 35% от общего объема премий. Все крупные игроки снизили свои показатели отчасти из-за укрепле-

Рис. 1. Динамика рынка входящего перестрахования (млн. р.)

ния курса рубля в 2017 г. Этот фактор меньше влияет на внутренний рынок, хотя является значимым для игроков с международными корнями – такими как SCOR, Chubb, AIG.

Внутрироссийский рынок входящего перестрахования вырос на 7%. В отсутствие РНПК он показал бы падение премии на 20% в связи с уходом с рынка ряда компаний – ЮНИТИРЕ, ТРАНСИБ РЕ, ЖАСО, ТРАНСНЕФТЬ, СЕЛЕКТА (компания вернулась на рынок во II квартале 2017 г.), а также снижением активности ряда российских игроков, таких как РОСГОССТРАХ, КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЕ, SCOR и т.д. [2].

Изменение в структуре премии полностью сохранило тенденции I квартала: рост доли обязательного страхования ответственности (ОСОПО и ОСГОП) и снижение доли страхования имущества юридических лиц. Изменения в обязательном страховании носят технический характер и связаны с изменением правил бухгалтерского учета. Из менее значимых в абсолютном измерении фактов стоит отметить более чем двукратное падение доли страхования КАСКО наземного транспорта в структуре премии по входящему перестрахованию (наибольшее значение сыграло снижение объемов премии компании СКОР П.О. с российского рынка) и существенный рост доли страхования имущества физлиц в структуре премии по входящему перестрахованию (на 75%) за счет увеличения входящей премии СОГАЗом (рис. 2).

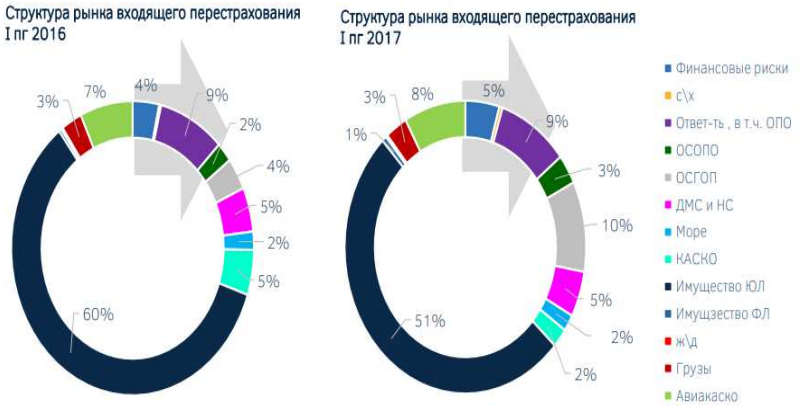

Рис. 2. Структура рынка входящего перестрахования

Лидеры рынка – СОГАЗ и ИНГОССТРАХ – по итогам полугодия поменялись местами в результате снижения объемов перестрахования СОГАЗом. РНПК увеличила долю рынка и сохранила 3 место в числе лидеров (рис. 3). Отметим рост объемов у страховщиков из числа лидеров рынка (АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ, ВТБ СТРАХОВАНИЕ, РЕСО-ГАРАНТИЯ). Дочерние структуры международных компаний потеряли объемы в значительной степени из-за динамики курса рубля [3].

На внутреннем рынке входящего перестрахования доля РНПК составляет 25%. Без учета премий РНПК вместо роста на 7% рынок входящего перестрахования показал бы падение на 20%. Объем сборов по входящему перестрахованию у ИНГОССТРАХа вырос на 36%, а у СОГАЗа, напротив, сократился на 46% Причина последнего в падении объемов принятого бизнеса по страхованию имущества юридических лиц более, чем в 2 раза. Рост премий крупнейших страховщиков приходится в основном на внутренний рынок. Падение премий SCOR связано со снижением премий по каско (рис. 4).

По итогам I полугодия 2017 г. произошло снижение не только абсолютных величин исходящей премии, налицо и структурные изменения. Отношение исходящей премии к общему объему прямого и принятого перестрахования заметно снизилось (без учета премий по страхованию жизни и ОСАГО, так как перестрахование по этим видам или запрещено или не составляет существенных величин). Во II квартале 2017 г. этот показатель подрос по сравнению с I кварталом, когда он был 13%. Результат за полугодие в целом (14,7%) существенно ближе к средним значениям предыдущих лет (рис. 5).

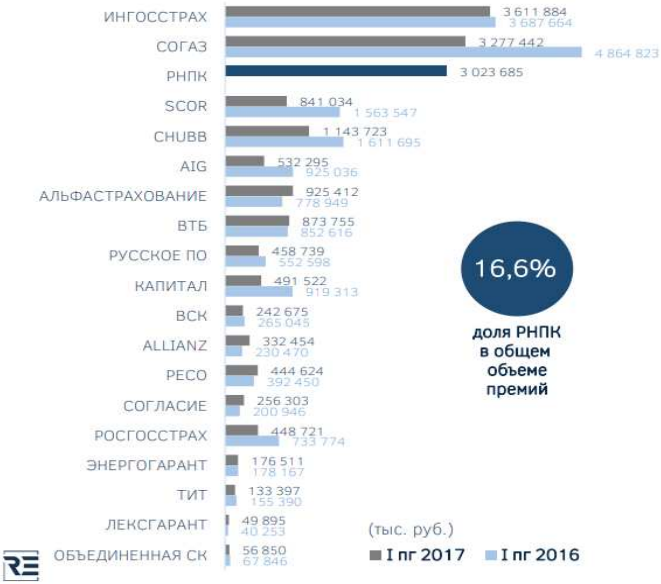

Рис. 3. Лидеры рынка входящего перестрахования

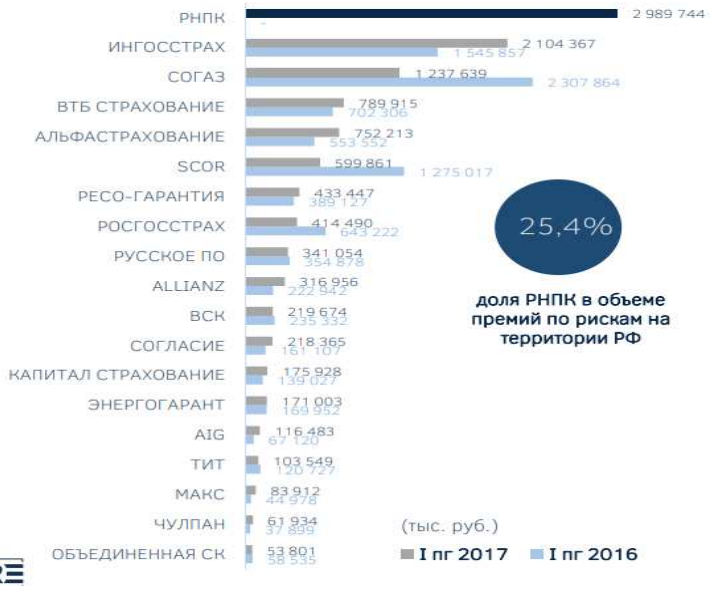

Рис. 4. Лидеры рынка входящего перестрахования внутри РФ

Рис. 5. Динамика отношения исходящего перестрахования

По итогам 6 месяцев 2017 г. доля исходящего перестрахования в отдельных сегментах изменилась меньше в сравнении с прошлым годом, чем это было квартал назад. В имущественном страховании существенный разрыв I квартала 2017 г. практически компенсирован. На страхование имущества юридических лиц сильно повлиял перенос премий КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЯ, а также почти двукратное снижение исходящей премии у компаний АЛЬФАСТРАХОВАНИЯ и ВТБ. С другой стороны лидер рынка – СОГАЗ – заметно увеличил объем переданной премии по этой линии бизнеса. В страховании ответственности, с одной стороны, прирост премии за счет изменения учета по обязательным видам стал меньше в процентном выражении. С другой - уменьшение объема исходящей премии компании РЕСПЕКТ по страхованию ответственности застройщиков также стало влиять меньше в процентном выражении, чем в I квартале 2017 г. Снижение доли исходящего перестрахования по страхованию предпринимательских рисков почти целиком связано с лидером этого сегмента СОГАЗом, который сумел увеличить прямую премию при неизменной перестраховочной премии. Доля перестрахования предпринимательских рисков заметно выше, чем по имуществу юридических лиц в основном за счет страхования рисков перерыва в производстве. Продукт этот предлагается в большей степени крупным корпоративным клиентам, что и приводит к более высокой доли переданной премии (рис. 6) [4].

В 2018 году мировые агентства прогнозируют сокращение перестраховочных премий (на 5% и более) по причине значительного роста числа конкурентов и самое главное отсутствия ущерба вследствие природных катастроф. Большинство перестраховщиков помогают страховым компаниям произвести страховые выплаты после стихий-

Рис. 6. Отношение премии по исходящему перестрахованию к премиям по прямому и принятому перестрахованию

ных бедствий, а за это получают определенную часть премии. Страховая сфера считается достаточно прибыльной, этот факт привлекает все больше и больше новых участников на рынок, создавая серьезную конкуренцию остальным. В результате отсутствия крупных природных бедствий приходиться урезать страховочные премий у компаний и перестраховщиков.

На наш взгляд, в ближайшем будущем НПК должен обратить свое внимание не только на санкционные риски, но и на проблемные виды страхования (агрострахование, страхование ответственности туристических фирм и т.д.) Вышеперечисленные отрасли являются специфическими, непредсказуемыми, содержат много нюансов, а также именно в них чаще всего происходят незаконные процессы. Вмешательство государственного перестраховщика в эти сферы страхования, нам кажется благоприятно скажется на развитии страхового рынка в целом [5].

Перестраховщики, осуществляющие свою деятельность на мировом рынке, обладающие огромным опытом андеррайтинга и ресурсами для обслуживания взыскательных клиентов, лучше всего смогут про-

тивостоять негативным рыночным условиям. По мере того, как увеличиваются размеры страховых компаний, растет и уровень ответственности. Некоторые вновь созданные группы будут использовать свой капитал в полном объеме и увеличивать рыночную долю, придерживаясь взвешенного подхода к управлению бизнесом и обеспечивая его прибыльность, в ином случае они подвергнуться дополнительному конкурентному давлению.

Список используемых источников

1. Улыбина, Л. К. Страховой рынок России: оценка индикаторов и перспектив развития / Л. К. Улыбина, О. А. Окорокова, Г. А. Ваньян // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 7 (36). – С. 64 – 68.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL : http://www.gks.ru/
3. Аналитический центр [Электронный ресурс]. – URL : http://nacfin.ru/
4. Агентство страховых новостей АСН [Электронный ресурс]. – URL : http://www.insur-info.ru/statistics
5. Колбин, В. Оценка и управление риском. – М. : Palmarium Academic Publishing, 2016. – 260 с.

Крынкова Ю. А – магистрант кафедры «Экономика»

ОСОБЕННОСТИ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента кафедры «Экономика» Т. Н. Шарониной

В соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации, патентная система налогообложения вводится в действие законами субъектов Российской Федерации и применяется на территории указанных субъектов. Документ, который обладает удостоверяющим правом на применение патентной системы налогообложения, называется патент, который выдается ИП налоговым органом по заявлению на срок от 1 до 12 месяцев в любом субъекте Российской Федерации, где он действует. Объектом налогообложения является потенциально возможный годовой доход, получаемый индивидуальным предпринимателем (далее – ПВД). Законами субъектов Российской Федерации устанавливаются размеры ПВД по каждому виду предпринимательской деятельности отдельно, в отношении которого применяется патентная система налогообложения. Пунктом 7 ст. 346.43 Налогового Кодекса Российской Федерации установлено ограничение величины ПВД:

– минимальный размер не может быть менее 100 тыс. р.;
– максимальный размер ПНД не может превышать 1 млн. р.

Размеры ПВД подлежат индексации на коэффициент-дефлятор, установленный на текущий календарный год. Сумма налога (годовая стоимость патента) исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля денежного выражения ПВД, в отношении которого применяется патентная система налогообложения. Если патент получен на более короткий срок, то сумма налога будет пересчитана в соответствии с продолжительностью патента. Процентная ставка по налогу составляет 6%. Патент, выданный на срок до 6 месяцев, оплачивается ИП полностью, если же патент был получен на срок от 6 до 12 месяцев, оплачивается в размере 1/3 от суммы налога. Налоговая декларация по налогу в налоговые органы не подается, но налогоплательщик обязан вести книгу учета доходов индивидуального предпринимателя, также необходимо вести учет имущества, учет хозяйственных операций по иным осуществленным видам предпринимательской деятельности. Субъекты Российской Федерации имеют право в целях установления величины ПВД дифференцировать предусмотренные Налоговым Кодексом Российской Федерации виды предпринимательской деятельности, и устанавливать дополнительный перечень видов предпринимательской деятельности, согласно Общероссийскому классификатору услуг населению или Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности. Также субъекты Российской Федерации вправе устанавливать размер ПВД в зависимости от численности работников, количества объектов площадей, количества транспортных средств (п. 8 ст. 346.43 НК РФ) [2].

Патентная система налогообложения является достаточно простой и понятной, но она не получила признания среди ИП. Возможно, это происходит, потому что в том виде, в котором система существует сейчас, ПСН была введена недавно (до 2013 г. данный вид налогообложения заменялся упрощенной система налогообложения основой, которой являлся патент).

Для более точного представления о патентной системе необходимо рассмотреть все преимущества и недостатки данной системы.

К достоинствам патентной системы налогообложения можно отнести следующие.

1. При патентной системе налогообложения не нужно подавать налоговую декларацию.

2. Есть возможность выбрать срок действия патента – от 1 до 12 месяцев.

3. Власти субъектов имеют возможность расширять список разрешенных видов деятельности для патентной системы налогообложения.

4. При патентной системе налогообложения есть возможность приобрести несколько патентов в различных регионах или по нескольким видам деятельности.

5. Льгота на страховые взносы за работников в размере 20% от начисленных им сумм уплачиваются только в ПФР, в ФСС взносов нет (исключение – розничная торговля, услуги общественного питания и сдача в аренду недвижимости) [7].

К недостаткам патентной системы налогообложения можно отнести следующие

1. При ПСН доходность одна – корректирующий коэффициент, учитывающий особенности ведения деятельности на территории конкретного субъекта Российской Федерации, (при ЕНВД величина вмененного дохода корректируется в зависимости от вида деятельности и территории).

2. Стоимость патента необходимо оплатить в период его действия, а не по итогам деятельности.

3. Если произошла просрочка платежа на 1 день, то предприниматель лишается права на применение патентной системы налогообложения и автоматически переходит на общую систему налогообложения (при ЕНВД начислили бы пени).

4. Патентная система налогообложения может применяться только индивидуальными предпринимателями;

5. Существует ограничение числа работников – не более 15 человек.

6. Для розничной торговли и услуг общественного питания установлено ограничение по площади – не более 50 м^2 по каждому объекту.

7. Стоимость патента нельзя уменьшить за счет выплаченных страховых взносов (в отличие от УСН и ЕНВД).

8. При патентной системе налогообложения предприниматель обязан вести книгу учета доходов.

Если с начала календарного года доходы предпринимательской деятельности, превышают 60 млн. р., то такой налогоплательщик теряет право на применение ПСН и переходит на общий режим налогообложения [1].

9. Предприниматели, которые решили расширить свою деятельность за счет новых машин или торговых объектов, обязаны получить новый патент.

Также необходимо отметить, что Федеральным законом от 21.07.2014 № 244-ФЗ были внесены изменения в статьи НК РФ. Все данные поправки полностью применяются с 1 января 2015 г. и затрагивают полномочия субъектов Российской Федерации по определению размера возможного годового дохода и территории действия патента, а также касаются порядка выдачи патента.

С 2015 года субъекты могут не только дифференцировать виды деятельности, но и устанавливать различные размеры ПВД в муниципальных образованиях. Поэтому, размер годового дохода на территории одного субъекта может варьироваться в зависимости от муниципального образования. Расширен список показателей, в зависимости от которых субъекты могут устанавливать размер ПВД. Прежде всего, для деятельности, связанной с оказанием транспортных услуг: теперь размер ПВД субъекты вправе дифференцировать не только в зависимости от количества транспортного средства, но и от его грузоподъемности и количества посадочных мест. Кроме того, с 2015 г. упразднен минимальный размер ПВД: субъекты Российской Федерации вправе устанавливать величину ПВД в размере меньшем, чем 100 тыс. р. В связи с введением обязательной формы заявления для получения патента с 1 января 2015 г., появилось дополнительное основание для отказа в выдаче патента в случае, если не будут заполнены обязательные поля заявления. Введенные поправки и изменения в НК РФ по поводу патентной системы налогообложения позволили в некоторой степени приблизить данный режим к тому, чтобы он явился достойной заменой ЕНВД в случае его отмены в 2018 г.

Список используемых источников

1. http://base.consultant.ru
2. http://www.pnalog.ru/material/ip-patentnaya-sistema
3. Куликов, Н. И. Налоги налогообложение [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. И. Куликов, Е. А. Кириченко. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015 – 170 с.
4. http://izvestia.ru/news
5. http://www.nalog.ru/rn30/related_activities/statistics_and_analytics/forms/
6. http://www.audit-it.ru/articles/account/a84/625964.html
7. https://www.regberry.ru/patentnaja-sistema-nalogooblozhenija
8. http://www.glavbukh.ru/news
9. Москаленко, Н. В. Основы экономики и бухгалтерского учета [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. В. Москаленко, Т. Н. Шаронина, Е. Л. Дмитриева. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

Крынкова Ю. А – магистрант кафедры «Экономика»

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента кафедры «Экономика» Т. Н. Шарониной

Малый бизнес является важнейшим элементом экономики, его деятельность на территории Российской Федерации регламентируется

Федеральным законом № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007. Малый и средний бизнес обеспечивает рабочими местами 67% населения и производят около 58% валовой добавленной стоимости. Именно благодаря этому сектору экономики есть возможность быстро адаптироваться к любым изменениям, что и является основным источником инновационного роста экономики. Малый и средний бизнес особо чувствителен к изменениям налогового законодательства и рыночной конъюнктуры, формирует конкуренцию, служит источником формирования среднего класса. Развитие малого и среднего бизнеса в настоящее время является приоритетной целью в экономике Российской Федерации, для достижения этой цели совершенствуется законодательная база, всяческим образом осуществляется поддержка малого бизнеса. Одними из самых значимых проблем являются довольно сильная конкуренция в данном секторе, проблемы кредитования и уровень налогов, именно поэтому предприниматели особо остро нуждаются в сильной поддержке со стороны государства. В рамках госпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» в 2017 г. 82 субъектам Российской Федерации было выделено в общей сумме 7,5 млрд. р., вся сумма будет непременно направлена на финансовую поддержку предпринимателей, помощь в развитии молодежных проектов, организацию предоставления услуг, связанных с поддержкой бизнеса, по принципу одного окна [1].

Распоряжением Правительства Российской Федерации на поддержку малого и среднего предпринимательства Тамбовской области в 2017 г. выделено более 70 млн. р. из федерального бюджета, эти денежные средства планируется использовать на создание микрокредитной компании по выдаче микрозаймов, центра поддержки предпринимательства и центра экспорта, на поддержку центра кластерного развития, на развитие монопрофильных муниципальных образований области, а также на реализацию программы «Ты – предприниматель». По общим объемам выделенных федеральных средств на 2017 г. Тамбовская область получила самую большую субсидию по ЦФО на развитие предпринимательства, а по оказанию финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям инфраструктуры занимает пятую позицию. Как пояснили в профильном управлении, одним из основных факторов распределения средств субсидии из федерального бюджета является успешное выполнение мероприятий по развитию малого и среднего предпринимательства в предыдущие годы [2].

Таким образом, одним из наиболее важных факторов, которые влияют на развитие данного сектора экономики, является проводимая налоговая политика. В настоящее время предприниматели имеют возможность выбрать систему налогообложения между двумя налоговыми режимами: общий режим налогообложения и специальные режимы – упрощенная система, которая основана на патенте, единый налог на вмененный доход. Специальные режимы являются более приемлемыми, так как обладают пониженной налоговой нагрузкой и имеют возможность предоставления упрощенной отчетности.

Доля в ВВП малого и среднего предпринимательства, включая микропредприятия и индивидуальных предпринимателей, составила в 2015 г., по оценкам Росстата, 19,9%, увеличившись с 19,4% в 2011 г.; в том числе доля малых и микропредприятий возросла на 0,7% и достигла 13,8%. Число занятых в этом секторе за 2010 – 2015 гг. увеличилось на 1,5 млн. человек и составило 20,5 млн.: по последним данным, на малый и средний бизнес (включая индивидуальных предпринимателей и их наемных работников) приходится чуть более 28% всех рабочих мест в экономике (27% – по предыдущим данным). Но это не считая неучтенной занятости: по данным Росстата, за 2010 – 2016 гг. она увеличилась на 5,3 млн. человек до 17,9 млн. Исходя из этих показателей в 2016 г. в тени находился каждый четвертый занятый в экономике россиянин (24,7%; в 2010 г. – 18,1%) [3].

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что оптимизация налогового законодательства в данном секторе экономике является очень важной. Из существующих недостатков налогового законодательства можно выделить высокое налоговое бремя, также система налогообложения служит преимущественно фискальным целям и упрощению налогового администрирования со стороны налоговых органов, а не целям снижения налоговой нагрузки, упрощения налогового и бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства. В настоящее время система налогообложения не учитывает особенности издержек малого предпринимательства. Основными источниками инвестиций являются собственные средства, так как в условиях экономического кризиса предпринимателям пришлось отказаться от заемных средств и рассчитывают только на собственные силы, это напрямую связано с большим ростом процентных ставок и ужесточением требований к залогам и финансовому состоянию заемщиков. В связи с этим использование общего режима налогообложения является выгодным для средних и крупных предприятий, которые имеют доступ к заемным средствам и использующим их на финансирование развития.

Также, установление ставок налогов происходит без достаточного анализа и учета их экономического влияния на производство, стимулирование инвестиций, а также на создание условий, препятствующих уходу налогоплательщиков от уплаты налогов. Довольно высокая налоговая нагрузка уменьшает возможности накопления средств, которые необходимы для совершенствования производственной базы, что ведет к закрытию предприятий, переориентацию на другие отрасли с более быстрым оборотом капитала или уходу их в теневой бизнес. С целью построения сбалансированной и самодостаточной экономики, государству необходимо повышать привлекательность малого бизнеса, функционирующего в производственном секторе, в том числе налоговым путем. Малый и средний бизнес обязан получать налоговые льготы, потому что производственная деятельность сопряжена с более высокими затратами и требует использования технологий, квалифицированного персонала и оборудования, также является необходимым повышение финансовой грамотности, проведение различных мероприятий, направленных на информирование представителей малого и среднего бизнеса о существующих мерах государственной поддержки, а также осуществлять пояснение осуществляемых изменений в налоговом законодательстве. Частные предприниматели особо нуждаются в системной финансовой, информационной и организационно-методической помощи. Необходимо повышать систему эффективности налогообложения малого и среднего бизнеса, необходимо найти оптимальное сочетание интересов государства и предпринимательства, перейти от реализации фискальной к стимулирующей функции налогов, стабильная и справедливая система налогообложения сделает данный сектор экономики более привлекательным для предпринимателей.

Список используемых источников

1. http://economy-lib.com/sovershenstvovanie-nalogooblozheniya-malogo-biznesa-1
2. https://research-journal.org/economical/problemy-nalogooblozheniya-subektov-malogo-biznesa
3. http://sibac.info/archive/economy
4. Куликов, Н. И. Налоги налогообложение [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. И. Куликов, Е. А. Кириченко. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015 – 170 с.
5. Москаленко, Н. В. Основы экономики и бухгалтерского учета [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. В. Москаленко, Т. Н. Шаронина, Е. Л. Дмитриева. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

Куликов Н. И. – д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»
Кудрявцева Ю. В. – ассистент кафедры «Экономика»

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА НА СЛУЖБЕ АПК

В настоящее время нет такой сферы экономики и хозяйствования, где бы не применялись цифровые технологии. С использованием IT-технологий реализуется успешная деятельность огромного количества предприятий, которые занимаются производством той или иной продукции. Новые информационные технологии и компьютеризация технологических процессов позволяет облегчить и усовершенствовать производственные операции, облегчить труд, связанный с выполнением тяжелых и опасных для жизни трудовых операций, снизить трудовые и экономические затраты, повысить эффективность производства. Цифровые технологии значительно расширяют возможности использования информационных ресурсов в различных отраслях сельского хозяйства.

В современных условиях любой сельхозтоваропроизводитель может выйти в глобальную сеть Интернет из любой точки местности, используя для этого имеющиеся беспроводные устройства связи. В качестве примера можно взять Агрофирму «Свобода» Никифоровского района внедрение цифровых технологий как в организацию бухгалтерского и финансового учета, так и в производственные и технологические процессы и управление.

С этой целью на курсах «1С версия 8.3 Бухгалтерия», организованных при кафедре «Экономика» ФГБОУ ВО «ТГТУ» были обучены главный бухгалтер и три рядовых бухгалтера Агрофирмы «Свобода». Аспирант кафедры «Экономика» и одновременно сотрудник ПАО «Сбербанк Россия» Ю. В. Кудрявцева совместно с заведующим кафедрой профессором Н. И. Куликовым внедрили специализированный программный комплекс Клиент-банк, который позволяет отслеживать поступление денежных средств, проведение операций по счету, оперативного получения выписок из банка, перевода средств, все эти операции проводятся через интернет, не покидая рабочего места.

Платежные документы, формируемые в информационной базе 1С-бухгалтерия выгружается в программу клиент-банк и передаются в банк. В свою очередь информация по состоянию счета и платежам, поступающая из банка, отражается в программе клиент-банк и может быть в последующем внесена в информационную базу 1С-бухгалтерия.

Использование системы клиент-банк и программного обеспечения 1С-бухгалтерия Агрофирмой «Свобода» в течение двух лет позволило получить ряд преимуществ:

– уменьшение затрат рабочего времени на совершение платежей – 50%;

– снижение объема бумажной документации – 30%;

– оперативная информация о состоянии банковских счетов – 100%;

– возможность передавать документы в банк круглосуточно – 100%;

– техническая поддержка специалистов банка – 80%;

– проверка правильности составления документов в автоматическом режиме – 100%.

Использование программного обеспечения 1С-бухгалтерия и клиент-банк позволило Агрофирме «Свобода» организовать электронный документооборот с Федеральной налоговой службой, органами статистики, Пенсионным фондом: осуществлять отчетность перед налоговой службой (декларации) в электронном виде без выезда в налоговую службу, проводить налоговые платежи, получать необходимые справки и документы, информацию об изменениях в налоговом законодательстве в режиме онлайн.

Благодаря Клиент-банку и 1С-бухгалтерии Агрофирма «Свобода» успешно использует программное обеспечение Глонасс, которое позволяет создать электронную карту полей и обеспечить контроль за всем спектром на обрабатываемых площадях, а также получить информацию через интернет о количестве обработанных и засеянных площадей, расходе семенного материала, ГСМ, а программа 1С-бухгалтерия, получая такую информацию, осуществляет разноску по аналитическим и синтетическим счетам и все это осуществляется в электронном виде.

Работу Агрофирмы «Свобода» в цифровом сервисе можно представить в виде схемы, представленной на рис. 1.

В настоящее время рассматривается возможность реализации сбербанками идеи на базе IT-инфраструктуры банка финансового супермаркета или консалтинга нового типа как «Банк будущего». Банк – финансовый супермаркет: это зарождение нового финансового направления, работающего по принципу Интернета вещей. Аналитическая платформа банка подскажет, где выгоднее всего можно купить запасные части, удобрения, семена, пригласить фирму для технического обслуживания. Банки уже в ближайшее время будут знать, что клиенты чаще всего покупают, в каких торговых и снабженческих организациях и это им позволит давать действительно актуальные советы.

Рис. 1. Схема цифрового сервиса Агрофирмы «Свобода»

Банк – консалтинг нового уровня: это квалифицированная помощь, консультации, советы, экспертные оценки и консультации по ведению бизнеса в целом или отдельных его направлений в частности.

Уже сегодня преподаватели университета имеют возможность выезжать в сельские муниципальные образования и обучать работников бухгалтерии на месте по программе 1С-бухгалтерия, используя ноутбуки обучающихся, обеспечивая подключение через систему WI-FI.

Информационно-консультационные системы решают многие проблемы сельхозтоваропроизводителей, реализовывая программы поддержки сельского хозяйства; становятся объективно необходимым условием для повышения эффективности управленческой деятельности в АПК.

В настоящее время в России не более 10% предприятий малого и среднего бизнеса, занятого в сельскохозяйственном производстве используют компьютерные технологии в производственных и технологических процессах.

Список используемых источников

1. Коптелов, А. Информационные технологии в сельском хозяйстве / А. Коптелов, О. Оситнянко // Агробизнес: информатика–оборудование–технологии. – 2010. – № 12. – С. 60 – 64.
2. Плотников, В. Н. Российское фермерство: состояние и перспективы развития // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 3. – С. 16 – 20.
3. Современные банковские технологии: теоретические основы и практика / под ред. Н. Ф. Карпычевой. – М. : Финансы и статистика, 2005. – С. 73 – 84.
4. Куликов, Н. И. Развитие цифровых технологий ПАО «Сбербанк России» / Н. И. Куликов, Ю. В. Кудрявцева // Банковские услуги. – 2017. – № 2. – С. 37 – 47.
5. Кудрявцева, Ю. В. Банковский бизнес движется в сторону клиентоориентированной модели // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – № 11. – С. 40 – 44.
6. Куликов, Н. И. Банки уходят в сеть интернета / Н. И. Куликов, Ю. В. Кудрявцева // Финансы и кредит. – 2016. – № 29(701). – С. 2 – 10.

Куликов Н. И. – д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»
Кудрявцева Ю. В. – ассистент кафедры «Экономика»

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА НА СЛУЖБЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Идущая промышленная революция, новый технологический уклад, они меняют сегодня облик не просто отдельных секторов экономики, они на самом деле меняют и нашу повседневную жизнь, облик государственного управления, облик социальной сферы и общественных отношений. Уже в 2018 г. в России появится возможность удаленного доступа к банковским сервисам с помощью биометрии, «По инициативе Центрального банка и Министерства связи «Ростелеком» сейчас занимается разработкой программы, и в следующем году она уже практически будет использоваться для удаленного доступа к банковским сервисам», – об этом заявил в интервью телеканалу Россия 24 президент Ростелекома Михаил Осеевский, добавив при этом, что компания сотрудничает с более чем 20 российскими банками, и это не «какой-то далекий свет неизвестной звезды». «Мы уверены, что уже в следующем году каждый из россиян сможет этой услугой воспользоваться», – подчеркнул Осеевский.

Национальная биометрическая платформа позволит банкам идентифицировать клиентов по биометрическим данным (по лицу или голосу), благодаря чему у граждан появится возможность открывать счета дистанционно. В перспективе эта платформа может быть использо-

вана и компаниями из других сфер – в частности медицины, образования, ретейла, электронной коммерции, госуслуги.

ПАО «Сбербанк России» в 2017 г. запустил портал «Открытые данные» – уникальный информационный продукт на основе технологий BigData, который определяет агрегированные данные экономической активности населения и бизнеса.

Среди инновационных инициатив, которые Сбербанк тестирует или внедряет на основе портала «открытые данные», можно назвать следующие:

– учет и управление доверенностями, электронными закладными на недвижимость, денежными переводами, учет факторинговых сделок на базе технологии блокчейн;

– построение совместно с Федеральной антимонопольной службой системы электронного документооборота на базе технологии блокчейн;

– автоматизированное построение графиков работы сотрудников в офисах обслуживания клиентов;

– использование технологии автоматического общения с клиентами в текстовых каналах обслуживания (мессенджеры и СМС), создание интеллектуальных цифровых помощников для решения проблем клиентов и универсальной платформы для чат-ботов;

– создание мобильного банковского приложения нового поколения, основанного на технологии мессенджера; создание экосистемы общения клиентов, простых каналов коммуникации, управления счетами и денежными средствами, переводами; исследование маркетплейсов для партнеров, оказание дополнительных услуг клиентам;

Надо сказать, в настоящее время нет такой сферы экономики и хозяйствования, где бы не применялись цифровые технологии. С использованием IT-технологий реализуется успешная деятельность огромного количества предприятий, которые занимаются производством той или иной продукции. Новые информационные технологии и компьютеризация технологических процессов позволяет облегчить и усовершенствовать производственные операции, облегчить труд, связанный с выполнением тяжелых и опасных для жизни трудовых операций, снизить трудовые и экономические затраты, повысить эффективность производства. Цифровые технологии значительно расширяют возможности использования информационных ресурсов в различных отраслях экономики.

В современных условиях любой товаропроизводитель может выйти в глобальную сеть Интернет из любой точки местности, используя для этого имеющиеся беспроводные устройства связи.

Если говорить о банковском секторе, то банковский сектор всегда традиционно являлся активном проводником высоких технологий в жизнь, привлекая тем самым новых клиентов и удерживая старых. Цифровые технологии можно сказать ворвались в нашу жизнь и давайте посмотрим насколько готовы воспользоваться этими технологиями и бизнес, и население, как обстоят дела и с финансовой грамотностью населения и бизнеса, информационной доступностью о наличии и возможностях информационных технологий, созданы условия для внедрения этих технологий и здесь должны поработать и банки, и государство, и вузы.

Рассмотрим в качестве примера таблицу, отражающую распределение клиентов по объему использования информационных технологий бизнесом и населением в Центрально-Черноземном банке ПАО «Сбербанк России» в Тамбовской области (табл. 1).

1. Распределение клиентов, использующих цифровые технологии, 2016 г.

Наименование субъекта	Количественные показатели	Имеют счет или платежную карту в Сбербанке	Используют цифровые технологии	
			количество	%
Численность населения Тамбовской области, в том числе:	1,05 млн. чел.	804 тыс. чел.	128 тыс. чел.	12,8
а) экономически активное население	633 тыс. чел.	543 тыс. чел.	125 тыс. чел.	23
б) старшее поколение (пенсионеры)	310 тыс. чел.	261 тыс. чел.	3,1 тыс. чел.	1,2
Субъекты крупного бизнеса	5412 субъектов	4110 субъектов	3411 субъектов	83
Субъекты малого и среднего бизнеса	8850 субъектов	4812 субъектов	144 субъектов	3
Индивидуальные предприниматели	23032 субъектов	11920 субъектов	191 субъектов	1,5

Из таблица следует, что только 23% экономически активного населения использует цифровые технологии, объекты малого и среднего бизнеса только 3% или 144 субъекта из 4812 предприятий, индивидуальные предприниматели только 1,5%, наиболее благополучная ситуация по использованию цифровых технологий на предприятиях, не относящихся к малому и среднему бизнесу 83%, а в течение 2017 г. этот показатель приблизится к 100%. О крупном бизнесе в данном случае мы говорим только об использовании предприятиями клиент-банка в платежах и расчетах с ПАО «Сбербанк», но мы не имеем информации по использованию цифровых технологий в технологических и производственных процессах, управлении. А вот малому и среднему бизнесу надо оказать помощь, чтобы цифровые технологии заработали в их бизнесе и возможности для этого сегодня есть.

Список используемых источников

1. Кондрашов, А. В. Тенденции развития банковских инноваций в современной России // Российское предпринимательство. – 2012. – № 8. – С. 101 – 105.
2. Куликов, Н. И. Развитие цифровых технологий ПАО «Сбербанк России» / Н. И. Куликов, Ю. В. Кудрявцева // Банковские услуги. – 2017. – № 2. – С. 37 – 47.
3. Куликов, Н. И. Банки уходят в сеть интернета / Н. И. Куликов, Ю. В. Кудрявцева // Финансы и кредит. – 2016. – № 29(701). – С. 2 – 10.
4. Косой, А. М. Современные деньги // Деньги и кредит. – 2002. – № 6. – С. 42 – 52.
5. Современные банковские технологии: теоретические основы и практика / под ред. Н. Ф. Карпычевой. – М. : Финансы и статистика, 2005. – С. 73 – 84.
6. Кудрявцева, Ю. В. Банковский бизнес движется в сторону клиентоориентированной модели // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – № 11. – С. 40 – 44.

Куликова М. А. – канд. экон. наук, доцент
Ал Джадири Али Махмуд Шакир – магистрант
кафедры «Экономика»

ЭЛЕКТРОННЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Инновационная технология в сфере банковских услуг актуальны, так как в настоящее время информация передается в электронном виде, на любые расстояния и в любую точку мира. Банковские инновации – это нововведения в любой сфере деятельности банка, обладающие определенным положительным экономическим и стратегическим

эффектом. Другими словами, это новая банковская услуга, продукт или технология их предоставления, а также новый или модернизированный процесс.

Понятие «инновации» можно применить практически ко всем видам деятельности банка, потому что новизной считается все, что хоть в какой-то мере отличается от уже существующего в банковской сфере. Инновация измеряется временем, но определенного временного промежутка нет.

На сегодняшний день в мире происходят серьезные изменения, и во многом этому способствует повсеместное развитие информационных технологий. Уже в 2015 г. число пользователей глобальной сети Интернет составило 43% от всего населения Земли, хотя в начале 2000-х гг. данный показатель был 6,5%. Если проанализировать развитие информационных технологий на протяжении последних десятилетий, то мы поймем, что роль жизнедеятельности в каждом аспекте растет. На сегодняшний день рабочее место трудно представить без компьютера, поэтому все больше людей пользуются Интернетом на улице с помощью смартфонов и планшетов.

Следуя из этого, большое количество операций различного характера совершаются онлайн, предоставляя тем самым клиентам банков возможность пользоваться услугами и совершать транзакции удобным для них способом. Постепенно все больше клиентов в мире начинают использовать электронный банкинг, призванный облегчить доступ к банковским услугам. По сути, данное направление банковской деятельности включает в себя все технологии дистанционного обслуживания клиентов, использующие электронные каналы доступа к счетам и операциям по ним. В рамках электронного банкинга набирает обороты уже зарекомендовавшая себя система предоставления услуг через банкоматы, перспективными видятся направления телефонного банкинга и ТВ-банкинга. Наиболее распространенным видом электронных услуг является электронный банк.

В настоящее время использование Интернет-банкинга достаточно перспективно. Многие крупные банки (например, «Сбербанк», «Газпромбанк» и др.) все в большей степени развивают данную систему, которая помогает им связываться с клиентами через Интернет. Банки разрабатывают удобные для клиентов мобильные приложения. Примером может служить Мобильный банк Сбербанка [3].

Люди, которые пользуются интернет-банкингом более 3 лет зачастую совершают больше операций через такую систему (рис. 1). Вероятно, это вызвано появлением доверия к интернет-банкингу и пониманием того, насколько значительно это экономит их время [7].

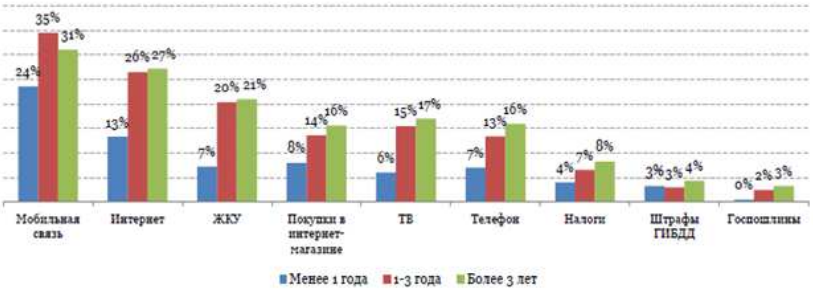

Рис. 1. Динамика долей пользователей, совершавших операции в Интернет банке в зависимости от давности пользования Интеренет-банкингом

Из вышесказанного следует, что рынок банковских интернет-услуг в России стремительно развивается и в ближайшие годы объем предложения услуг интернет-банкинга на рынке услуг вырастет как минимум в два раза.

Некоторые банки, например, Бинбанк, ввели СМС оповещение о штрафах ГИБДД и налогах. Это очень полезная функция со стороны банка, так как при наличии необходимой суммы на карте можно сразу оплатить штраф. Эта функция была введена Бинбанком в 2015 г.

Также, одной из главных тенденций развития в банковской сфере являются электронные деньги. В настоящее время нужно, чтобы процесс обращения денег проходил очень быстро, фиксировался, защищался, был удобным для использования.

В России существует две основные группы электронных денег – на основе сетей и на основе смарт-карт.

Смарт-карты распространены сейчас более широко. Российских систем, работающих на их основе несколько – это платежная система «Мир» и «Универсальная электронная карта» (ПРО100).

Карта «Мир» появилась в 2015 г. и это можно смело назвать инновацией. Ее оператором является Акционерное общество «Национальная система платежных карт», а учредителем – Центральный Банк Российской Федерации [5].

Платежные карты «Мир» были выпущены для замены, а впоследствии и для существенного «потеснения» банковских карт VISA и MasterCard. Национальная карта будет обязательно выдаваться всем льготникам и бюджетникам.

Первыми банками, выпускающими карту «Мир», стали Газпромбанк, МДМ Банк, Московский Индустриальный банк, Банк «Россия»,

Связь-Банк, СМП Банк и РНКБ. Газпромбанк также выпустил первую кобейджинговую (работающую с двумя платежными системами) карту «Мир»-Maestro, которая подходит для расчетов не только на территории Российской Федерации, но и за рубежом. С 3 ноября 2016 г. начал выдавать платежные карты Сбербанк.

Карта «ПРО100» работает на территории всей России и выпускается в национальной валюте. Можно осуществлять все стандартные банковские карточные операции с помощью этой карты. Начала работать в 2012 г. [8].

Развитие электронных денежных систем может привести к значительному сокращению наличных денег, что упростит процесс денежного обращения и компьютеризирует его. Это может привести к сокращению сотрудников банков и необходимости создания новых программ.

Существует программа «Национальная банковская система России 2010 – 2020», которая предлагает сценарий ускоренного развития банковской системы, способствующий:

– количественному и качественному росту основных показателей развития банков России;
– увеличению эффективности управления;
– реализации национальных проектов в сфере кредитования и др.

По данной программе предполагается «банкизация» страны, т.е. оснащение банками, которые будут предоставлять финансовые услуги гражданам по всей стране. Динамика развития банков, свидетельствует об обратной ситуации. За последний год число банков сократилось. По состоянию на 01.01.2015 число банков составляет 834, а на 01.01.2016 – 733 [4]. Например, «Сбербанк» на 14.11.2013 имел 18 тыс. отделений, а на 13.11.2016 имеет 17 493 отделения [1].

В настоящее время (примерно с 2010 г.) количество карт стремительно возрастает [5] (рис. 2).

Также необходимо произвести качественные изменения в развитии банковской системы, которые заключаются в большей прозрачности, открытости перед клиентами и инвесторами, внедрении ведущих бизнес моделей, новых банковских технологий и банковских продуктов. Это позволит вывести российскую банковскую систему из отстающих от развитых стран на более высокий уровень развития по таким характеристикам, как: капитал банка по отношению к ВВП, активы банков по отношению к ВВП и кредиты банков по отношению к ВВП. Эти характеристики в настоящее время ниже, чем аналогичные индикаторы в странах ЕС, Англии, США и Японии [2].

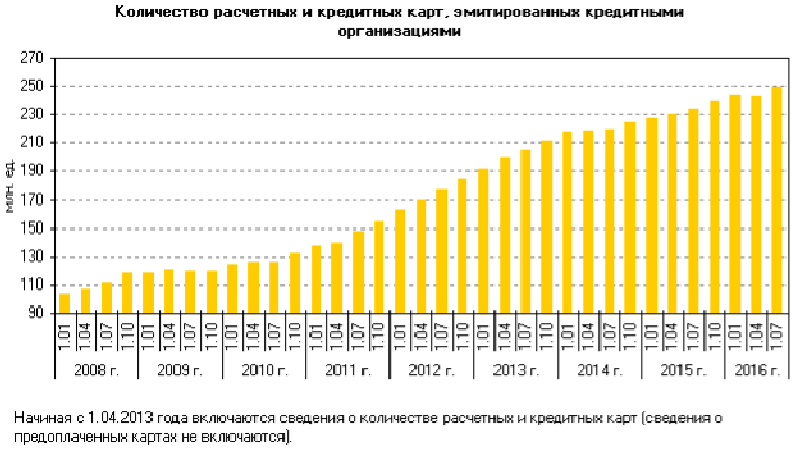

Рис. 2. Динамика численности банковских карт

Возможно, в ближайшем будущем в банковской сфере появится биометрическая идентификация клиентов. В настоящее время все чаще стали разрабатываться и улучшаться телефоны, которые имеют функции, основанные на отпечатке пальца. Не исключено, что банки так же найдут в такой технологии что-нибудь привлекательное.

Таким образом, проанализировав все вышесказанное, можно сделать вывод, что инновации способствуют росту экономики, развитию и структурным сдвигам. Они обеспечивают развитие во всех экономических сферах, а также и в банковском деле. Электронные инновации в банковской сфере способны успешно развиваться абсолютно в любой сфере деятельности. Данный вид инноваций играет важную роль для реализации в современном мире, когда передача информации в электронном виде достаточно актуальна. Кроме того, это экономит время и, несомненно, значительно облегчает многие задачи клиентов.

Инновационная банковская система в России только начинает формироваться. Чтобы оказаться на высоком уровне инновационного развития, российским банкам необходимо, опираясь на опыт ведущих иностранных и прогноза их инновационного развития определять приоритетные направления развития банковской техники.

Банкам необходимо составить стратегический план внедрения инноваций. Основной целью следует выдвинуть достижение оптимального уровня конкурентоспособности на базе согласованных технологических, экономических и управленческих мероприятий. Необходима ориентация банка на постоянное создание новых, более совершенных технологий, продуктов, услуг и банковских процессов.

Таким образом, инновации в банковской сфере в условиях глобализации – настоятельная необходимость для российских банков. Для успешного участия в конкурентной борьбе, российским банкам нужно ориентироваться только на самые передовые технологии и продукты.

Список используемых источников

1. Банковские услуги [Электронный ресурс]. – URL : http://dengibiz.ru (дата обращения: 15.06.2017).
2. Бодиенкова, В. С. Электронные инновации в банковской сфере / В. С. Бодиенкова, Е. С. Кондюкова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. – Т. 1, № 1. – С. 41 – 48.
3. Рынок банковских услуг: развитие, проблемы и совершенствование в России : монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2016.
4. Жукова, В. В. Проблемы и перспективы развития и рынка пластиковых карт в России [Электронный ресурс] / В. В. Жукова, Е. В. Конвисарова // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – № 11. – URL : http://web.snauka.ru/issues/2015/11/40327 (дата обращения: 19.06.2017).
5. Мобильный банкинг [Электронный ресурс]. – URL : http://www.banki.ru/news/research/?id=3969898 (дата обращения: 13.06.2017).
6. Национальная платежная карта «Мир» [Электронный ресурс]. – URL : http://www.mironline.ru (дата обращения: 18.08.17).
7. Новейшие банковские технологии [Электронный ресурс]. – URL : http://www.tribuna.ru/publications/bankovskie-tekhnologii.html (дата обращения: 13.06.2017).
8. Онлайн-банкинг [Электронный ресурс]. – URL : http://www.banki.ru/news/research/?id=5326937 (дата обращения: 01.06.2017).
9. Российская платежная система «ПРО100» [Электронный ресурс]. – URL : http://про100.РФ (дата обращения: 18.08.17).

Куликова М. А. – канд. экон. наук, доцент
Кондратьева Д. И. – магистрант кафедры «Экономика»

СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ИХ СТРУКТУРА

С целью обеспечения своей деятельности банк должен владеть конкретной суммой денежных средств и материальными активами, которые и составляют его ресурсы. Ресурсы коммерческих банков могут быть сформированы за счет собственных, привлеченных и эмитированных средств. В данной статье рассмотрим, что представляют собой собственные средства коммерческого банка.

Под собственными средствами банка мы подразумеваем различные фонды, создаваемые банком с целью его финансовой стабильно-

сти, коммерческой и хозяйственной деятельности, а также полученную прибыль по результатам деятельности текущего и прошлых лет [1].

Под собственным капиталом банка следует понимать специально создаваемые фонды и резервы, несущие в себе функции обеспечения его экономической стабильности, а также поглощения возможных убытков и находящиеся в использовании банка в течение всего периода его функционирования.

К собственным средствам коммерческого банка относят:

– акционерный капитал (уставной фонд), который создается путем выпуска акций;

– резервный капитал, который образуется за счет ежегодных отчислений от прибыли и предназначается для покрытия непредвиденных убытков по операциям банка. Размер резервного капитала определяется собранием акционеров. Минимальный размер резервного фонда устанавливается законодательством;

– нераспределенную прибыль – это прибыль, оставшаяся после выплаты дивидендов и отчислений в резервный фонд;

– страховые фонды.

Собственный капитал коммерческого банка выполняет две функции:

1) является основанием для учреждения банка как института;

2) обеспечивает покрытие задолженности банка перед вкладчиками, обеспечивая функционирование банка.

Структура собственных средств банка смешанна по качественному составу и может меняться в течение года в зависимости от ряда факторов и в частности от качества активов, использования собственной прибыли, политики банка по обеспечению устойчивости его капитальной базы.

Уставный капитал (фонд) формирует экономическую основу жизнедеятельности коммерческого банка и является обязательным условием существования банка как юридического лица. Его величина регламентируется законодательными актами центральных банков, а также представляет собой предмет соглашения Европейского экономического сообщества (ЕЭС), которое в 1989 г. регламентировало его минимальную величину в сумме 5 млн. экю.

Резервный фонд (капитал) создается из чистой прибыли (после налогообложения) в размере не ниже 15% оплаченной суммы уставного капитала. Основное назначение капитала в том, чтобы поглощать непредвиденные расходы в деятельности банка, а также в том, чтобы обеспечить бесперебойную работу всех основных функций банковской системы. Резервный фонд коммерческого банка предназначен для возмещения убытков по активным операциям и в случае недостаточности

полученной прибыли служит источником выплат процентов по облигациям банков и дивидендов по привилегированным акциям. Этот фонд создается всеми банками в обязательном порядке в соответствии с Федеральными законами «Об акционерных обществах» и «О банках и банковской деятельности» [2].

Наравне с резервным фондом в банковской системе создаются и прочие фонды (для производственного и социального развития самого банка): фонд специального назначения, фонд накопления и др. Данные фонды, аналогично резервному, как правило, формируются за счет прибыли банка.

Страховые резервы представляют собой особую составной частью капитала банка. Страховые резервы образуются при совершении конкретных активных операций. К ним в первую очередь относятся резервы, создаваемые под возможные потери по ссудам и по учету векселей, резервы под возможное обесценивание ценных бумаг, приобретенных банком, а также резерв на возможные потери по прочим активам и по расчетам с дебиторами. Назначение этих резервов – нивелировать негативные последствия фактического снижения рыночной стоимости различных активов. Формируются резервы за счет прибыли банка в обязательном порядке, предписываемом Центральным банком Российской Федерации.

Добавочный капитал банка включает в себя следующие три компонента:

1) прирост стоимости имущества при переоценке. Порядок переоценки определяется отдельными нормативными документами Центрального банка Российской Федерации, издаваемыми по этому вопросу;

2) эмиссионный доход (только для акционеров кредитных организаций), представляющий собой доход, полученный в период эмиссии при реализации акций по цене, превышающей номинальную стоимость акций, как разница между стоимостью (ценой) размещения и их номинальной стоимостью;

3) имущество, безвозмездно полученное в собственность от организаций и физических лиц [4].

Нераспределенная прибыль – это часть прибыли, остающаяся после налогообложения отчислений в резервные, специальные фонды и выплаты дивидендов.

Качество и структура собственных ресурсов банка во многом зависят от способов (направлений) использования получаемой банком прибыли. Для обеспечения устойчивости банка с точки зрения его капитала важно:

– знать, в каких пропорциях она распределяется между фондами банка;

– определить, какую ее часть составляет прибыль текущего года и нераспределенная прибыль прошлых лет;

– проследить за движением данных показателей в их динамике;

– изучить влияние на формирование собственных средств банка нераспределенной части его прибыли.

Цель собственных ресурсов банка, прежде всего, в том, чтобы поддерживать его устойчивость. На начальном этапе создания банка именно собственные средства покрывают первоочередные расходы (земля, здания, оборудование, зарплата), без которых банк не может начать свою деятельность. Наконец, собственные ресурсы являются главным источником вложений в долгосрочные активы.

Список используемых источников

1. Лаврушин, О. И. Деньги, кредит, банки : учебное пособие. – М. : КноРус, 2016. – 448 с.

2. О банках и банковской деятельности : федер. закон от 02.12.1990 № 395-1-ФЗ (ред. от 21.07.2014).

3. Куликов Н. И. Рынок банковских услуг: развитие, проблемы и совершенствование в России : монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ Во «ТГТУ», 2016.

4. Афанасьева, Л. П. Основы банковской деятельности / Л. П. Афанасьева, В. И. Богатырев, Н. Г. Журкина. – М. : Инфра-М, 2003. – 720 с.

Куликова М. А. – канд. экон. наук, доцент
Косарева Е. С. – магистрант кафедры «Экономика»

РОЛЬ КАЗНАЧЕЙСТВА В ИСПОЛНЕНИИ БЮДЖЕТОВ

В основе любой хозяйственной, трудовой и прочей деятельности, должен существовать некий орган за контролем по исполнению данной работы, чтобы понять существует ли эффективный результат или эта работа не плодотворна.

Данная статья посвящена обязанностям Казначейства в исполнении бюджета.

В Российской Федерации за последнее 20 лет существенно изменилась система финансово-кредитный органов, причиной являлось экономические преобразования, в результате чего появились новые органы.

Таким образом, для реализации финансовой деятельности, как одной из основополагающей функции, были созданы специальные органы государственного управления:

– Министерство финансов;

– Федеральное казначейство;

– Государственная налоговая служба;
– Центральный банк.

В соответствии с Положением о Федеральном казначействе Российской Федерации, утвержденным постановлением Совета Министров – Правительства РФ от 27.08.1993 № 864, следует, что Федеральное Казначейство состоит из следующих уровней: Главного управления федерального казначейства и подчиненных ему территориальных органов федерального казначейства по республикам относящихся в состав РФ, краям, областям, автономным образованиям, городам федерального значения Москве и Санкт-Петербургу, городам (за исключением городов районного подчинения), районам и районам в городах.

Метод использования Казначейства очень распространен в мире из-за того что имеет ряд преимуществ. К их обязанностям, в основном относят ведение операций с бюджетными средствами: регистрация поступлений в бюджет, регулирование объемов и сроков принятия бюджетных обязательств и т.д.

Среди развитых стран, в первую очередь можно выделить США и Германию.

Так же следует выделить, что существует две модели:

1) централизованная, данная модель основана на том, что федеральное казначейство обслуживает счета не только федерального, но так же и региональных бюджетов. Далее создается система отделений федерального казначейства в регионах. Такая модель применяется во Франции;

2) автономная, суть данной модели состоит в том, что в отличии от централизованной, что наряду с федеральным в ней имеются самостоятельные региональные казначейства.

Таким образом, обязанности Федерального Казначейства является: организация исполнения и исполняет федеральный бюджет, в том числе при присутствии надлежащих соглашений – также бюджеты субъектов федерации и местные бюджеты. Оно реализовывает операции со средствами бюджета, открывает и закрывает счета для зачисления и выдачи бюджетных средств в Центральном банке и уполномоченных кредитных организациях, ведет лицевые счета распорядителей средств и бюджетополучателей.

Существует сводный реестр главных распорядителей, распорядителей, а так же получателей средств федерального бюджета, оно исполняет регистрацию бюджетных учреждений, деятельность которых финансируется из бюджетных средств, данный реестр ведет Казначейство. Так же следует отметить, что к функциям казначейства относится предварительный и текущий контроль за исполнением бюджета, составление отчета о его исполнении.

Из выше сказанного следует что, Казначейство это тот орган исполнения который несет ответственность за правильность исполнения федерального бюджета, ведение счетов и управление бюджетными средствами, полноту и своевременность зачисления средств на счета получателей.

Список используемых источников

1. О Федеральном казначействе Российской Федерации [Электронный ресурс] : Постановление правительства Российской Федерации от 27.08.1993 № 864 (ред. от 28.01.1997). – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_2387/

2. Куликов, Н. И. Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование : монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 108 с.

3. Куликов, Н. И. Рынок банковских услуг: развитие, проблемы и совершенствование в России: монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2016.

4. Нестеренко, Т. Г. Некоторые аспекты учета исполнения федерального бюджета в рамках положений Бюджетного кодекса Российской Федерации // Финансы. – 2015. – № 12. – С. 7 – 10.

Куликова М. А. – канд. экон. наук, доцент
Косарева Е. С. – магистрант кафедры «Экономика»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА

Данная статья посвящена анализу операционно-техническим средствам Федерального казначейства, которые помогают в вопросах технической, а так же финансовой сфере.

В практике многих стран с рыночной экономикой показывает, что именно применение автоматизированных информационных систем (АИС) управления бюджетным процессом позволяет этим странам выбрать экономические приоритеты к повышению экономической стабильности.

АИС бюджетного процесса в нашей стране прошла достаточно длительный поэтапный путь развития от автоматизации решения отдельных финансовых задач с постепенным переходом к полному охвату всего бюджетного процесса и построения единого информационного пространства.

Решение казначейством сложных и многозадачных проблем, с начало существования этого государственного органа, установили необходимость применения в его работе инновационных технологий, ко-

торые позволяют эффективно реализовать казначейское исполнение бюджетов.

В период выделения из состава Министерства финансов в 2005 г. Федерального казначейства, у него в его работе находилось свыше десятка программных продуктов, призывных обеспечить выполнение одних и тех же функций органов Федерального казначейства, в независимости от степени их автоматизации. Следовательно, существовали различные регламенты внутренней работы и взаимодействия подразделений и сотрудников в казначейских органах, а используемые программные продукты содержало многочисленные излишние настройки. Таким образом, в начале 2006 г. органы Федерального казначейства пришли к необходимости стандартизировать организационно-штатной структуру территориальных органов и применению единого программного продукта, дополнительно организовав для своих клиентов бесплатное подключение к системе электронного документооборота и последующее его обслуживание, а так же было положено начало работе по созданию и внедрению административных регламентов. Для клиентов было создано прикладное программное обеспечение электронного документа оборота ППО «АСФК (СУФД)». Таким образом, «Система удаленного финансового документооборота», обеспечивает реализацию юридически значимого информационного обмена между подсистемами автоматизированной системы Федерального казначейства.

Далее, данный вопрос по правоприменительных функций по обеспечению исполнения федерального бюджета, кассовому обслуживанию исполнения бюджетов, бюджетной системы Российской Федерации, предварительному и текущему контролю ведения операций со средствами федерального бюджета нашло свое решение в рамках приказа Федерального казначейства «О разработке и использовании техно-рабочей документации в составе прикладного программного обеспечения» от 11.10.2006 № 206. В итоге был создан программный продукт на основе Enterprise Resource Planning (далее – ERP) – системы. Автоматизированная система Федерального казначейства (АСФК) – территориально-распределенный комплекс (система) программных и аппаратных средств, предназначенный для автоматизации основных производственных процессов Федерального казначейства в части кассового обслуживания и исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации и бюджетов муниципальных образований.

Практический опыт внедрения данной системы показал, что залогом удачного внедрения считается присутствие в организации, где она внедряется, устойчивых действующих процессов, обладающих актуальным описанием, которые, после определенных адаптаций (реинжиниринга), имеют возможность быстро стать автоматизированными.

Именно поэтому, перед органом Федерального казначейства была поставлена задача по проведению этапа внедрения данной автоматизированной системы и создания максимально качественных технологических регламентов.

Выполняя данную работу, они должны руководствоваться с технико-рабочими документами, которые в свою очередь для более удобного пользования объединены в Технологические регламенты.

В настоящее время, применение информационно-технологических средств, прежде всего, заключается в использование возможности четко формализовать организационную деятельность и оптимизировать выполнение ею возложенных функций, такая модернизация автоматизированной структуры Федеральным казначейством проводится в масштабах Проекта модернизации казначейской системы Российской Федерации. Данный проект, в свою очередь, подразумевает создание на базисе целостных стандартов и требований определенных компонентов данной информационно-технической системы Федерального казначейства, основными компонентами считается:

– единый продукт программного обеспечения на базисе егр-системы;
– внутриведомственная транспортная сеть;
– серверные комплексы;
– системы инженерного обеспечения.

Ожидается, что организовываемая автоматизированная система станет эффективным инструментом, применяемым органами власти для осуществления контроля и наблюдения за исполнением бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

Автоматизированная Система Федерального казначейства (АСФК) на данный момент является центральным элементом управления государственными финансами, а так же бухгалтерского учета операций с ними, и соответствовать всем функциональным требованиям для компонентов исполнения бюджета на основе интегрированной системы бухгалтерского учета в условиях функционирования единого казначейского счета.

Список используемых источников

1. Финансы. Денежное обращение. Кредит : учебник. 2-е изд. / под ред. Г. Б. Поляка. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 512 с.

2. Куликов, Н. И. Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование : монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 108 с.

3. Куликов, Н. И. Рынок банковских услуг: развитие, проблемы и совершенствование в России [Электронный ресурс] : монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2016.

4. Годин, А. М. Бюджет и бюджетная система Российской Федерации : учебное пособие / А. М. Годин, И. В. Подпорина. – М. : Дашков и Ко, 2014. – 276 с.

5. О разработке и использовании техно-рабочей документации в составе прикладного программного обеспечения : федер. закон от 10.11.2006 № 206-ФЗ // Российская газета. – № 43-44. – 04.12.2006.

Левшина М. А. – магистрант кафедры «Экономика»

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА РЫНКЕ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Статья подготовлена под научным руководством д-ра экон. наук, профессора Н. И. Куликова

В условиях современной экономики банки Российской Федерации предлагают различное количество кредитных продуктов, для того чтобы увеличить свои доходы, дифференцируя ссудный портфель, для снижения риска, возможные убытки от одних сделок компенсируются другими.

Таким образом вопросы привлечения наибольшего количества клиентов становятся самыми важными, для расширения клиентской базы коммерческие банки увеличивают количество разнообразных кредитных продуктов, увеличиваются и финансовые ириски и финансовая прибыль.

Кредитная политика определяет приоритеты банковской деятельности, но сторона характеризующая термин «кредитная политика коммерческого банка» трактуется в современных экономических источниках весьма неоднозначно, не всегда отвечая при этом всем требованиям, предъявляемым к банковской деятельности, кредитный словарь определяет кредитную политику как систему мер в области кредитования народного хозяйства, как элемента экономической политики государства.

Авторы зарубежной экономической литературы трактуют данное понятие как способ выполнения определенных действий и их последовательность, другими словами, документально оформленная схема организаций и контроля кредитной деятельности банка. Стоит отметить, что данный документ, как правило, содержит элементы кредитной политики как классификацию предоставляемых банком кредитов [1].

Есть мнение, что кредитная политика – это комплекс мероприятий банка для повышения доходности кредитных организаций и снижение кредитного риска.

Кредитная политика банка определяет стандарты, параметры и процедуры, которыми руководствуются банковские сотрудники в своей деятельности по предоставлению и оформлению кредитов. Обязательным является документальное оформление кредитной политики, включая положение, которое устанавливает порядок кредитования.

По словам ученых, кредитная политика распределяет задачи и приоритеты кредитной деятельности банка, средства и методы их реализации, здесь в качестве основной составляющей банковской кредитной политики выделяется цель, которая удовлетворяет потребности клиентов в получении дополнительных денежных средств, не забывая при этом и собственные интересы получения доходов.

Кроме основной цели, кредитную политику банка нужно направлять на достижение подцелей, таких как:

– допускать только такой характер риска, который позволяет создавать активы высокого качества и обеспечивать постоянный целевой уровень доходности;

– создать высокопрофессиональный коллектив кредитных работников, обеспечивающих высокое качество кредитного портфеля банка;

– предоставлять ссуды на финансирование экономически перспективных, рентабельных проектов, соответствующих стратегическим целям банка;

– способствовать развитию долгосрочных отношений с клиентами, приносящими доход [2].

К задачам кредитной политики следует отнести:

– расширение кредитного ассортимента в целях увеличения потенциальных заемщиков;

– ускорение оборачиваемости кредитных ресурсов;

– рост удельного веса обеспеченных ссуд в целях снижения кредитного риска [5].

Кредитная политика банка разрабатывается и совершенствуется руководством банка, так же формируются основные направления, в процессе разработки основываются на определенных факторах и формируют кредитный портфель исходя их позиций определения оптимальной кредитной политики, ориентируют банк в направлении заключения наиболее выгодных сделок. Из-за неустойчивых экономических условий, успешными могут быть сделки с физическими и юридическими лицами, при формировании кредитной политики, рынок должен находиться под мониторингом. В отношении юридических лиц кредитная политика может нести отраслевой акцент, и быть подразделена на политику применимую к каждой отрасли кредитуемых частей. Ряд факторов принято делить на объективные и субъективные, они предоставлены на рис. 1.

Рис. 1. Факторы, определяющие кредитную политику банка

Кредитная политика банка четко определяет цели кредитования, содержит правила реализации конкретных целей , содержит стандарты и инструкции, которые представляют собой методическое обеспечение ее реализаций [3].

В момент выбора кредитной политики, банк ориентируется на рост капитала, увеличение доходов, соблюдение ликвидности. Для постоянного прироста прибыли коммерческий банк должен иметь широкий спектр банковских услуг, позволяющих ему постоянно находится в положительном положении при спаде в одном из рынков кредитования. Кредитная политика является основой получения прибыли коммерческого банка, организует направления работы данной финансовой организацией и определяет приоритеты в процессе развития кредитных отношений и функционирования кредитного процесса [5]. Проанализировав все факторы, при рациональном вводе кредитной политики в банковское учреждение, можно увидеть, как коммерческий банк станет конкурентоспособнее и ощутит мощный поток прибыли.

Список используемых источников

1. Тоцкий, М. Н. Методологические основы управления кредитным риском в коммерческом банке. Деньги и кредит : дис. … канд. экон. наук. – Ростов н/Д, 2016. – 234 с.

2. Куликов, Н. И. Кредитование физических лиц и направления совершенствования кредитной политики в коммерческом банке [Электронный ресурс] : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

3. Соколинская, Н. Э. Стратегия управления банковскими рисками. Бухгалтерский учет : дис. … канд. экон. наук. – М., 2016. – 198 с.

4. Кислякова, М. Н. Кредитные риски коммерческого банка. Финансовый бизнес : учебник. – 2016.

5. Костерина, Т. М. Банковское дело : учебник. – М. : Юрайт, 2016. – 336 с.

6. Беляев, М. К. Специфические риски потребительского кредитования : учебник. – М. : Элит, 2016. – 112 с.

7. Унанян, И. Р. Банковское дело [Электронный ресурс] : учебное пособие. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015.

Левшина М. А. – магистрант кафедры «Экономика»

ПОРЯДОК ПРОЦЕССА КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Статья подготовлена под научным руководством д-ра экон. наук, профессора Н. И. Куликова

На сегодняшний день темпы развития российской экономики напрямую зависят от объема финансирования реального сектора экономики. Самым важным источником финансирования являются заемные средства, так как в современных условиях кругооборот производственных фондов не может быть обеспечен достаточным объемом собственных средств необходимых для продолжения воспроизводственного процесса. Если давать определение термину «кредит», то необходимо выделить важные характеризующие его черты, такие как условие возвратности денежных средств за плату в виде процентов и движение ссудного капитала, говоря другими словами, денежного. Анализируя сегодняшнюю ситуацию, можно прийти к выводу, что кредитные организации уверенно наращивают объемы ссудных средств и депозитных операций, обеспечивая этим постепенное насыщение российского рынка банковскими услугами, ключевыми факторами здесь являются макроэкономическая динамика, высокий уровень ликвидности рубля и изменение сберегательных предпочтений населения. Чаще всего в кредитном портфеле коммерческих банков располагаются краткосрочные кредитные продукты сроком до одного года, либо от трех до шести месяцев, это говорит о недостаточном объеме ресурсов долгосрочного характера для финансирования капитальных затрат в расширенное производство [5].

Процесс кредитования в коммерческом банке условно можно разделить на несколько этапов, на каждом из которых выявляются порядок рассмотрения и принятия решения о выдаче кредита, контроль над исполнением условий кредитного договора и порядок погашения кредита, данный процесс состоит из нескольких этапов:

– интервью с заемщиком;
– определение возможности заемщика вернуть денежные средства;
– принятие решения о выдаче кредита;
– подготовка и заключение договора о выдаче кредита;
– процесс зачисления денежных средств;
– контроль за исполнением кредитного договора;
– процедура погашения кредита.

В момент обращения клиента в отделение банка, для получения кредита, уполномоченных сотрудник выясняет у клиента назначение использования денежных средств, на данном этапе заемщику сообщают условия выдачи кредита, и производят заведение заявки на получение кредита, содержащую анкетные данные клиента, далее по заявке принимается решение, и клиента информируют об условиях одобренного кредита, о максимально одобренной сумме и персонально подобранной процентной ставке, если данные условия комфортны заемщику, то производится процесс зачисления денежных средств клиенту [3].

Так же может быть оформлен кредит с привлечением поручителя, при этом поручитель несет на себе такие же обязательства по исполнению условий договора как и заемщик [1].

Договор залога имущества заключается с заемщиком, в договоре залога указывают предмет залога и его оценочную стоимость, размер и сроки исполнения обязательств по кредитному договору, нахождение предмета залога. Данный договор предусматривает наличие прав собственности объекта недвижимости либо прав аренды земельного участка.

Форма ипотечного кредитования согласуется соответствующими органами на местах осуществляющих государственную регистрацию прав на недвижимость, имущество и сделок с ним. Все договоры залога и ипотечного кредитования вступают в силу только после проведения данной регистрации.

Погашение задолженности по кредитам и процентов по ним производится заемщиком в сроки, установленные графиком платежей, в рамках условий кредитного договора, заключенного между банком и заемщиком. Последний платеж производится не позднее даты, установленной договором. Погашать кредит можно как в рассрочку, так и единовременно. Сроки погашения по кредитам, выдаваемых населе-

нию, устанавливаются месячные в определенных договором суммах, при этом погашение процентов по кредитам, в том числе и на неотложные нужды производится в первую очередь за фактическое время пользования кредитом и выплаты ежемесячного платежа основного долга [5].

Погашение задолженности путем списания сумм со счета клиента по вкладу производится в установленном порядке на основании поручений вкладчика. Датой погашения задолженности по кредиту (уплаты процентов, неустойки) считается дата поступления в кассу средств или на корреспондентский счет банка (выдавшего кредит) или дата списания средств со счета клиента по вкладу, если вклад открыт в банке, выдавшем кредит. Отсчет срока для начисления процентов за пользование кредитом начинается от даты образования задолженности по ссудному счету (включительно) и заканчивается датой погашения задолженности по нему (не включая эту дату). Соответственно, при промежуточных платежах дата уплаты процентов не включается в период, за который эта уплата производится. Суммы, вносимые (перечисленные) заемщиком в счет погашения задолженности по кредитному договору, направляются, вне зависимости от назначения платежа, указанного в платежном документе, в следующей очередности на:

- уплату неустойки;
- уплату просроченных процентов;
- уплату срочных процентов;
- погашение просроченной задолженности по ссуде;
- погашение срочной задолженности по ссуде.

Делая выводы из вышеизложенного, можно сказать, что кредит дает больше возможностей населению для потребления услуг и товаров, которые население, как потребитель, готов оплатить. Кредит играет одну из самых важных ролей в процессе развития экономики, выступает в качестве предмета удовлетворения всяких потребительских нужд, улучшает процесс реализации товаров и услуг конечным потребителям и таким образом способствует увеличению платежеспособного спроса населения. Суть кредитования заключается в возможности предоставить деньги или товары и услуги в долг с рассрочкой платежа по целевому назначению на условиях срочности и возвратности [7].

Спектр предоставляемых услуг банком достаточно широк, в настоящее время в банке есть возможность получить всевозможные ссуды и займы. Кроме того любой клиент имеет возможность выбрать тот вид услуг, который ему наиболее подходит в определенный момент.

Список используемых источников

1. Шевчук, Д. А. Кредиты физическим лицам: ипотека, автокредит, нецелевые кредиты : учебник. – М. : АСТ, 2016.

2. Куликов, Н. И. Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование : монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 108 с.

3. Куликов, Н. И. Рынок банковских услуг: развитие, проблемы и совершенствование в России [Электронный ресурс] : монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2016.

4. Григораш, О. С. Большая книга бухгалтера банка (БКББ) : ежегодный справочник-альманах Ч. II: Бухгалтерский учет : учебник. – М. : Регламент, 2016. – 219 с.

5. Даниленко, С. Банковское потребительское кредитование : учебно-практическое пособие / С. Даниленко, М. Комиссарова. – М. : Юстицинформ, 2016. – 335 с.

6. Лаврушин, О. И. Банковское дело: современная система кредитования : учебник. 3-е изд., доп. / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко. – М. : КНОРУС, 2017. – 264 с.

7. Тавасиев, А. М. Организация деятельности коммерческих банков. Теория и практика : учебник / А. М. Тавасиев, В. Д. Мехряков, О. И. Ларина. – М. : Юрайт, 2017. 736 с.

8. Тавасиев, А. М. Банковское кредитование : учебник / А. М. Тавасиев, Т. Ю. Мазурина, В. П. Бычков. – М. : Инфра-М, 2010. – 656 с.

9. Костюченко, Н. С. Анализ кредитных рисков : учебник / Н. С. Костюченко. М. : Скифия, 2016. – 331 с.

10. Беляев, М. К. Специфические риски потребительского кредитования : учебник / М. К. Беляев. – М. : Элит, 2016. – С. 13.

Левшина М. А. – магистрант кафедры «Экономика»

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ

Статья подготовлена под научным руководством д-ра экон. наук, профессора Н. И. Куликова

На сегодняшний день система кредитования в Российской Федерации является одной основных составляющих форм стабильности и экономического роста страны. Кредитование осуществляется по различным видам, классификация основывается на многочисленных особенностях, которые отражают различные стороны процесса кредитования. Такие обстоятельства, как депрессивное состояние экономики, высокий уровень инфляции, неплатежеспособность и финансовая неустойчивость многих хозяйствующих субъектов привели к резвому скачку стоимости предоставляемых банковских услуг, что в последст-

вие сократило объем кредитования. Банки не спешат отдавать деньги в руки клиентов, имея высокий риск неполученных выданных сумм в установленный срок, и в установленном размере. Повышение стоимости банковских кредитных продуктов негативно сказывается на производственных и потребительских циклах общественного воспроизводства.

Экономические условия в России таковы, что многие экономисты говорят о стагнации в экономике. В апреле 2016 г. глава Сбербанка Герман Греф заявил, что в России сокращение производства признано официально. Одной из причин послужило повышение Банком России ставки рефинансирования на 0,25% до уровня 8,25%. Это решение было принято в связи с ростом цен и инфляционных ожиданий, увеличивающих риски превышения среднесрочных ориентиров Банка России по инфляции, а также с учетом оценки перспектив экономического роста. Повышение ставки рефинансирования отразилось на российском рынке кредитования [3]. Несмотря на то, что банки России увеличили объем выданных коммерческих кредитов в августе 2016 г., динамика все же остается низка. Статистические данные ЦБ РФ показывают, что совокупный объем выданных кредитов за август 2016 г. увеличился на 1,8%. При том кредиты предприятиям выросли на 1%, и просрочивать корпоративным кредита стали меньше на 1,1%. Если сравнивать данные 2015 г. с майскими показателями в 2016 г., то за летние месяцы российским банкам удалось несколько улучшить ситуацию. Так, совокупный кредитный портфель вырос на 1,2% кредиты предприятиям на 0,7%, а просрочка возросла на 1,6%. Как свидетельствуют данные ЦБ РФ за апрель-август 2016 г., опубликованные на официальном сайте Банка России, темпы роста кредитов организациям несколько снижены по сравнению с данными 2015 г. С начала 2016 г. рост кредитного портфеля предприятиям составил 9%, а за январь-август 2015 г. этот показатель был на уровне 9,4%.

Самая острая проблема кредитования на сегодняшний день, это низкая платежеспособность населения. Увеличивается количество просроченной задолженности, это связано, в первую очередь, со снижением реальных доходов населения, ростом инфляции, и повышением уровня безработицы, если сравнивать с 2016 г., то инфляция составила более 9%, рост зарплат 4…5%.

На увеличение просроченной задолженности влияет высокая окредитованность населения, около 60% населения имеют более одного непогашенного кредита, по итогам 2016 г. 26% заемщиков имеют два кредита, 18% – три кредита. Проводя линии сравнения с 2015 г., выросло число граждан, обслуживающих пять и более кредитов. В настоящее время заемщик использует на погашение кредита 35…50%

своего дохода. Вследствие данных причин население ограничено в своих финансовых возможностях, и в сфере кредитования имеют большое количество рисков. На сегодняшний день, среди кредитования физических лиц наблюдается тенденция к росту процентных ставок. Ставки по кредитным продуктам физических лиц до 1 года выросли на 3,08%, а по долгосрочным кредитам на 0,97%, самый высокий рост отмечается на начало 2016 г., изменение процентных ставок в свою очередь, на прямую влияет на платежеспособность заемщиков, так же рост процентных ставок вызывает увеличение просроченной задолженности [1]. Увеличение процентных ставок делает недоступным для населения кредит. В целом все проблемы сводятся к одной – недоступность кредитов для населения из-за высоких процентных ставок и ужесточения кредитной политики. Система кредитования физических лиц устроена как пирамида, погашение и обслуживание старых кредитов обеспечивается привлечением новых. Так как ставка остается высокой, а процесс выдачи кредита замедляется, эта пирамида перестает работать. В итоге клиенты выплачивают больше, чем берут в банке денежных средств, в дальнейшем снижение доходов населения, еще больше поднимет ставку по кредитам, так как риски банков растут. Изменения в мировой экономике позволили выявить в условиях кризиса проблемы современной кредитной системы Российской Федерации, которые замедляют ее развитие, к ним стоит отнести:

– мелкие коммерческие банки слабой финансовой базой;
– проблемы в системе кредитования (ипотека, автокредит);
– удорожание кредитов для населения;
– ужесточение кредитной политики физических лиц и юридических, в условиях нестабильной экономической ситуации;
– конкуренция со стороны новых кредитных институтов;
– неспособность многих банков к кредитованию производства;
– падение спроса на кредитование;
– уменьшение объемов кредитования.

Кредитная система на сегодняшний день не соответствует всем потребностям экономики, изменения основных факторов крайне необходимо [2]. В течение последних месяцев 2017 г. наблюдается отток каптала иностранных инвесторов из некоторых секторов российской экономики в связи с обострением отношений Российской Федерации с рядом стран, так же отмечается тенденция сворачивания деятельности некоторых иностранных банков на территории Российской Федерации, уменьшение объема кредитованию, но в связи с этим российские банки приобретают более сильные конкурентные преимущества. Доверие вкладчиков к иностранным банком снижается из-за замораживания счетов отдельных лиц, нарушаются права вкладчиков, в то время рос-

сийские финансовые институты являются более стабильными. В ближайшее время наблюдается спрос на заимствование средств в крупных российских банках. Этим изменениям способствуют такие факторы как восстановление платежеспособности населения, замедление роста просроченной задолженности. Для этого применить ряд мероприятий по повышению эффективности отдельных видов кредитования:

– обеспечение государственной поддержки российским банкам;

– увеличение объемов из федерального бюджета субъектов Российской Федерации и срока их предоставления до трех лет;

– создание благоприятных условий для кредитования коммерческими банками;

– расширение целевого кредитования предприятий под расчеты за предоставленную продукцию;

– предоставление субсидий на развитие образовательных кредитов;

– предоставление субсидий на укрепление банковской системы;

– улучшение требований к заемщикам;

– увеличение объема кредитов крупных российских банков.

В современных условиях необходима определенная сдерживающая позиция государства для регулирования ставок и создания благоприятных условий для выплаты кредитов [4].

Устойчивость кредитной системы Российской Федерации и рост ее качественных показателей должны быть главными вопросами, чтобы выверенный механизм обеспечивал устойчивое развитие экономики страны. Сейчас кредитование находится на стадии восстановления, требует более активного подхода к расширению объектов кредитования [5].

Список используемых источников

1. Веселова, А. Д. Проблемы и перспективы развития потребительского кредитования в РФ. – 2016. – С. 100–103.

2. Воронина, Е. Р. Современный рынок банковского кредитования населения в РФ. – 2016. – № 17. – С. 256–257.

3. Куликов, Н. И. Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование : монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 108 с.

4. Куликов, Н. И. Рынок банковских услуг: развитие, проблемы и совершенствование в России [Электронный ресурс] : монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2016.

5. Ершева, Т. А. Принципы кредитования и их взаимосвязь с сущностью кредита. – М., 2012. – 45 с.

6. Жабина, О. А. Перспективы потребительского кредитования на современном этапе в РФ. – 2016. – С. 365–366.

7. Мирошниченко, О. С. Субординированный кредит: вопросы теории и банковская практика // Финансы и кредит. – 2011. – № 19. – С. 31 – 41.
8. Степанова, О. А. Потребительское кредитование в России: проблемы и пути решения / О. А. Степанова, С. А. Орлова, Т. В. Шпортова // Фундаментальные исследования. – 2016. – С. 230 – 232.
9. Петросян, С. Ю. Современные проблемы и перспективы рынка кредитования физических лиц в России // Молодой ученый. – 2017. – № 7. – С. 271 – 273.
10. Унанян, И. Р. Банковское дело [Электронный ресурс] : учебное пособие. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015.

Ломова Е. С. – магистрант кафедры «Экономика»
Москаленко Н. В. – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика»

СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Торговля – это активно развивающая область коммерции, которая представлена самыми разными формами торговых предприятий и организации. Торговля представлена двумя основными формами: розничной торговле и оптовой торговлей. Формы различаются целями – первая преследует цель продажи для личного и семейного пользования, что не связано с получением выгоды; во втором случае – продажа предполагает, что товар будет использоваться для осуществления предпринимательской деятельности. Однако эти две формы достаточно сильно пересекаются, так как оптовая торговля применима и для розничных покупателей, которые ориентируются на оптовые покупки по принципу снижения цен на товары оптовой торговли.

Розничная торговля – одна из важнейших сфер обеспечения населения. При ее посредстве осуществляется рыночное соглашение товарного предложения и покупательского спроса.

Розничная торговля обеспечивает потребителям возможность быстро, с минимальной затратой сил и времени, недалеко от места работы и жилья, в требуемом количестве приобретать нужные товары и услуги в условиях свободного выбора из широкого и глубокого ассортимента. В настоящее время повышается культура обслуживания населения, создаются максимальные удобства для покупателей, и сокращается время на приобретение товаров. Современный рынок товаров отличается относительно большой насыщенностью, товарного дефицита фактически нет. Постоянно вводятся передовые технологии, совершенствуются техника и оборудование, методы управления, обеспечивающие повышение эффективности работы торговых предприятий и культуры торговли. Все это предъявляет новые требования к подготовке специалистов, профессиональная деятельность которых осуществляется в сфере товарного обращения.

Розничная торговля представлена большим количеством торговых предприятий, которые можно классифицировать по таким критериям, как товарная специализация, формы обслуживания, виды и особенности устройства и функций, уровень цен, состав контингента обслуживаемых покупателей, характер местонахождения

Общие принципы развития торговли:

– универсализация продовольственной торговли (за исключением товаров редкого и эпизодического спроса);

– развитие специализированных и узкоспециализированных непродовольственных магазинов в центрах жилой застройки;

– формирование новых торговых сетей, крупных универсальных розничных предприятий, торговых центров и торговых комплексов;

– организация в центральных торговых зонах жилых массивов предприятий с высоким уровнем торгового обслуживания;

– формирование системы торговых предприятий, расположенных в радиусе пешеходной доступности и торгующих ассортиментом продовольственных и непродовольственных товаров первой необходимости;

– выделение специальных зон для уличных ярмарок и базаров;

– формирование автономных зон торгового обслуживания вдоль автомагистралей;

– развитие дистанционной торговли через коммуникационные сети;

– восстановление розничной торговли через автоматы.

Многие предприятия розничной торговли начинают выполнять функции оптовой торговли, осуществляя, такие услуги как, отгрузку со своих складов оптовых партий товара. Оптовики же занимаются розничной торговлей. Розничная торговля выполняет определенный ряд функций:

– осуществляет продажу товаров и услуг населению; □

– исследует конъюнктуру, сложившуюся на товарном рынке;□

– определяет спрос и предложение на конкретные виды товаров;

– осуществляет поиск товаров, необходимых для розничной торговли;

– составляет заказы на товары и заключает договоры о поставках;

– проводит отбор товаров, их сортировку при составлении требуемого ассортимента;

– осуществляет оплату товаров, принятых от поставщика;

– проводит операции по приемке, хранению, маркировке товаров, устанавливает на них цены.

Являясь источником поступления денежных средств, торговля тем самым формирует основы финансовой стабильности государства. Розничная торговля является конечным звеном, замыкающим цепь хозяйственных связей в процессе товародвижения от изготовителей к потребителям. В розничной торговой сети материальные ресурсы переходят из сферы обращения в сферу коллективного, индивидуального, личного потребления, т.е. становятся собственностью потребителей. Это происходит путем купли-продажи, поскольку покупатели приобретают нужные им товары в обмен на свои денежные доходы.

Итак, когда товар превращается в деньги, создаются стартовые возможности для нового цикла производства. Отсюда следует, что розничную торговлю следует рассматривать в процессе кругооборота всего общественного продукта, где стадии производства, распределения, обмена и потребления тесно связаны между собой. Таким образом, экономическое значение розничной торговой сети состоит в ускорении движения и реализации товара, а так же сохранения его количества и качества на всем пути от производства до потребителя.

Экономический аспект торговли проявляется в величине совокупного общественного продукта и национального дохода общества. Социальное значение розничной торговой сети заключается в удовлетворении материальных, социальных и бытовых потребностей членов общества, повышении уровня жизни народа, создании благоприятных условий для всестороннего развития личности. Можно сказать, что социальный аспект розничной торговли находит свое проявление в величине свободного времени трудящихся.

Таким образом, сокращение затрат времени на приобретение товаров и приготовление пищи создает необходимые условия для развития рыночной экономики, технического процесса, повышение производительности труда и эффективности общественного производства. Наличие среди предприятий розничной торговли разных типов магазинов, по-нашему мнению, является одним из важных показателей состояния розничной торговли в рыночных условиях. Их роль трудно переоценить, эти магазины располагают наибольшим ассортиментом в торговле, предлагают ряд других услуг покупателям. Розничная торговля – одна из наиболее значительных для общества отраслей хозяйства.

Хозяйственными основными процессами в торговле является приобретение товаров и их дальнейшая реализация через предприятия розничной торговли.

Основными задачами учета товарно-материальных ценностей является:

– обеспечение организации, материально-ответственными лицами;

– проверка правильности документального оформления, а также законности и целесообразности товарных операций, своевременное и правильное отражение их в учете;

– проверка полноты и своевременности оприходования поступивших товаров, правильности и своевременности списания реализованных и отпущенных товаров;

– обеспечение контроля за соблюдением товарных запасов, выявления неходовых, залежалых и недоброкачественных товаров;

– установление контроля за правильным проведением инвентаризации, своевременное и правильное выявление ее результатов;

– обеспечить контроль за правильным формированием цен;

– контроль за своевременное и правильное выявления валового дохода.

В основе решения перечисленных задач лежат, основные принципы учета товаров.

Принципы управления торговой организацией невозможны без поставки эффективной системы бухгалтерского учета, основной на соблюдении правил ведения бухгалтерского учета, связанных с товарно-материальными операциями и установленных законодательными и нормативными актами, которые состоят в:

– единстве оценки товаров при оприходовании и выбытии (продажной или покупной цене);

– выборе варианта оценки товарных запасов при пуске из в реализацию (метод себестоимости каждой единицы, метод средней стоимости, метод ФИФО);

– определении порядка отражения в бухгалтерском учете процесса приобретения товаров (с использованием или без использования счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей»);

– признание выручки и прибыли от реализации товаров и материальных ценностей для целей налогообложения (по оплате товаров или по мере их отгрузки и предъявлении покупателем расчетных документов);

– обеспечение достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности путем проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей и обязательность, в ходе которой проверяются и документально подтверждаются их наличие, состояние, оценка;

– разграничение материальной ответственности за сохранность товарно-материальных ценностей и своевременным заключением договоров о материальной ответственности.

Учет движения товаров как основных потоков в торговых организациях достаточно сложен, имеет множество особенностей, которые должны быть учтены в практике деятельности торговых организаций. Поэтому доскональное изучение методики учета движения товаров представляется наиболее важным для исследования бухгалтерского учета в торговле.

Список используемых источников

1. О бухгалтерском учете : федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ.
2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.
3. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит в условиях рынка. – Минск.
4. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 4-е изд., переработ. и доп. – Минск : Новое издание, 2012.
5. Лесных, О. А. Учет товарных операций в розничной торговле. Понятие розничного товарооборота // Финансовая газета. – 2013.
6. Власова, В. М. Бухгалтерский учет в торговле. – М. : Финансы и статистика.

Маркидонова В. В. – магистрант кафедры «Экономика»

ОСОБЕННОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Статья подготовлена под научным руководством д-ра экон. наук, профессора И. А. Минакова

Проблема развития малого предпринимательства в России имеет давнюю историю. До 1991 года в стране малое предпринимательство отсутствовало как таковое, в сельском хозяйстве всю деятельность вели колхозы, и вся прибыль находилась в руках государства, а существующие проблемы решались на государственном уровне. После развала Советского Союза, в стране возникали и закрывались ежедневно тысячи малых предприятий. В сельском хозяйстве ситуация была еще более удручающая. Доля убыточных агропредприятий достигла своего максимума в 1998 г. Тогда убыточными стали около 88% предприятий, ведущих свою деятельность в сельском хозяйстве. С 1999 по 2006 годы в сельском хозяйстве наблюдался рост объемов производства более чем на 30%.

Исторически, государственные органы в основном фокусировались на интересах крупных предприятий, которые также активно уча-

ствовали в социальном развитии деревни. Теперь ситуация значительно изменилась. Появились другие экономические структуры, подавляющее большинство предприятий стали частными, многие объекты социальной инфраструктуры были переданы местным органам власти или закрыты. Возрастающее значение в социальном развитии деревни приобретают крестьянские хозяйства, а малые предприятия, большинство из которых плохо оборудованы, сами сталкиваются с большими трудностями.

С началом нового тысячелетия ситуация стабилизировалась, но при этом все равно имеет негативную тенденцию. На рисунке 1 отражена динамика вновь созданных индивидуальных предпринимателей и фермерских хозяйств [1].

Данный рисунок показывает нам, что в последние годы количество закрывающихся предприятий превосходит зарегистрированных в несколько раз. Поэтому, данная проблема является актуальной на сегодняшний день.

Безусловно, отрасль сельского хозяйства остается одной из самых проблемных отраслей хозяйствования, виной тому определенные риски, характерные для сельского хозяйства. Это сезонность, зависимость от погодных условий, низкий срок реализации урожая, высокая стоимость техники и т.д. Все эти причины приводят к тому, что малое

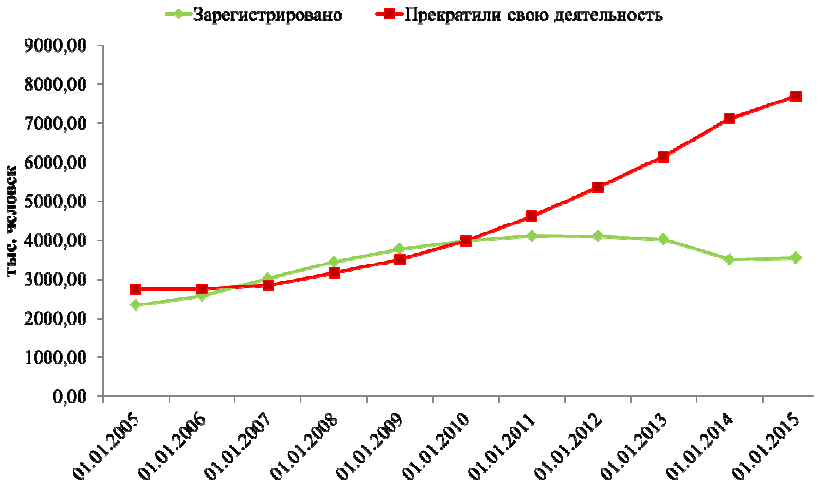

Рис. 1. Число зарегистрированных и прекративших свою деятельность индивидуальных предпринимателей и фермерских хозяйств за 2005 – 2015 гг.

предпринимательство в сельском хозяйстве остается неконкурентоспособной и убыточной сферой деятельности.

По данным Росстата, была составлена табл. 1, характеризующая современное состояние предприятий сельского хозяйства [1].

Указанные в табл. 1 коэффициенты свидетельствуют о низкой финансовой платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий. Отрицательное значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами свидетельствует о том, что все оборотные средства сформированы за счет заемных источников.

Актуальность данного вопроса объясняется еще и тем фактом, что в условиях непривлекательности сельского хозяйства как отрасли экономики, и в условиях высокой безработицы на селе создание малых предприятий в аграрном секторе позволило бы увеличить благосостояние сельских жителей.

Современное российское законодательство для малых предприятий в сельском хозяйстве предусматривает создание трех организационно-правовых форм: крестьянско-фермерское хозяйство (КФХ), индивидуальный предприниматель (ИП) и общество с ограниченной ответственностью (ООО). Сравнительная характеристика изображена в табл. 2 [2].

1. Современное состояние предприятий сельскохозяйственной отрасли [1]

Показатель	2014	2015	2016
Количество прибыльных организаций, тыс.	4,1	3,8	3,3
Количество прибыльных организаций, %	74,4	77,9	84,4
Сумма прибыли, млн. р.	262 397	333 336	300 913
Коэффициент текущей ликвидности	160,9	160,3	186,2
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	–38,1	–28,2	–12,8
Коэффициент автономии	39,3	41,2	47,1
Среднемесячная заработная плата, р.	19 237	21 518	23 926

2. Организационно-правовые формы малых предприятий в сельском хозяйстве [2]

Критерий	КФХ	ИП	ООО
Виды деятельности	Производство и переработка сельскохозяйственной продукции	Любые виды деятельности	Любые виды деятельности
Число членов	Только члены семьи	Создается единолично	50
Количество наемных работников	Не более 5 посторонних людей	100	100

Необходимо подчеркнуть, что на первоначальном этапе, выбор организационно-правовой формы во многом оказывает решающее воздействие на жизнеспособность предприятия. Немаловажен и выбор налогового режима. Сегодня для малых форм бизнеса со стороны государства используются различные налоговые льготы Среди основных видов налогообложения можно выделить четыре основные формы. Ключевые особенности каждой формы отражены на рис. 2 [3].

Рис. 2. Условия применения различных форм налогообложения для малых предприятий

В последние годы в нашей стране создается определенное количество программ и активной деятельности, направленной на поддержку малых предприятий. Особое место в различных формах поддержки занимает «Государственная программа развития сельского хозяйства на 2013 – 2020 гг.». По факту данная программа направлена не сколько на поддержку предприятий сельского хозяйства, сколько на создание необходимых условий, для стимулирования развития отрасли. Это, безусловно, правильный момент, поскольку государственный бюджет необходимо направлять на поддержку, а не на прямое финансирование.

По итогам 2016 г. видны явные изменения в структуре сельского хозяйства по отдельным видам продукции, соответственно, можно судить о том, что созданная программа работает. Так, например, на рис. 3 наглядно продемонстрировано, что производство мяса скота и птицы уже превысило ожидаемые программой значения [4].

Однако стоит отметить, что некоторые подотрасли еще не достигли уровня показателей программы. Так, например, уровень производства молока отстает от заданных программой значений.

Стоит особо подчеркнуть, что программа призвана привлечь инновации в аграрный сектор экономики и по некоторым показателям, уже сегодня мы можем наблюдать существенные изменения. И именно инновационные изменения призваны активизировать скрытые ресурсы. Благодаря вводу технологически новых объектов на российских фермах удалось увеличить надои молока в скотоводстве более чем на 20% в 2016 г. в сравнении с показателями 2015 г.

В малых формах хозяйствования за 2016 г. удалось добиться существенных результатов. Рисунок 4 показывает, что стимулирование государством малых предприятий позволило увеличить основные показатели.[4]

Рис. 3. Результаты программы в производстве мяса скота и мяса птицы, тыс. т

Рис. 4. Мероприятия по поддержке малых предприятий в 2014 – 2016 годах.

Это свидетельствует о том, что меры предпринимаемые государством дают ощутимый результат. К 2020 году ожидается, что общий прирост сельскохозяйственной продукции всех категорий по сравнению с 2012 г. должен составить 24,8%. Уровень рентабельности сельскохозяйственных предприятий должен увеличиться на 10…15%. Корректировка соотношения заработной платы в сельском хозяйстве и в среднем по экономике страны – до 55%.

Стоит подчеркнуть, что существующие меры поддержки требуют больших расходов со стороны государства. Только на реализацию программ развития сельских территорий за 2016 г. было привлечено 31 692 млн. р. из различных источников. Структура источников финансирования отражена на рис. 5 [4].

Всего же в 2016 г. на основные программы государство направило свыше 200 млрд. р. [4].

Актуальной задачей, стоящей перед нашей страной, а значит и перед всеми предприятия, является вопрос импортозамещения. А после введенных в 2014 г. экономических санкций и ответных действий России это стало стратегически важным и приоритетным направлением деятельности государства. В этом направлении уже сегодня достигнуты определенные успехи. Только за 6 месяцев 2017 г. экспорт АПК увеличился на 17% и составил 7,6 млрд. долл. А успешная реализация государственных программ, по мнению экспертов, позволит увеличить эту цифру до 21 млрд. долл. в год. Среди основных экспортируемых

Рис. 5. Структура источников финансирования программ развития сельских территорий

продуктов можно выделить пшеницу, сахар, мясо птицы и свинины. Таким образом, можно сделать вывод, что по многим показателям российское сельское хозяйство не только полностью удовлетворяет спрос потребительских рынков страны, но и экспортирует часть продукции. При этом, некоторые подотрасли сельского хозяйства, такие как, например, молочное скотоводство, развиты слабее других и сегодня государственный механизм стимулирует именно эти сферы.

Однако стоит обратить внимание на тот факт, что мы указывали в самом начале работы – большинство предприятий сельского хозяйства сегодня выживают только благодаря заемным средствам и оказываемой государством помощи. Другими словами, деятельность этих предприятий еще далека от эффективных. И оставшись в изоляции от государственной помощи, эти предприятия не будут конкурентоспособными на российском рынке.

При этом еще наблюдаются большие проблемы в инновациях в сельском хозяйстве. На рисунке 6 отражены главные направления внедрения инноваций в аграрном секторе в России.

Как видно из рисунка, пока только обновление модельного ряда комбайнов удовлетворяет спросы российского рынка, остальные же направления вызывают определенные проблемы. При этом, последние достижения говорят о том, что инновационное направление в сельском хозяйстве способны не только сократить и облегчить труд и условия работников, но и повысить производительность до 20%. А достижения российский ученых совместно с аграриями позволили бы повысить привлекательность сельского хозяйства как отрасли, но и укрепить позиции России на мировом рынке.

Рис. 6. Основные направления внедрения инноваций в сельском хозяйстве

Другой проблемой, тормозящей развитие этой отрасли, является низкая инфраструктура большинства регионов нашей страны. Не секрет, что большим успехам в сельском хозяйстве мы обязаны центральному и южному региону европейской части России. За Урал и в северные районы утекает большое количество финансовых средств, при этом эффективность работы там остается очень низкой. И в этом сложно винить лишь природные условия.

Так, например Амурская область находится в благоприятном климате для растениеводства, не говоря уже о животноводстве, которое более приспособлено к суровым условиям. Регион по итогам 2015 г. на 58% зависит от продовольствия, поставляемого из других регионов и стран. Что, в конечном счете, не благоприятно сказывается на экономике самого региона. Огромные средства утекают за его пределы и это сказывается на благосостоянии самих жителей. Безусловно, нельзя сказать, что руководство бездействует в этом плане. Ежегодно регион демонстрирует прирост основных показателей, а выделяемые финансовые ресурсы стабилизируют продовольственную безопасность региона. Но этих мер явно недостаточно.

При этом, для функционирования сельского хозяйства характерны высокие риски, о которых сказано в самом начале. Кроме специфических рисков, можно выделить и риски, характерные для всех форм и отраслей хозяйствования: политические, квалификационные и другие. В обобщенном виде риски, характерные для сельского хозяйства по сферам возникновения, отражены на рис. 6.

Именно риски часто остаются пугающим звеном для организации своего бизнеса для начинающих предпринимателей. Сельскохозяйственное страхование защищает от потери или повреждения сельскохозяйственных культур или домашнего скота. Он имеет большой потенциал для обеспечения ценности фермеров с низким доходом и их общин, как путем защиты фермеров, когда происходят потрясения, так и путем поощрения больших инвестиций в сельскохозяйственные культуры. Однако на практике его эффективность часто ограничивалась трудностью разработки хороших продуктов и ограничений спроса. В зарубежных странах этой проблеме уделяется большое внимание и страхование в сельском хозяйстве получило большое развитие. Ярким примером является Китай, где с поддержкой (и премиальными субсидиями) от центральных властей и рынков сельскохозяйственного страхования резко вырос, став вторым по величине рынком в мире (после Соединенных Штатов) в 2008 г.

Рис. 6. Виды рисков по сфере возникновения

Однако сельскохозяйственное страхование в России не получило широкого распространения, что объясняется рядом причин: высокими процентами, неразвитыми программами и тарифами, низким государственным участием.

Отсутствие доверия страхователя к страховщику объясняется, прежде всего, непрозрачностью страховых взносов и определяется несовершенством нормативной базы по критериям оценки метеорологических опасностей, которые опасны для урожая и критерии оценки технологичности производства. В этой связи чрезвычайно важной задачей является создание нормативной и информационной поддержки для аграриев, которая включает методологические средства для оценки технологических и метеорологических рисков, а также критерии оценки их влияния на снижение урожайности при его страховании сельскохозяйственных районов Российской Федерации [5].

Среди основных мер, способствующих повышению эффективности работы малых предприятий в аграрном секторе экономики можно выделить:

– пересмотр основных мер, оказываемых государством для поддержки предприятий, в том числе в сфере налогообложения;

– активное развитие аграрной интеграции и агрокооперации;

– создание фондов поддержки малого бизнеса в сельском хозяйстве, задачей которых стало бы выделение финансовых средств на инвестиционную деятельность;

– дополнительная финансовая поддержка предприятий ведущих инновационную деятельность;

– развитие сферы страхования в сельском хозяйстве;

– государственная политика в сфере пресечения недобросовестной конкуренции [6].

Согласно статистике, в России работает 355 000 сельскохозяйственных производителей, более половины из которых являются индивидуальными предпринимателями и малыми предприятиями. По данным АККОР (Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России), 38% сельских жителей в России хотели бы создать свою собственную ферму. Поэтому развитие данного направления будет актуально и востребовано на протяжении долгого времени.

Список используемых источников

1. Официальный сайт Росстат. – URL : http://www.gks.ru (дата обращения: 10.11.2017).

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 30.11.1994 № 51-ФЗ.

3. Куликов, Н. И. Различия в социально-экономическом развитии регионов России: оценка и реалии выравнивания / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2017. – № 7(352). – С. 1239 – 1257.

4. Жуковская, Е. А. Малое предпринимательство в сельском хозяйстве: особенности создания и налогообложения // Экономика и современный менеджмент: теория и практика : сб. ст. по матер. LX Междунар. науч.-практ. конф. № 4(58). – Новосибирск : СибАК, 2016. – С. 96 – 102.

5. О ходе и результатах реализации государственных программ поддержки сельского хозяйства в 2016 году : Национальный доклад Министерства сельского хозяйства РФ. – М., 2017. – 208 с.

6. Матненко, М. А. Страхование сельскохозяйственных рисков: проблемы и перспективы развития // Право: современные тенденции : матер. III Междунар. науч. конф. – Краснодар : Новация, 2016. – С. 110 – 114.

7. Егорова, Н. Г. Проблемы малого предпринимательства в сельском хозяйстве // Концепт. – 2017. – Т. 23. – С. 48–51. – URL : http://e-koncept.ru (дата обращения: 09.11.2017).

8. Экономика агропродовольственного рынка : учебное пособие / под ред. И. А. Минакова. – М. : Инфра-М, 2014. – 232 с.

Матросов О. Н. – магистрант кафедры «Экономика»

ОРГАНИЗАЦИЯ И АНАЛИЗ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Л. А. Макаровой

На сегодняшний день депозитные операции занимают особое место в экономике страны. Именно на основе депозитных операций коммерческих банков формируется подавляющая часть их ресурсов, используемых на цели краткосрочного и долгосрочного кредитования субъектов хозяйствования и населения.

Депозитные операции – понятие очень широкое, поскольку к ним относится вся деятельность банка, которая связана с привлечением средств во вклады [1].

Традиционно основной объем ресурсов формируется коммерческими банками за счет привлеченных средств. В общей сумме ресурсов у некоторых банков они могут достигать 80…85%. Депозиты составляют основную часть привлеченных ресурсов коммерческих банков. Это денежные средства, внесенные в банк клиентами – юридическими и физическими лицами [2].

Организация депозитных операций осуществляется при соблюдении следующих принципов (рис. 1) [1].

Рис. 1. Принципы депозитных операций

Депозитные счета могут быть самыми разнообразными и в основу их классификации положены такие критерии, как источники вкладов, их целевое назначение, степень доходности и т.д., однако наиболее часто в качестве критерия выступает категория вкладчика и формы изъятия вклада.

Депозитные операции классифицируются [1] следующим образом.

1. Исходя из категории вкладчиков:

– депозиты юридических лиц (предприятий, организаций, других банков);

– депозиты физических лиц.

2. По экономическому содержанию:

– с учетом категорий вкладчиков;

– по формам изъятия;

– по порядку использования хранимых средств.

3. По форме изъятия средств:

– срочные депозиты;

– депозиты до востребования;

– сберегательные вклады населения.

В настоящее время Публичное Акционерное Общество «Сбербанк России» является одним из крупнейших банков страны и по ряду экономических показателей занимает ведущие позиции в депозитной системе [3].

Доля Сбербанка в общем объеме активов российского банковского сектора составляла на 1.01.2016 28,7%; на рынке частных вкладов – 46%; кредитный портфель соответствовал 38,7% всех выданных кредитов населению.

Рассмотрим вклады клиентов Сбербанка России. Согласно статистическим данным банка крайне значимым источником прироста ресурсов, стали вклады юридических лиц.

На 1.01.2016 они увеличились на 153,33% по сравнению с 2014 г. и составили 6579 млрд. р. (табл. 1) [4].

Вклады физических лиц за рассматриваемый период выросли на 35,08% и составили 10 342 млрд. р.

Факторы, способствующие росту вкладов физических лиц, связанны с приростом реальных доходов граждан, а также прямо с организацией банковской деятельности.

Депозитная линейка ПАО «Сбербанк» достаточно широка, но она должна быть еще шире, потому что Сбербанк является крупнейшим банком в нашей стране. А значит и выбор продукции у него должен быть соответствующим, чтобы каждый клиент, без исключения, мог подобрать вклад персонально для себя: будь то молодой студент, мечтающий об автомобиле, специалист средних лет, желающий открыть собственное производство или пожилая пенсионерка, желающая оставить наследство своим внукам [5].

Из всего выше изложенного можно сделать следующие выводы. Депозиты среди привлеченных средств банка являются важным источником ресурсов. Однако такому источнику формирования банковских ресурсов как депозиты присущи и некоторые недостатки.

Речь идет прежде всего о значительных материальных и денежных затратах банка при привлечении средств во вклады, ограниченности свободных денежных средств в рамках отдельного региона. И, тем не менее, конкурентная борьба между банками на рынке кредитных ресурсов заставляет их принимать меры по развитию услуг, способствующих привлечению депозитов [6].

1. Вклады клиентов по данным Сбербанка России за 1.01.2014 – 1.01.2016 гг. (млрд. р.)

Показатель	1.01.2014	1.01.2015	1.01.2016	Абсолютное отклонение, млрд. р.	Относительное отклонение, %
Вклады физических лиц	7656	7999	10 342	2686	135,08
Вклады юридических лиц	2597	4311	6579	3982	253,33
Всего	10 253	12 310	16 921	6668	165,03

Список используемых источников

1. Куликов, Н. И. Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование : монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 108 с.
2. Бондарь, А. П. Управление депозитными ресурсами кредитных организаций / А. П. Бондарь, О. П. Мацкевич // Бюллетень науки и практики. – 2016. – № 3. – С. 332 – 336.
3. Куликов, Н. И. Кредитование физических лиц и направления совершенствования кредитной политики в коммерческом банке [Электронный ресурс] : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.
4. Балабанова, И. Т. Банки и банковская деятельность. – СПб. : Питер, 2010. – 345 с.
5. Финансовая отчетность по МФСО / ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. – URL : http: // www.sberbank.com (дата обращения: 11.11.2017)
6. Пухов, А. В. Основные виды и характеристики банковских вкладов [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочная правовая система. – Версия Проф. – М., 2016.
7. Берхина, Б. Денежно-кредитная система России. – Новосибирск : Новая Россия, 2013. – С. 26.

Медведева И. Л. – магистрант кафедры «Экономика»

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Бухгалтерская отчетность общего назначения служит для того, чтобы удовлетворить информационные потребности большого количества заинтересованных пользователей, для того, чтобы принять различные экономические решения. Главная цель бухгалтерской отчетности – это достоверное и реальное представление финансового состояния предприятия, финансовых результатов деятельности предприятия, движения ее денежных средств. Для того чтобы достичь данную цель, финансовые отчеты должны отражать информацию о таких показателях предприятия как активы, обязательства, собственный капитал, доходы и расходы, включая прочие прибыли и убытки, движение денежных средств.

Учетная политика представляет собой конкретные правила, принципы, условия, которые приняты компанией для того, чтобы подготовить и представить финансовую отчетность.

Финансовые отчеты в большей степени основаны на относительно субъективно выбранных правилах и оценках. Финансовые данные должны отвечать качественным характеристикам, для того чтобы по-

мочь тем, кто пользуется отчетами правильно толковать внесенную в них информацию. Согласно МСФО основные такие характеристики – это понятность, уместность, надежность и сопоставимость.

Понятность – это доступность большому количеству пользователей понимания информации в финансовых отчетах. Но это не значит, что информация о сложных вопросах должна отсутствовать из-за того, что ее трудно понять определенным пользователям.

Уместность означает, что в наличии есть вся информации для тех, кто непосредственно принимает решение на основе данных финансовой отчетности. Если информация влияет на экономические решения пользователей, помогает им оценить прошлые, настоящие и будущие события, подтверждает или корректирует их прошлые оценки, то данная информация является уместной. На уместность информации существенное влияние оказывают ее существенность характер.

Существенность указывает на значимость совершаемого события или операции. Если игнорирование какого-либо события или его искажение могут воздействовать на решение пользователей отчетами, то данное событие считается существенным. В основном существенность определяется в денежном выражении относительно прибыли или суммы всех активов.

Информация может быть уместной, но настолько ненадежной по своему характеру или представлению, что может ввести в заблуждение пользователей отчетами. Для того чтобы быть полезной, финансовая информация должна быть надежной.

Надежность – это правдивая информация, которую можно проверить, ее нейтральность, осмотрительность, полнота представления данных, преобладание сущности над формой в отражении информации.

Осмотрительность является определенной степенью осторожности при формировании суждений о событиях и фактах предприятия в условиях неопределенности. Когда трудно определить активы и доходы, тогда выбирают наименьшую оценку из возможных, а по обязательствам и расходам выбирают наибольшую.

Анализ финансового состояния проводится согласно данным годовой либо квартальной финансовой отчетности в основном согласно данным: бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Финансовое состояние организации – это самая важная оценка обеспечения финансовой самостоятельности компании в ее текущей, инвестиционной и финансовой деятельности в изучаемый промежуток времени и в перспективе. Исследование финансового состояния заключается в получении объективной оценки итогов финансово-хозяйственной работы компании согласно к информационным нуждам пользователей в целях его последующего усовершенствования и ста-

билизации на базе методики моделирования ключевых тенденций предстоящего формирования [2].

Международные стандарты определяют полный комплект финансовой отчетности, который должен включать следующие документы:

а) отчет о финансовом положении по состоянию на дату окончания периода;

б) отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе за период;

в) отчет об изменениях в собственном капитале за период;

г) отчет о движении денежных средств за период;

д) отчет о финансовом положении на начало предшествующего периода, если организация применяет какое-либо положение учетной политики ретроспективно или осуществляет ретроспективный пересчет статей в своей финансовой отчетности или если она реклассифицирует статьи в своей финансовой отчетности;

е) сравнительную информацию за предшествующий период;

ж) примечания, состоящие из значимых положений учетной политики и прочей пояснительной информации [1].

Анализ финансового состояния содержит в себе последующие основные сегменты.

1. Анализ имущественного положения и структуры денежных средств, выполняющийся на основе рассмотрения следующих показателей:

– сумма хозяйственных средств находящаяся в распоряжении предприятия:

$$С_{ср} = А – У – Ак – З_у,$$

где $С_{ср}$ – сумма хозяйственных средств; А – всего актив по балансу; У – убыток; Ак – собственные акции в портфеле; $З_у$ – задолженность учредителей по взносам в уставный капитал [2].

Сумму хозяйственных средств находящуюся в распоряжении предприятия, можно показать как сумму активов на конец отчетного периода.

Этот коэффициент предоставляет обобщенную стоимостную оценку активов находящихся на балансе предприятия.

Доля основных средств в активах = стоимость основных средств / итого баланса (характеризует степень капитализации активов в основные средства);

Доля активной части основных средств = стоимость активной части основных средств / стоимость основных средств (показывает какую часть общей стоимости основных средств, занимает их активная часть);

Коэффициент износа основных средств = износ основных средств / первоначальная стоимость основных средств (характеризует долю стоимости основных средств, списанную на затраты в предыдущих периодах)

Коэффициент износа активной части основных средств = износ активной части основных средств / первоначальная стоимость активной части основных средств (характеризует степень изношенности основных средств непосредственно участвующих в производственном процессе);

Коэффициент обновления = первоначальная стоимость поступивших за период основных средств / первоначальная стоимость основных средств на конец периода(показывает какую часть от оставшихся на конец периода основных средств составляют новые основные средства);

Коэффициент выбытия = первоначальная стоимость выбывших за период основных средств / первоначальная стоимость основных средств на начало периода;

Анализ финансового состояния: предполагает проведения анализ степени платежеспособности, рентабельности и финансовой устойчивости, для выполнения анализа следует рассчитать показатели. Степень платежеспособности предприятия, как правило, оценивается при помощи финансовых коэффициентов ликвидности [1].

1. Показатель абсолютной ликвидности рассчитывают как отношение денежных средств и быстрореализуемых краткосрочных ценных бумаг к текущей – краткосрочной задолженности:

Коэффициент абсолютной ликвидности = денежные средства + краткосрочные вложения / краткосрочные обязательства.

В мировой практике достаточным считается значение коэффициента абсолютной ликвидности, равное 0,2…0,3, т.е. предприятие может немедленно погасить 20…30% текущих обязательств.

2. Коэффициент ликвидности определяют как отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности к текущим обязательствам:

Коэффициент ликвидности = оборотные активы – запасы / краткосрочные обязательства.

По оценкам, принятым в международной практике, значение коэффициента должно быть 0,8…1.

3. Общий коэффициент покрытия, который часто называют просто коэффициентом покрытия, дает общую оценку платежеспособности предприятия. Коэффициент покрытия представляет интерес для покупателей и держателей акций и облигаций предприятия. Его вычисляют по формуле:

Общий коэффициент покрытия = оборотные активы / краткосрочные обязательства.

Нормальное значение этого коэффициента составляет 2,0…2,5.

Финансовую устойчивость и автономность отражает структура баланса (соотношение между отдельными разделами актива и пассива), которая характеризуется несколькими показателями.

1. Коэффициент автономии характеризует зависимость предприятия от внешних займов. Чем ниже значение коэффициента, тем больше займов у компании, тем выше риск неплатежеспособности. Низкое значение коэффициента отражает также потенциальную опасность возникновения у предприятия дефицита денежных средств:

Коэффициент автономии = собственный капитал / валюта баланса.

Считается нормальным, если значение показателя коэффициента автономии больше 0,5, т.е. финансирование деятельности предприятия осуществляется не менее, чем на 50% из собственных источников.

2. Долю заемных средств определяют по формуле:

Доля заемных средств = суммарные заемные средства / валюта баланса.

Данное отношение показывает, сколько заемных средств привлекало предприятие на 1 р. собственных средств, вложенных в активы.

3. Коэффициент инвестирования – соотношение заемных и собственных средств – является еще одной формой представления коэффициента финансовой независимости:

Коэффициент инвестирования = суммарные заемные средства / собственный капитал.

Рекомендуемые значения: 0,25…1.

Коэффициенты рентабельности. Кроме уже рассмотренных коэффициентов рентабельности, при анализе финансового состояния рассчитывают и другие модификации, характеризующие различные стороны деятельности предприятия.

1. Рентабельности продаж. Демонстрирует долю чистой прибыли в объеме продаж предприятия:

Рентабельность продаж = чистая прибыль /
объем продаж.

2. Рентабельности собственного капитала позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия. Обычно этот показатель сравнивают с возможным альтернативным вложением средств в другие ценные бумаги. Рентабельность собственного капитала показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая единица, вложенная собственниками компании:

Рентабельность собственного капитала = чистая прибыль /
собственный капитал.

3. Рентабельности оборотных активов. Демонстрирует возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании. Чем выше значение этого коэффициента, тем более эффективно используются оборотные средства:

Рентабельность оборотных активов = чистая прибыль /
оборотные активы.

4. Рентабельности вне оборотных активов демонстрирует способность предприятия обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам компании. Чем выше значение данного коэффициента, тем более эффективно используются основные средства:

Рентабельность внеоборотных активов = чистая прибыль /
внеоборотные активы.

5. Рентабельности инвестиций показывает, сколько денежных единиц потребовалось предприятию для получения одной денежной единицы прибыли. Этот показатель является одним из наиболее важных индикаторов конкурентоспособности:

Рентабельность инвестиций = чистая прибыль /
собственный капитал + долгосрочные обязательства.

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Среди этих коэффициентов рассматриваются такие показатели как фондоотдача, когда речь идет о внеоборотных активах, оборачиваемость оборотных средств, а также оборачиваемость всего капитала.

В мировой практике достаточным считается значение коэффициента абсолютной ликвидности, равное 0,2…0,3, т.е. предприятие может немедленно погасить 20…30 % текущих обязательств.

Коэффициент ликвидности = оборотные активы – запасы / краткосрочные обязательства.

По оценкам, принятым в международной практике, значение коэффициента должно быть 0,8…1

После расчета данных показателей проводится их горизонтальный анализ, рассчитываются темпы роста и прироста показателей, и сравнивается с нормативами и делаются соответствующие выводы; на основании сделанных выводов принимается управленческое решение.

Основной целью анализа финансового состояния предприятия являются изучение и оценка обеспеченности субъектов хозяйствования экономическими ресурсами, выявление и мобилизация резервов их оптимизации и повышения эффективности использования

Заключительная значимая качественная характеристика финансовой отчетности – это ее сопоставимость. Пользователи данными отчетами обязаны иметь возможность сравнивать их за различные периоды времени у одного предприятия, для того чтобы определить тенденции в финансовом положении данного предприятия и результатах его деятельности, кроме того за один период времени у разных предприятий, для того чтобы оценить их относительное финансовое положение и результативность работы. Для сопоставимости аналогичные операции нужно отражать по одинаковой методике, которая применяется последовательно на период существования компании и согласованным образом для различных компаний.

Несвоевременное предоставление информации в отчетность допускает потерю ее уместности. Руководство предприятия должно балансировать относительные достоинства своевременности информации и обеспечение ее надежности. Для предоставления информации своевременно, зачастую бывает необходимо представить отчетность до того, как будут известны все аспекты операции или события, что снижает надежность данной информации. В то же время, если дождаться момента, когда все аспекты будут известны и данные высоконадежными, т.е. вероятность, что информация уже может стать малополезной, поскольку решение должно было быть принято ранее. Баланс между уместностью и надежностью должен достигаться благодаря информационным потребностям пользователей при принятии экономических решений [3].

Список используемых источников

1. Международный стандарт финансовой отчетности (Приложение № 22) к приказу Министерства финансов Российской Федерации от 28.12.2015 № 217н.

2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

3. Пашигорева, Г. И. Применение международных финансовых стандартов отчетности в России / Г. И. Пашигорева, В. И. Пилипенко. – СПб. : Питер, 2013. – 176 с.

4. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М. : Инфра-М, 2014. – 415 с.

5. Денисова, А. Л. Бухгалтерский учет на промышленном предприятии [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. Л. Денисова, Е. А. Кириченко, Н. В. Москаленко. Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2017.

6. Москаленко, Н. В. Основы экономики и бухгалтерского учета [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. В. Москаленко, Т. Н. Шаронина, Е. Л. Дмитриева. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

Медведева И. Л. – магистрант кафедры «Экономика»

НАУЧНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ И РЕГУЛЯТИВНЫЕ ПРИНЦИПЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

В современных условиях огромное значение имеет эффективное управление предприятием как динамическим процессом, который представляет собой умелое применение руководителем как неформальных, так и формализованных методов управления, основанных на использовании различной информации.

В информационное обеспечение процесса управления входит бухгалтерская, финансовая и статистическая отчетность, а также данные оперативного учета и неформализованные внеучетные сведения.

Достоверность бухгалтерской отчетности в настоящее время, как и ранее, является камнем преткновения интересов инвесторов. В то же время российские стандарты формирования отчетности не могут быть использованы в качестве инструментов раскрытия реального финансового положения объекта инвестирования, так как слабо учитывают специфику деятельности организаций различных форм собственности и условий хозяйствования, при этом зачастую противоречат друг другу или не дают необходимого ответа. Подобная ситуация приводит к искажению отчетности и, как следствие, к отсутствию объективной оценки эффективности и результативности деятельности предприятия.

Данные обстоятельства определили актуальность выбранной темы исследования. Методы анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности представляют собой совокупность теоретико-познавательных категорий, научного инструментария и регулятивных принципов, используемых для исследования процессов функционирования экономических субъектов.

Каждый из инструментов анализа может быть назван методом в узком смысле этого слова.

Среди основных методов анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности организации можно выделить:

– горизонтальный анализ, в рамках которого показатели за исследуемый период фактически сравнивают с фактически аналогичными за другие периоды;

– вертикальный анализ фактически заключается в исследовании структуры показателей посредством постепенного перехода к фактически более низким уровням детализации;

– факторный анализ заключается в исследовании влияния отдельных элементов деятельности предприятия на его основные экономические показатели;

– сравнительный анализ заключается в сопоставлении исследуемых показателей с аналогичными по каждой отрасли или каждой среде основных конкурентов;

– коэффициентный анализ;

– трендовый анализ [1].

Горизонтальный анализ сводится к построению аналитических таблиц, в которых на основании имеющихся абсолютных показателей проводится расчет относительных темпов их роста [1].

Целью горизонтального анализа является выявление абсолютных и относительных изменений в различных статьях финансовой отчетности за определенный период и оценка этих изменений. Горизонтальный анализ представляет собой сравнение каждой строки финансовой отчетности с предыдущим периодом. Данный метод позволяет определить тенденции изменения отдельных статей и провести исчисление темпов роста. Вертикальный (структурный) анализ представляет собой исследование структуры итоговых финансовых показателей деятельности предприятия с оценкой влияния каждой рассматриваемой позиции на результат, отраженный в отчетности организации [1].

Вертикальный анализ дает организации возможность проводить оценку деятельности предприятия по относительным показателям, что, в свою очередь, позволяет оценить структуру актива и пассива баланса, определить доли отдельных статей отчетности в валюте баланса.

Целью вертикального анализа является расчет удельного веса отдельных статей в итоге баланса и оценки их динамики для того чтобы составить прогноз структурных изменений активов и источников их покрытия. Горизонтальный и вертикальный виды анализа являются взаимодополняющими. Использование совокупности данных видов анализа позволяет построить сравнительный аналитический баланс, в котором все показатели разбиваются на три группы:

1) показатели структуры баланса;
2) показатели динамики баланса;
3) показатели структурной динамики баланса.

Сравнительный аналитический баланс лежит в основе анализа структуры имущества предприятия и источников его формирования. Сравнительный анализ организации заключается в сопоставлении значений отдельных групп аналогичных между собой показателей [1]. При использовании данного метода анализа рассчитываются величины абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей.

Сравнительный анализ предполагает сравнение сводных показателей отчетности предприятия, подразделений, цехов, а также сравнение показателей данной компании с показателями конкурентов, со средними по отрасли и средней величиной производственных показателей.

Данный вид анализа позволяет проводить сравнения:

– значений показателей оценки обоснованности плановых решений;

– значений показателей с нормативными для выявления внутреннего резерва производства;

– значений показателей отчетного периода с аналогичными за прошлые годы для выявления динамики изучаемых параметров;

– значений показателей с отчетными данными других предприятий (эталонных или средних по отрасли).

В практике предприятий в основном используются следующие виды сравнительного анализа [2]:

– сравнительный анализ финансовых показателей исследуемой компании со среднеотраслевыми показателями. В процессе анализа определяется степень отклонения основных результатов финансовой деятельности исследуемого предприятия от среднеотраслевых данных для оценки конкурентной позиции предприятия и определения резерва повышения эффективности его деятельности;

– сравнительный анализ значений финансовых показателей исследуемого предприятия и его конкурентов. В процессе данного анализа исследуются слабые стороны деятельности предприятия с целью

разработки направлений повышения его конкурентных позиций на рынке [3];

– сравнительный анализ значений финансовых показателей отдельной структурной единицы и подразделения исследуемого предприятия (центров ответственности). Данный анализ проводится с целью получения сравнительной оценки и выявления резерва повышения эффективности деятельности его внутренних подразделений;

– сравнительный анализ нормативных значений финансовых показателей. Данный вид анализа составляет основу контроля текущей деятельности предприятия. В процессе анализа определяется степень отклонения фактических показателей от нормативных, выявляются причины этих отклонений и разрабатываются направления корректировки конкретных направлений деятельности предприятия;

– сравнительный анализ является наиболее важным разделом анализа показателей деятельности предприятия. Он дает возможность получить информацию не только о делах предприятия в сравнении с его прошлым положением, но и в сравнении с другими аналогичными предприятиями. При этом важным моментом является, чтобы балансы сравниваемых предприятий были сопоставимы. При подобных сравнениях необходимо учитывать соответствие исследуемых периодом, размеры предприятия, правила его отнесения к той или иной отрасли человека и т.п.

Сравнение показателей одного предприятия может указывать на улучшение ситуации, в то время как внутриотраслевое сравнение может говорить о негативной динамики в результатах деятельности предприятия согласно отраслевым меркам.

Сравнительный анализ предприятий имеет особое значение в условиях меняющейся экономической ситуации для потенциальных инвесторов, банков, деловых партнеров, налоговых органов, региональных и федеральных органов власти и других заинтересованных лиц.

Факторный анализ заключается в оценке влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель деятельности предприятия на основании использования детерминированных и стохастических методов исследования [1].

Коэффициентный анализ – это изучение уровня и динамики относительных показателей финансового состояния, рассчитываемых как отношения величин балансовых статей или других абсолютных показателей, получаемых на основе финансовой отчетности или бухгалтерского учета [1].

При анализе финансовых коэффициентов их значения сравниваются с базовыми величинами, а также изучается их динамика за отчет-

ный период и ряд смежных отчетных периодов. Ниже представлен коэффициентный метод анализа финансового состояния предприятия предложенный В. В. Ковалевым.

Трендовый анализ организации – часть перспективного анализа, необходим в управлении для финансового прогнозирования [1].

Тренд – это путь развития. Тренд определяется на основе анализа временных рядов следующим образом: строится график возможного развития основных показателей организации, определяется среднегодовой темп прироста и рассчитывается прогнозное значение показателя. Это самый простой способ финансового прогнозирования. Анализ временных рядов позволяет решать следующие задачи:

– изучить структуру временного ряда, включающую тренд;

– закономерные изменения среднего уровня параметров, а также случайные колебания;

– изучить причинно-следственные взаимосвязи между процессами;

– построить математическую модель временного ряда.

– анализ тренда предназначен для исследования изменений среднего значения временного ряда с построением математической модели тренда и с прогнозированием на этой каждая основе будущих значений ряда.

Рассмотренные методы применяются на всех этапах анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности, итогом которого является формирование обобщающих показателей деятельности предприятия.

При формировании данных показателей проводится исследование:

– технико-организационных и других условий деятельности предприятия;

– использования производственных ресурсов (основных средств, материальных ресурсов, труда и заработной платы);

– объема, структуры и качества продукции;

– особенно затрат и себестоимости продукции.

Большинство аналитических методов применяется в комплексе с различными типами моделей, позволяющих проводить структуризацию и идентификацию связи между показателями.

Список используемых источников

1. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / А. Алексеева, Ю. Васильев, А. Малеева, Л. Ушвицкий. – М. : КноРус, 2015.

2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.
3. Ковалев, В. В. Финансовый анализ. Методы и процедуры. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 654 с.
4. Куликов, Н. И. Налоги и налогообложение / Н. И. Куликов, М. А. Куликова, Н. П. Назарчук. – Тамбов : ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 80 с.
5. Лупикова, Е. В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность : учебное пособие / Е. В. Лупикова, Н. К. Пашук. – М. : Кнорус, 2015. – 155 с.
6. Ковалева, В. Д. Бухгалтерская финансовая отчетность [Электронный ресурс] : учебное пособие / В. Д. Ковалева. – Саратов : Вузовское образование, 2018. – 153 с.

Михайлова Ж. В. – магистрант кафедры «Экономика»

ПРОБЛЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Данная тема является актуальной, так как проблема оплаты труда является одной из ключевых в современной России. От оплаты труда зависит эффективность производства, а также благосостояние людей, и социальный климат в обществе.

Одним из основных принципов организации оплаты труда в современной экономике является принцип материальной заинтересованности работников в результатах своего труда.

Во время перехода к рыночной экономике произошли существенные изменения во всех сферах экономической деятельности, в том числе и в системе оплаты труда. Сложились и складываются новые отношения между государством, предприятием и работником по поводу организации труда, а также его оплаты. Переход на рыночные отношения внес изменения и в формы регулирования трудовых отношений. Очевидно то, что в новых условиях решение проблем в области оплаты труда невозможно без развитых механизмов социального партнерства. В реформировании оплаты труда находятся и основные проблемы государственных социальных стандартов, которые представляют нормативные показатели уровня жизни, а также социального развития, которые используются в качестве основных целевых ориентиров в практике государственного управления процессами экономического и социального развития [3].

Изменения, внесенные в 2017 г. в законодательство показывают прямой интерес государства в том, чтобы работодатели должны были обеспечить своевременность оплаты труда работникам. Нарушения по оплате труда наказуемы не только административной ответственностью, но также и уголовной. Важнейшим нормативным актом, регулирующим оплату труда работника разных сфер деятельности в 2017 г.,

является федеральный закон № 82-ФЗ «О минимальном размере оплаты труда» с изменениями, которые были подписаны 20.12.2016 и законы субъектов Федерации, устанавливающие в регионах дифференцированные значения МРОТ.

Отметим, что к основным требованиям оплаты труда относится установленный законом минимальный уровень – МРОТ (минимальный размер оплаты труда). С января по 1 июля 2017 г. МРОТ, установленный на федеральном уровне, равен 7500 р., с 1 июля 2017 г. он увеличился до 7800 р. [1].

Также отметим, кроме этого с 3 октября 2016 г. действуют новые положения в ТК РФ, согласно ст. 136 ТК РФ. В соответствии со ст. 136 ТК РФ, оплачиваться труд работников работодателем должен не реже, чем два раза в месяц, при этом аванс за текущий месяц должен быть выдан с 16 по 30 (31) число, а окончательный расчет должен быть произведен с 1 по 15 число в следующем месяце. При этом между датой аванса и датой выдачи заработной платы должно быть полмесяца. Также даты выдачи заработной платы оговариваются коллективным или трудовым договором, или иными нормативными актами, которые регулируют оплату труда в организации, учреждении [1].

В данной статье покажем самые актуальные проблемы, которые связаны с оплатой труда в современной России. В настоящее время по оплате труда накопилось много проблем, а также недостатков, которые проявляются в значительной мере снижающих результативность решения отмеченных выше задач.

Законодательство в области регулирования оплаты труда – это ключевая проблема в современной России. В России существует проблема общего низкого уровня оплаты труда по сравнению со странами с развитой рыночной экономикой. Проблема заключается в том, что работодатели, предприниматели допускают массовые нарушения трудовых прав работников на своевременную оплату за выполненную работу [2].

Еще одной проблемой является очень низкий уровень минимальной оплаты труда, которые воздействует на занижение цены рабочей силы на рынке труда, это является резким усилением дифференциации заработной платы между работниками, и все это способствует процветанию так называемых «скрытых» форм заработной платы, различных способов вывода ее из-под налогообложения.

Отметим, что в России очень низкий уровень оплаты труда в бюджетной сфере, это учителя, которые закладывают знания в самой начале жизни человека, также врачи, которые спасают людей, при этом получают минимальную оплату труда. Многие квалифицированные специалисты желают работать за границей, при этом мы теряем кадры.

Таким образом, анализ проблем регулирования оплаты труда, занимает серьезнейшее положения дел, которое складывается в вопросах трудовых отношений в Российской Федерации и, соответственно, многих других вопросах социальной сферы, приобретает сегодня характер важнейшей общегосударственной задачи, требующей скорейшего разрешения.

Основной и важнейшей проблемой, в этой связи, является создание современной, гибкой законодательной базы в сфере занятости, регулирования заработной платы, а также трудовых отношений. Только благодаря этому станет возможно осуществить разработку конкретной системы мер, которая будет позволять достойно работать в данном направлении, как в субъектах Российской Федерации, так и на общегосударственном и муниципальном уровне.

Итак, в сложившейся экономике основной задачей является повышение реального размера оплаты труда, во всех сферах и отраслях экономики, на предприятиях всех форм собственности, превращая ее в определенный источник средств, которая будет обеспечивать достойное существование работнику, а также его семье и росту инвестиционного потенциала населения [3].

Основными направлениями работы по регулированию проблем оплаты труда в современной России должны стать:

– последовательность повышения минимального размера оплаты труда;

– это развитие системы регулирования заработной платы на основе коллективных договоров, а также тарифных соглашений в системе социального партнерства и устранение на данной основе неоправданно высокой дифференциации в оплате труда по категориям работников, отраслям и территориям;

– это создание правовых, экономических и организационных условий, которые будут обеспечивать своевременную и в полном объеме выплату заработной платы;

– формирование концепции государственной политики по содействию повышению производительности труда и совершенствованию нормирования труда на предприятиях и в организациях реального сектора экономики.

Подведем итоги, хочется отметить, если у работника не будет интереса в оплате труда, значит, не будет высокопроизводительного и качественного труда. В современной России не будет обеспечено стабильное и поступательное развитие производства, а соответственно будет оставаться проблема вхождения страны в фазу экономического подъема.

Список используемых источников

1. Проблемы совершенствования оплаты труда в современной России. – URL : http://www.council.gov.ru/inf_sl/bulletin/item/147/
2. Ивасенко, А. Г. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии (для бакалавров) / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова, Каркавин. – М. : КноРус, 2016. – 320 с.
3. Куликов, Н. И. Налоги налогообложение [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. И. Куликов, Е. А. Кириченко. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015 – 170 с.
4. Мотрич, Е. Л. Влияние социально-демографической ситуации на трудовую миграцию / Е. Л. Мотрич, С. Н. Найден // Экономический портал. – URL : www.institutiones.com/general/
5. Пионтовский, И. Н. Трудовая активность лиц старших возрастных групп в условиях трудодефицитного региона // Уровень жизни населения регионов России. – 2016. – № 10.

Молчанова С. А. – магистрант кафедры «Экономика»
Шаронина Т. Н. – канд. техн. наук, доцент

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПБУ И МСФО «ЗАТРАТЫ ПО ЗАЙМАМ»

В настоящее время трудно представить успешно развивающуюся организацию, не использующую заемные средства, необходимость в получении которых может быть обусловлена недостатком собственного капитала.

В данной статье проведем сравнение положений МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» с положениями ПБУ 15/08 «Учет расходов по займам и кредитам» по основным признакам. При сравнении учета задолженности по заемным средствам, установленные российским стандартом ПБУ 15/08 и аналогичным международным стандартом бухгалтерского учета (МСФО 23 «Затраты по займам») можно сделать вывод, что принципы учета отличаются друг от друга.

Согласно ПБУ 15/08, расходы, которые связаны с выполнением обязательств по полученным займам и кредитам это проценты по займу или кредиту, а также дополнительные расходы. Под дополнительными расходами понимают: стоимость информационных и консультационных услуг, стоимость экспертиз по договору займа или кредита и иные расходы, которые напрямую связаны с получением займа или кредита.[1] Согласно МСФО 23 затраты по займам могут включать: расходы по процентам, финансовые затраты, связанные с финансовой арендой, курсовые разницы, возникающие в результате привлечения займов в иностранной валюте, в той мере, в какой они компенсируют снижение затрат на выплату процентов [2].

Согласно ПБУ 15/08 расходы по займам отражаются в бухгалтерском учете и отчетности в том отчетном периоде, к которому они относятся. Расходы по займам признаются прочими расходами, за исключением той их части, которая подлежит включению в стоимость инвестиционного актива [1]. В свою очередь международный стандарт предполагает иной порядок учета затрат по кредитам и займам. Затраты по займам, напрямую относящиеся к приобретению, а также строительству или производству актива, должны быть включены в себестоимость этого актива. Прочие затраты по кредитам и займам, признаются в качестве расходов [2].

Понятия актива, в стоимость которого включаются затраты по займам, в ПБУ и МСФО различны. ПБУ 15/08 под инвестиционным активом понимается объект имущества. Согласно международному стандарту понятие квалифицируемого актива, сущность которого равна понятию инвестиционного актива, указанному в ПБУ 15/08 [1].

По международному стандарту в состав активов входят: запасы; предприятия обрабатывающей промышленности; предприятия электроэнергетики и нематериальные активы, а также инвестиционная недвижимость [2]. ПоПБУ 15/08 в список инвестиционных активов включены: объекты незавершенного строительства и незавершенного производства, которые после будут приняты к учету заемщиком и (или) заказчиком (инвестором, покупателем) в качестве основных средств (включая земельные участки), нематериальных активов или иных внеоборотных активов [1].

К видам расходов, включаемых в стоимость актива, согласно МСФО 23, относятся все затраты по займам, непосредственно относящиеся к приобретению, строительству или производству квалифицируемого актива. В ПБУ 15/08 отражаются только проценты, причитающиеся к оплате заимодавцу (кредитору), непосредственно связанные с приобретением, сооружением и (или) изготовлением инвестиционного актива.

Различны условия капитализации затрат по займам. В соответствии с МСФО 23 затраты капитализируются в тот период, когда они были понесены, т.е. когда организация впервые понесла расходы по данному активу; понесла затраты по займам; осуществила действия, необходимые для подготовки актива к его использованию по назначению или к продаже [2]. В ПБУ 15/08 проценты, причитающиеся к оплате заимодавцу (кредитору), включаются в стоимость инвестиционного актива при наличии следующих условий:

– расходы по приобретению, сооружению и (или) изготовлению инвестиционного актива подлежат признанию в учете;

– расходы по займам подлежат признанию в учете;

– начаты работы по приобретению, сооружению и (или) изготовлению инвестиционного актива [1].

Прекращение капитализации расходов (затрат) по займам, применительно к МСФО 23, происходит тогда, когда закончены практически все работы, необходимые для подготовки квалифицируемого актива к использованию по назначению или продаже [2]. ПБУ 15/08 предполагает более конкретные сроки прекращения капитализации затрат по займам. Так, проценты прекращают включаться в стоимость инвестиционного актива с первого числа месяца за месяцем прекращения приобретения, сооружения или изготовления актива и с первого числа месяца за месяцем начала использования актива, если даже работы над активом еще продолжаются [1].

Раскрытие информации согласно МСФО 23: Предприятие должно раскрывать: суммы затрат по займам, капитализируемые в течении периода и ставку капитализации, используемую для определения разрешенной для капитализации суммы затрат по займу [2]. В свою очередь в ПБУ 15/08 организацией должна быть раскрыта следующая информация:

– о наличии и изменении величины обязательств по займам (кредитам);

– о суммах процентов, причитающихся к оплате займодавцу (кредитору), подлежащих включению в стоимость инвестиционных активов;

– о суммах расходов по займам, включенных в прочие расходы;

– о величине, видах, сроках погашения выданных векселей, выпущенных и проданных облигаций;

– о сроках погашения займов (кредитов);

– о суммах дохода от временного использования средств полученного займа (кредита) в качестве долгосрочных и (или) краткосрочных финансовых вложений, в том числе учтенных при уменьшении расходов по займам, связанных с приобретением, сооружением и (или) изготовлением инвестиционного актива;

– о суммах, включенных в стоимость инвестиционного актива процентов, причитающихся к оплате займодавцу (кредитору), по займам, взятым на цели, не связанные с приобретением, сооружением и (или) изготовлением инвестиционного актива [1].

Данная сравнительная характеристика показывает, что Российское положение 15/2008 по своему содержанию сравнительно близко к МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам», что говорит о переходе российской практики бухгалтерского учета к международным стандартам [3].

Список используемых источников

1. Учет расходов по займам и кредитам : Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ 15/2008).
2. Затраты по займам : Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 23.
3. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

Москаленко Н. В. – канд. экон. наук, доцент
Михайлова Ж. В. – магистрант кафедры «Экономика»

ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Проблема оплаты труда является одной из ключевых в российской экономике. От ее успешного решения во многом зависят как повышение эффективности производства, так и рост благосостояния людей, благоприятный социально-психологический климат в обществе. Одним из основных принципов организации заработной платы в современной экономике является принцип материальной заинтересованности работника в результатах своего труда. При переходе к рыночной экономике произошли кардинальные изменения во многих сферах экономической деятельности, в том числе и в системе оплаты труда. Складываются новые отношения между государством, предприятием и работником по поводу организации труда. Переход на рыночные отношения внес изменения и в формы регулирования трудовых отношений. Очевидно то, что в новых условиях решение проблем в области оплаты труда невозможно без развитых механизмов социального партнерства. В плоскости реформирования заработной платы находится и проблема государственных социальных стандартов, представляющих нормативные показатели уровня жизни и социального развития и используемых в качестве целевых ориентиров в практике государственного управления процессами экономического и социального развития.

Новые системы организации труда и заработной платы должны обеспечить сотрудникам материальные стимулы. Эти стимулы могут быть задействованы наиболее эффективно при жесткой индивидуализации заработной платы каждого работника, т.е. при внедрении бестарифной, гибкой модели оплаты труда, при которой заработок работника находится в прямой зависимости от спроса на производимую им продукцию и выполняемые информационные услуги, от качества и выполняемых работ и, конечно, от финансового положения общества, в котором он работает.

Необходимо учитывать так же, что формирование и величина прибыли зависят от выбранной системы оплаты труда.

Хочу подчеркнуть, что процесс перехода к рыночной экономике происходит, хотя и не без трудностей, становление нового механизма регулирования заработной платы посредством установления необходимых гарантий и налоговых регуляторов со стороны.

Практика перехода к рыночной экономике выдвинула два основных типа организации заработной платы на предприятиях: тарифный и бестарифный. Наиболее распространенным и, в известном смысле, традиционным является тарифный способ организации заработной платы. Внутри него наиболее эффективна организация заработной платы на основе единой тарифной сетки.

Тарифный тип организации заработной платы предпочтительнее для работников тем, что он предполагает установление оплаты до начала процесса производства и не связан напрямую с конечными результатами деятельности.

Бестарифный вариант организации заработной платы, напротив, предпочтительнее для работодателя, поскольку оплата работнику производится после того, как становится известен конечный результат деятельности.

Через организацию заработной платы достигается компромисс между интересами работника и работодателя, способствующий развитию отношений социального партнерства между двумя движущими силами рыночной экономики.

Организация оплаты труда на предприятиях включает в себя, прежде всего, установление условий (норм) оплаты труда за работу в пределах определенных трудовых обязанностей (норм труда): минимальной тарифной ставки, тарифной сетки (схемы), дифференциации ставок (окладов) по сложности, дифференциации ставок (окладов) по месту работников в производственном процессе, дифференциации оплаты по тяжести и интенсивности труда.

Помимо установления условий оплаты в организацию заработной платы входят также нормирование труда и применение разнообразных систем оплаты, устанавливающих связь между условиями оплаты и нормами труда, с одной стороны, и результатами труда каждого работника – с другой.

Известно, что выбор систем оплаты не является произвольным. Каждая система оплаты эффективна только в том случае, если она отвечает конкретным условиям.

Главными требованиями к организации заработной платы на предприятии и соответственно критерием ее эффективности являются обеспечение реального роста заработной платы при снижении ее за-

трат на единицу продукции и гарантия повышения оплаты труда каждого работника по мере роста эффективности деятельности предприятия в целом.

Всевозможные премии, доплаты и надбавки утратили свое экономическое предназначение и превратились по их сути в механическую прибавку к тарифным ставкам и должностным окладам, не связанную с результатами труда.

Подводя итоги, хочется сказать: если работник не будет заинтересован в зарплате, не будет высокопроизводительного и высококачественного труда, не будет обеспечено стабильное и поступательное развитие производства, а значит останется проблема вхождения страны в фазу экономического подъема.

Список используемых источников

1. Проблемы совершенствования оплаты труда в современной России. – URL : http://www.council.gov.ru/inf_sl/bulletin/item/147/

2. Мотрич, Е. Л. Влияние социально-демографической ситуации на трудовую миграцию / Е. Л. Мотрич, С. Н. Найден // Экономический портал. – URL : www.institutiones.com/general/

3. Куликов, Н. И. Налоги налогообложение [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. И. Куликов, Е. А. Кириченко. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015 – 170 с.

4. Пионтовский, И. Н. Трудовая активность лиц старших возрастных групп в условиях трудодефицитаа // Уровень жизни населения регионов России. – 2016. – № 10.

Назарчук Н. П. – старший преподаватель кафедры «Экономика»

РЫНОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Основная задача государства в становлении ипотечного кредитования – создание законодательной базы и нормативное регулирование процесса с целью снижения финансовых рисков участников и повышения доступности получения данного вида кредита для граждан.

Ипотечное кредитование в Российской Федерации – один из наиболее востребованных кредитных инструментов и эффективный способ привлечения инвестиций в жилищную сферу. Чтобы повысить доступность жилья для граждан, необходимо обеспечить условия для последующего развития процесса ИЖК и других методов повышения платежеспособного спроса, системы рефинансирования ипотечных кредитов, развивать дополнительные формы кредитования, заложенные в Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2020 г., утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 19.07.2010 № 1201-р.

По данным Банка России, в 2016 г. в России выдано 856,4 тыс. ипотечных жилищных кредитов на общую сумму 1,47 трлн. р., что на 27% выше уровня 2015 г. в стоимостном и на 22% – в количественном выражении. В I полугодии 2017 г. рынок ипотеки вырос на 16% и обновил рекорд 2014 г. Выдано более 423 тыс. ипотечных кредитов на сумму более 772,9 млрд. р. Это рекордный объем, зафиксированный в I полугодии за всю историю развития ипотечного рынка в России. По оценкам АИЖК, в июле рост продолжился – выдано около 155 млрд. р. (+38%). На протяжении 5 месяцев темпы роста превышают 20% (рис. 1).

По оценкам АИЖК, объем выданных ипотечных кредитов за январь 2017 г. вырос на 18% до 73 млрд. р. Опасения относительно падения рынка ипотечного кредитования после завершения программы государственной поддержки оказались беспочвенными. В январе–феврале 2017 г. наблюдалось беспрецедентное снижение процентных ставок по ипотечным кредитам крупнейших ипотечных кредиторов – Сбербанка, Группы ВТБ, АИЖК. Кредиторов в сфере ипотечного кредитования можно охарактеризовать по объему выданных ипотечных кредитов и величине процентных ставок, по валюте кредитования. Практически полностью российские банки отказались от выдачи ипотечных кредитов в иностранных валютах, да и спроса на данные продукты нет. Для тех, кто уже имеет на руках валютную ипотеку, дело плохо.

На 01.01.2017 около 350 банков имеют на балансе ипотечные кредиты, 190 из которых имеют задолженность по ипотечному портфелю около 100 млн. р., что дает предполагать, что данные банки развитием направления ипотечного кредитования занимаются неохотно. Только у 10 Российских банков на рынке ипотечного кредитования приходится порядка 91% всей ссудной, ипотечной задолженности (табл. 1).

Рис. 1. Динамика рынка ипотечного кредитования на первичном и вторичном рынках в России за 2014 – 2017 гг. [48]

1. Рейтинг банков по объему ссудного ипотечного портфеля на 1 января 2018 г. [49]

Название банка	Сумма ипотечного портфеля на 01.01.2018 млрд. р.	Доля просроченной задолженности на 01.01.2018, %	Прирост объема портфеля за 2017 г., %
ПАО Сбербанк	2594,1	1,2	11,5
ВТБ24 (ПАО)	789,2	1,1	28,1
БАНК ГПБ (АО)	240,9	1,0	5,7
АО РОССЕЛЬХОЗ-БАНК	143,9	0,8	36,9
АО «Райффайзен-банк»	61,1	2,1	44,5
ПАО «Росбанк»	42,4	2,9	–20,7
Банк «Возрождение»	38,5	0,9	41,3

В 2017 году около 90% выдач жилищных займов пришлось на следующие банки: Сбербанк, ВТБ 24, Газпромбанк, Связь-банк.

Основной тенденцией рынка ипотеки в 2016–2017 гг. стало снижение процентных ставок. По данным Банка России, средневзвешенная ставка выдачи в 2016 г. составила 12,48%, а в декабре – снизилась до 11,55%. Вслед за снижением ключевой ставки и стоимости фондирования, ставки по ипотеке в I полугодии 2017 г. снизились на 0,6% до рекордных значений: 10,7% на новостройки (первичный рынок) и 11,3% на готовое жилье (вторичный рынок) Эта тенденция продолжилась до июля 2017 г.: ведущие банки продолжали снижать свои ставки. Ставки топ-15 ипотечных кредиторов опустились в июле 2017 г. до 10,1% на первичном рынке жилья, до 10,6% – на вторичном. АИЖК впервые в истории установило однозначную (9,75%) процентную ставку для широкого круга рыночных заемщиков (рис. 2).

Из факторов, влияющих на размер ставок по ипотечному кредиту можно выделить, в принципе, те же, что и раньше, – ключевая ставка, правовое регулирование в области 214-ФЗ, 115-ФЗ, готовность банков-конкурентов демпинговать, применять новые подходы в кредитовании,

Рис. 2. Динамика изменения средних месячных ставок по кредитам в рублях в 2016–2017 гг., % [48]

появление новых игроков на рынке. Изменения в 214-ФЗ будут в первую очередь сказываться на спросе на недвижимость, ее стоимости и объемах реализации, что естественным образом отразится на ипотеке. Кроме того, влияет снижение стоимости недвижимости, изменение доходов населения, реализация государственных и региональных программ направленных на повышение доступности жилья. Ключевым фактором будет являться доступность ипотечного кредита, где под доступностью понимается комфортность ежемесячного платежа.

В число лидеров регионов России с самыми низкими процентными ставками по ипотечным кредитам вошли Республика Марий Эл (12,12%) и Калужская область (12,13%). Самые высокие процентные ставки по ипотечным кредитам зарегистрированы в Чукотском АО (13,62%), Республике Тува (13,61%). в общей сложности средневзвешенная ставка по ипотеке оказалась ниже среднего значения по России в 12,46% в 38 регионах. Регионы с самой высокой и низкой процентной ставкой по ипотечным кредитам представлена в табл. 2.

Самыми доступными российскими городами по стоимости квадратного метра в новостройках стали Магнитогорск, Брянск и Махачкала (29,1 тыс. р., 32,2 тыс. р. и 33,9 тыс. р. Наиболее дорогим городом в России по итогам 2016 г. традиционно осталась Москва, где квадратный метр в новостройках стоил в среднем 245 тыс. р. На втором месте расположился Санкт-Петербург, где цена квадратного метра зафиксирована на уровне 101,5 тыс. р. Владивосток занял третье место (82,1 тыс. р.).

Если рассматривать долю регионального распределения объема выданных ипотечных кредитов, то она неравномерная по стране. Это связано с разницей в экономическом развитии каждого округа, кроме того, разное количество проживающих и их финансовое благополучие. По объему выданных с начала года ипотечных кредитов лидирует

2. Регионы с самыми высокими и низкими процентными ставками по ипотеке [40]

Регионы с минимальной ставкой по ипотеке			Регионы с максимальной ставкой по ипотеке		
№	Субъект РФ	Средне-взвешенная ставка, %	№	Субъект РФ	Средне-взвешенная ставка, %
1	Ненецкий автономный округ	11,79	1	Чукотский автономный округ	13,62
2	Псковская область	12,08	2	Республика Тува	13,61
3	Калининградская область	12,09	3	Чеченская Республика	13,49
4	Республика Марий Эл	12,12	4	Сахалинская область	13,03
5	Калужская область	12,13	5	Магаданская область	12,98

Центральный ФО с долей 31,57%, на последнем месте Северо-Кавказский ФО – 2,19%.

Наибольшее снижение объема кредитования из округов Российской Федерации зафиксировано в Сибирском федеральном округе, оно достигло 52% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – на 01.01.2017 в регионе было выдано кредитов на 61 млрд. р. против 125,547 млрд. р. в 2015 г.

Среди регионов по темпам снижения выданных с начала года ипотечных кредитов лидерами стали Чукотский автономный округ (59,6%), Республика Бурятия (57,7%), Республика Тыва (56,19%), Томская область (55,41%), Омская область (54,19%), Новосибирская область (54,18%), Республика Коми (53,36%), Иркутская область (52,38%), Красноярский край (52,22%), Москва (50,93%). Республика Татарстан, в этот список не вошла.

В России общее количество ипотечных заемщиков составляет около 3,5 млн. человек, из которых около 100 тыс. просрочили платежи по кредитам на 90 и более дней (3%) Из них количество валютных

заемщиков – 20…25 тыс. человек, из которых 8…10 тыс. просрочили платежи по кредитам на 90 и более дней (40%). Качество ипотечного портфеля банков поддерживается на высоком уровне. На 01.01.2017 доля ипотечной задолженности со сроком задержки платежей 90 дней и более составляла 2,65% ипотечного портфеля, что сравнимо с ведущими развитыми странами

Средний срок ипотечного кредитования уменьшился на 2,71% до 14,4 лет. Россияне начали волноваться за свои сбережения, многие перестали доверять крупные вклады банкам, опасаясь их потери как в результате отзыва лицензии у банка, так и в результате их инфляционного обесценения.

Что касается обеспеченности, то ипотечное кредитование всегда является обеспеченным, так как недвижимость остается в залоге у банка до полного исполнения заемщиком своих обязательств по кредитному договору.

Т.е. ипотечное кредитование, главной целью которого является обеспечение доступным жильем граждан России с использованием собственных и заемных средств, получает в последние годы все большее распространение. Поэтому развитие ипотечного жилищного кредитования и повышение доступности жилья для граждан нашей страны является актуальной проблемой, стоящей перед Правительством Российской Федерации.

Список используемых источников

1. ЦБ РФ. Показатели рынка жилищного (ипотечного кредитования) [Электронный ресурс]. – URL : http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=ipoteka

2. Агентство ипотечного жилищного кредитования [Электронный ресурс] // Отчеты Агентства ипотечного жилищного кредитования: рынок ипотеки. – URL : htpp://www.ahml.ru

3. Назарчук, Н. П. Детерминанты ипотечного кредитования // Финансовые исследования. – 2017. – № 1 (54). – С. 47 – 58.

4. Куликов, Н. И. Ипотека в России – текущее состояние: проблемы и перспективы / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук // European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук). – 2014. – Т. 2, № 5. – С. 478 – 486.

5. Информационное агентство РИА Новости [Электронный ресурс]. – URL : http://ria.ru

Новиков М. В. – магистрант кафедры «Экономика»

ФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Общеэкономической целью деятельности любого коммерческого предприятия, как ни странно, являются минимальные затраты и при

этом максимальная денежная выгода. Для достижения положительного развития финансовой деятельности применяется управленческий учет. Денежные потоки необходимо учитывать даже в случае отсутствия другого вида учета в организации. Сведения о том, какая сумма на расчетных счетах и кассе предприятия находится на данный момент времени, какие финансы поступили от клиентов, сколько выплачено заработной платы работникам и т.д., являются необходимой информацией для функционирования рабочего процесса. Формирование совокупности этих данных происходит с первых дней работы предприятия, так как является первичной информацией [1].

В большинстве случаев ведение управленческого учета производится путем внесения данных в Excel, а в дальнейшем заносятся в 1С. Некоторые факты хозяйственно деятельности необходимо фиксировать, которые сводятся к трем группам (табл. 1).

1. Группы фактов хозяйственной деятельности

Операции	Пояснение
Связанные с движение денежных средств по счетам и кассам компании	Поступление и выдача денежных средств. Подобные операции являются очевидными, поэтому многие предприятия отражают эти операции в управленческом учете
Связанные с получением или расходом денежных средств	Возникновение обязательств самого предприятия и ее контрагентов. Именно во второй группе происходит формирование операционного цикла, а операции с денежными средствами следуют за ними и происходит отражение процесса получения финансовых результатов
Связанные с трансформацией имущества и обязательств компании	Происходит трансформация активов и пассивов. Операции не влекут за собой ни движения денежных средств, ни изменения финансовой прибыли предприятия

Можно выделить три основные формы в управленческом учете:

1) балансовый отчет;

2) отчет о финансовых результатах;

3) отчет о движении денежных средств.

Операции всех трех групп, разъясненных в табл. 1, можно проследить в балансовой отчетности. Следовательно, данный вид отчетности является главенствующей формой отчетности [2]. В отчете о движении денежных средств можно увидеть операции первой группы, а в отчете о финансовых результатах – второй группы.

Качественный управленческий учет движения денежных потоков невозможно представить без определенных аналитических признаков, которые дают характеристику каждой денежной операции. Выделим значимые:

1) дата операции – это дата поступления денежных ресурсов на расчетный счет или кассу компании;

2) сумма операции – поступившее количество денежных средств от контрагента или отправленных ему;

3) валютные операции – это валюта, в которой номинирована денежная сумма. В Российской Федерации большинство расчетов производится российскими рублями. Финансовые операции с внешними контрагентами могут осуществляться долларами США, евро и валютой различных стран;

4) центр финансовой отчетности – производство предприятия, в бюджет которого была заложена денежная сумма текущей финансовой операции. Примером может явиться то, что поступление выручки, как правило, бюджетируется службами продаж, а расчеты с поставщиками товара – службой снабжения, налоговые расчеты и сбор – финансовой службой;

5) наименование контрагента – физические или юридические лица, которые выступают в качестве получателя денежных средств при исходящих и наоборот плательщиком при входящих;

6) движение денежных средств – данная статья является важнейшим аналитическим признаком, который характеризует содержание денежных операций и определяет порядок ее отражения в Отчете о движении денежных средств.

Система аккумулирования информации о движении денежных средств – это одна из основных проблем формирования управленческой информации в движении денежных средств. Решением является следующее:

– учет прибыльности предприятия, в которой заинтересованными лицами являются как сотрудники, поставщики, клиенты, так и государство;

– формирование отчетности в рамках Excel и 1С;

– набор аналитических признаков, которые будут характеризовать денежные операции.

Список используемых источников

1. Вахрушина, М. А. Стратегический управленческий учет : учебное пособие / М. А. Вахрушина, М. И. Сидорова, Л. И. Борисова. – М. : Рид Групп, 2012. – 155 с.

2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

3. Куликов, Н. И. Налоги налогообложение [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. И. Куликов, Е. А. Кириченко. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015 – 170 с.

4. Кальницкая, И. В. Управленческая учетно-аналитическая система для целей управления организацией / И. В. Кальницкая // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 45. – 14 с.

5. Кудрявцева, Ю. В. Инновационные технологии нефинансового сервиса на рынке банковских услуг / Ю. В. Кудрявцева, Н. И. Куликов // Цифровые технологии в экономической сфере: возможности и перспективы : Мин-во образования и науки РФ, ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный университет им. Г. Р. Державина». – Тамбов : Изд-кий дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2017. – С. 115 – 131.

6. Ковалева В. Д. Бухгалтерская финансовая отчетность [Электронный ресурс] : учебное пособие / В. Д. Ковалева. – Саратов : Вузовское образование, 2018. – 153 с.

Одоевская С. В. – магистрант кафедры «Экономика»

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Е. С. Вдовиной

Во многом, благодаря поддержке государственной программы по ипотечному кредитованию, которой было обеспеченно около трети выданных кредитов, прошедший 2016 г. в части развития можно назвать успешным, при этом рыночную ситуацию с покупкой в кредит жилья россиянами также можно назвать результативной. В целом в 2016 г. сектор ипотеки продемонстрировал один из лучших результатов среди всех видов кредитования.

По итогам 2016 г. в России было выдано 865 000 кредитов в общем объеме приблизительно на 1,5 трлн. р. В сравнении с 2015 г. вы-

дачи кредитов выросли на 21% в количественном выражении и на 25% в денежном. По последним результатам можно сказать, что ипотечное кредитование стало основным источником роста потребительского кредитования в стране, на начало 2017 г. на долю ипотечных кредитов приходится 40,8% от общей задолженности населения перед всеми коммерческими банками в стране. Таким образом, можно сказать, что ипотечное кредитование становится абсолютно реальным инструментом в решении жилищного вопроса в России, как следствие это стимулирует к росту строительной отрасли, о чем как раз говорят цифры – около 40% всего объема выданных ипотечных кредитов населению в 2016 г. получены на покупку собственного жилья. При этом больше 1/3 новых домов и квартир сейчас приобретаются с использованием ипотечного кредитования.

В последнее время ипотечному кредитованию все-таки удалось переломить двухгодовую тенденцию роста объемов просроченной задолженности, при положительной динамике выдачи просроченная задолженность росла намного быстрее. Если на начало 2016 г. доля просроченной задолженности составляла 1,77%, то на начало текущего 2017 г. была уже 1,67%, такое существенное снижение просрочки в абсолютном объеме во многом благодаря укреплению курса рубля. Это позволило многим заемщикам банков расплатиться по своим обязательствам, так как их долги уже в национальной валюте стал гораздо меньше.

При позитивных результатах в данном сегменте у многих коммерческих банков ситуация заметно хуже. На данный момент только у 35% банков наблюдается снижение просроченной задолженности по ипотеке. Необходимо отметить, что у 50% российских банков и вовсе произошел рост просрочки по ипотечному кредитованию. Т.е. далеко не всем банкам страны удалось сократить объемы просроченной задолженности, и это удалось только самым крупным банкам, так как они увеличили объем кредитного портфеля по ипотеке, и это привело к сокращению просрочки.

Также нельзя не отметить окончание господдержки ипотечного кредитования 1 января 2017 г., которая стала основным стимулирующим элементом на первичном рынке недвижимости в период своего действия. Как было отмечено многими экспертами, большинство сделок были совершены с ее использованием. Как коммерческие банки, так и застройщики уверены, что и после отмены программы на ипотечном рынке не будет застоя. После снижения ставки рефинансирования Центральным Банком 28 апреля 2017 г. до 9,25% годовых, коммерческие банки страны также будут снижать свои ставки по ипотечному кредитованию. В том же ПАО Сбербанк – самом крупном и ос-

новном банке на рынке ипотеки, средняя ставка на ипотеку по различным программам составляет около 11%. В целом, программа господдержки ипотечного кредитования стала эффективной и выполнила свои поставленные задачи.

Ипотечное кредитование в Российской Федерации это одно из приоритетных направлений развития страны, но у ипотеки есть ряд проблем, тормозящие этот процесс:

– нестабильность политической и экономической ситуации в стране после введения политико-экономических санкций со стороны Европейского Союза и США;

– высокий уровень налогообложения юридических и физических лиц;

– низкий уровень доходов большей части населения страны;

– большие расходы во время осуществления сделок с жилой недвижимостью;

– монополизация рынка;

– недоступность ипотечного кредитования в связи с завышенной стоимостью;

– высокие риски ипотечного жилищного кредитования, как для кредиторов, так и для заемщиков;

– несовершенное российское законодательство в области ипотечного кредитования;

– недостаточный уровень подготовленных специалистов;

– недостаточная стабильная помощь со стороны государства в организационных, финансовых, законодательных вопросах.

Для повышения эффективной деятельности и развития системы ипотечного кредитования в современных условиях экономики страны требуется реализовать целый комплекс мер по следующим направлениям:

– реализация мероприятий по улучшению инвестиционного климата в РФ;

– разработка государственных программ для поддержки заемщиков, оказавшихся в сложных положениях;

– снижение процентных ставок по ипотечному кредитованию для доступности всех слоев общества;

– упрощение структуры и требований к эмиссии ипотечных ценных бумаг;

– повышение уровня конкуренции на рынке ипотечного кредитования;

– повышение ликвидности банковской системы со стороны Центрального Банка.

После снижения ставок на ипотеку в текущем году в 2018 г. ожидается продолжение тенденции, это сделает ипотеку еще более доступной. Кроме того, ключевыми факторами для ипотечного кредитования будут ставка рефинансирования и уровень инфляции.

Подводя итоги, следуем сказать, что ипотечное кредитование является еще одной ступенью к повышению уровня социального развития населения, являясь одним из основных факторов формирования среднего класса, так как ипотечное кредитование предоставляет гражданам возможность приобретения собственного жилья. Но без государственной поддержки развитие ипотечного кредитования маловероятно.

Список используемых источников

1. Белотелова, Ж. С. Деньги. Кредит. Банки : учебник. – М. : Дашков и К, 2014.
2. Литвинова, С. А. Ипотечное кредитование : учебное пособие. – М. : Директ Медиа, 2015.

Пачина Н. В. – магистрант кафедры «Экономика»

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Л. А. Макаровой

Становление современной системы межбюджетных отношений в России, началось сразу же после распада СССР. Было объявлено о проведении рыночных реформ

Распад СССР, представляет собой, важнейшее событие конца XX в., в результате которого 15 бывших союзных республик обрели свою государственную самостоятельность. Разразился экономический кризис, связанный с разрывом хозяйственных связей между Россией и другими государствами Союза. Кроме этого, экономика России перешла от плановой – к рыночной. Новые реалии, требовали от властей, формировать новые механизмы выравнивания бюджетной обеспеченности.

Все бюджеты, входящие в бюджетную систему страны, взаимосвязаны в рамках межбюджетных отношений. В результате такого взаимодействия складываются отношения по поводу распределения и перераспределения средств централизованных денежных фондов внутри бюджетной системы между Российской Федерацией, субъектами Федерации и муниципальными образованиями, в лице соответствующих органов. Потребность в таком взаимодействии возникает то-

гда, когда у органов власти нижестоящего территориального уровня при формировании своих бюджетов не хватает по объективным причинам средств от собственных доходов, для обеспечения минимально необходимых расходов в соответствии с возложенными на них функциями и полномочиями.

Согласно ст. 6 Бюджетного Кодекса Российской Федерации межбюджетные отношения – взаимоотношения между публично-правовыми образованиями по вопросам регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса [1].

Связи по вопросам межбюджетных отношений, могут быть как «по вертикали», т.е. между субъектами, разных уровней бюджетной системы, так и по «горизонтали».

Вертикальное взаимодействие возникает в случае несовпадения собственных доходов и расходных обязательств на различных уровнях бюджетной системы, также данный вид взаимоотношений возникает, чтобы выровнять горизонтальный дисбаланс между субъектами Российской Федерации.

Горизонтальные межбюджетные отношения возникают в тех случаях, когда в субъектах Российской Федерации имеется высокоразвитая инфраструктура, привлекаются человеческие ресурсы [2].

Таким образом, вертикальное и горизонтальное взаимодействие призвано сформировать межбюджетные отношения, которые позволят осуществлять полномочия, для повышения уровня жизни общества в каждом субъекте Российской Федерации.

Межбюджетные отношения в Тамбовской области строятся на основе Закона о межбюджетных отношениях в Тамбовской области, принятого по- становлением Тамбовской областной Думы от 28.10.2005 № 1316 [3].

Участниками межбюджетных отношений в Тамбовской области являются:

– органы государственной власти области;

– органы местного самоуправления городских, сельских поселений области;

– органы местного самоуправления муниципальных районов области;

– органы местного самоуправления городских округов области [4].

Межбюджетные трансферты из бюджета Тамбовской области предоставляются в форме:

– дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений;

– дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов);

– субсидий местным бюджетам;

– субвенции местным бюджетам;

– иных межбюджетных трансфертов местным бюджетам [4].

В таблице 1 приведены данные безвозмездных поступлений в бюджет Тамбовской области за 4 года, млн. р. [5].

Межбюджетные трансферты из бюджета Тамбовской области (за исключением субвенций) предоставляются в порядке, предусмотренном Бюджетным кодексом Российской Федерации, при условии соблюдения органами местного самоуправления области бюджетного законодательства Российской Федерации, законодательства Российской Федерации о налогах и сборах [4] (табл. 2).

1. Объем безвозмездных поступлений из федерального бюджета в бюджет Тамбовской области, 2014 – 2017 гг.

Год	Дотации	Субвенции	Субсидии	Иные МБТ
2014	10 164,9	2508,2	7291,1	2736,7
2015	9211,2	2719,8	6311,0	1426,0
2016	9107,4	2964,8	7224,3	1131,0
2017	9392,4	2816,9	6609,3	1078,7

2. Объем финансовой помощи, предоставленной из бюджета Тамбовской области бюджетам муниципальных образований области на 01.04.2017, тыс. р.

Наименование муниципальных районов и городских округов	Финансирование через администрацию области	Финансирование через финансовое управление области
Бондарский район	388,6	12 261, 7
Гавриловский район	375,5	5239,1
Жердевский район	1026,1	10 273

Продолжение табл. 2

Наименование муниципальных районов и городских округов	Финансирование через администрацию области	Финансирование через финансовое управление области
Знаменский район	478,1	7888,5
Инжавинский район	729,6	518,6
Кирсановский район	64,3	8993,4
Мичуринский район	58,2	255,4
Мордовский район	629,1	8830,1
Моршанский район	120,6	14 483,1
Мучкапский район	355,1	12 742,7
Никифоровский район	637,0	6964,9
Первомайский район	961,1	14 322,7
Петровский район	650,6	8784,1
Пичаевский район	481,7	10 542,2
Рассказовский район	65,8	17 497,5
Ржаксинский район	567,7	6526,2
Сампурский район	435,0	6982,4
Сосновский район	707,5	16 697,2
Староюрьевский район	453,8	7749,2

Окончание табл. 2

Наименование муниципальных районов и городских округов	Финансирование через администрацию области	Финансирование через финансовое управление области
Тамбовский район	147,4	8301,2
Токаревский район	584,4	8605,5
Уваровский район	22,3	4958,1
Уметский район	377,8	9144,4
г. Кирсанов	1316,6	7074,6
г. Котовск	1096,4	25 196,6
г. Моршанск	2407,1	22 001,5
г. Мичуринск	82,9	21 351,1
г. Рассказово	2217,0	26 102,3
г. Тамбов	127,4	30 453,4
г. Уварово	1240,9	15 758,6
ВСЕГО	18 805,6	356 499,5

Система межбюджетных отношений в современной России выстраивается в течение последних пятнадцати лет, однако до сих пор существует ряд важных проблем, которые необходимо решить в ближайшее время. Например, практически в каждом третьем регионе государственный долг превышает половину от собственных доходов. В связи с этим, необходимо постоянно осуществлять мониторинг финансового состояния субъектов Российской Федерации и, соответственно, муниципальных образований на территории данных субъектов.

Список используемых источников

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 № 145-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016 – № 22. – Ст. 3093.

2. Бадмаев, Б. Г. Финансовое право : учебник. 3-е изд. / Б. Г. Бадмаев, А. Р. Батяева, К. С. Бельский ; под ред. И. А. Цинделиани. – М. : Проспект, 2016. – 656 с.

3. Федорова, А. Ю. Межбюджетные отношения в Тамбовской области: пути развития // Социально-экономические явления и процессы. – 2011 – № 5–6. – С. 230 – 237.

4. О межбюджетных отношениях в Тамбовской области : Закон Тамбовской области от 28.10.2005 № 370-З (ред. от 23.12.2016) // Тамбовская жизнь. – 2005. – № 229–230.

5. Бюджет для граждан. – URL : http://fin.tmbreg.ru/7812.html

6. Объем финансовой помощи, предоставленной из бюджета Тамбовской области бюджетам муниципальных образований области на 01.04.2017. – URL : http://fin.tmbreg.ru/assets/files/RelationsOMSU/relations_2017_2019/fin_1kv_20 pdf

Плужникова Е. М. – магистрант кафедры «Экономика»

НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА) В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Л. А. Макаровой

Одной из особенностей современной экономики Российской Федерации является то, что присутствует очень большое количество неэффективных предприятий, нередко имеющие большие материальные активы. Изменение структуры в таких предприятиях – достаточно сложный процесс, в котором есть место и для независимой оценки. Очевидно, что оценка предприятия необходима для выбора обоснованного направления в изменении его структуры, также в процессе оценки выявляют иные подходы к управлению предприятием и определяют, какой из этих вариантов обеспечит предприятию максимальную эффективность, что в итоге приведет к увеличению рыночной стоимости предприятия, так как это является главной целью владельцев предприятия и задачей управляющих предприятиями в рыночной экономике.

Современное предприятие не может развиваться без справедливой оценки своей стоимости. Владелец любого предприятия всегда заинтересован в справедливой оценке своего бизнеса.

Известно, что оценка компании является частным случаем оценки бизнеса, которая проводится с целью выявления результатов деятельности этой компании. Данная процедура представляет собой глубокий

организационный, финансовый и технологический анализ деятельности компании и ее перспектив в будущем.

Оценкой предприятия называется комплексное определение его совокупной стоимости, складывающейся из ценности активов предприятия (материальных и нематериальных), пассивов, эффективности работы, человеческих ресурсов, конкурентного преимущества и других показателей, прямо или косвенно влияющих на стоимость [1].

Оценка предприятия может определять рыночную стоимость как закрытую, так и открытую, а также оценку имущественного комплекса в целом, либо имущественных комплексов по каким-либо отдельным продуктовым линиям. Также, особое внимание в оценке компании уделяется финансовому анализу, с помощью которого принимаются решения о слиянии или приобретения компании.

Так как России данные о стоимости многих компаний являются закрытыми. Из этого следует, что полученную информацию из каких-либо источников необходимо проверять и уточнять. Очень часто владельцы бизнеса переоценивают его, следовательно, цена предложения получается завышенной, однако бывает такое, что компании недооценены. К причинам различий в цене предприятия можно отнести, например, не владение информацией о состоянии рынка на текущий момент. В оценку компании включены такие составляющие как оценка эффективности деятельности, оценка активов компании, а так же оценка долга компании.

Оценка стоимости компании – это самый объективный способ узнать, действительно ли эффективно работала компания [2].

Причины, по которым компании необходима оценка можно отражены на рис. 1.

Оценка компании проводится при процедурах совершения сделки купли-продажи, реорганизации, слиянии или поглощении, при страховании, при определении инвестиционной стоимости или же при ликвидации компании. Так же оценка предприятия проводится и в других случаях, например, при определении рыночной стоимости ценных бумаг, эмиссии новых акций публичными обществами, в случаях выкупа обществом акций по требованию акционеров и во многих других случаях. Таким образом, мы видим как важна и необходима оценка стоимости предприятия (бизнеса).

В оценке компании главную роль играет постановка целей и задач. Для чего определяется стоимость, какой ее вид должен быть в итоге выведен, какие активы должны быть оценены – все это учитывается, и на основе этого выстраивается вся работа [1].

Рис. 1. Причины необходимости оценки компании

Также отдельно оценивается эффективность деятельности предприятия, его прошлые, настоящие и прогнозируемые будущие доходы, конкурентная среда и перспективы развития.

Оценка компании также необходима для оценки эффективности управленческих решений, а значит и непосредственно сотрудников, занимающих руководящие должности. Каждому бизнесу присуща такая ситуация, когда вследствие неэффективного управления компания не может развиваться по намеченному плану, такая ситуация также знакома под названием кризис управленческого звена. В таком случае, как правило, увольняется весь руководящий состав и ставится новый, оценка компании способна выявить слабые звенья в управлении и дать объективную оценку управленческого сегмента. Оценка компании состоит из нескольких этапов: финансовой, технологической и организационной проверки и анализа, более подробно указанные этапы можно рассмотреть на рис. 2 [3].

Из рисунка 2 видно, что все составляющие оценки компании тесно взаимосвязаны, нельзя оценить компанию по одному критерию, всегда необходимо учитывать все элементы.

К целям оценки можно отнести многое, приведем пример некоторых из них [4]:

1) для выявления реальной стоимости ценных бумаг компании, в том числе акций или паевых долей для подготовки сделок купли-продажи;

Финансовая оценка	Технологическая оценка	Организационная оценка
Данная оценка компании анализирует денежные движения, которые совершались за время существования компании. Как правило, финансовая оценка компании учитывает активы и расходную часть, что дает в итоге полную картину по финансовой ситуации к организации. Также под финансовую оценку компании попадают кредитные отношения организации с банками и другими организациями.	Данная оценка компании учитывает соответствующую сторону вопроса, особенно, если организация, оценка которой производится, имеет собственное производство. В целом, технологическая оценка компании учитывает возможности, мощности производственной части компании. Более того, технологическая оценка компании учитывает и возможности увеличения мощностей производства, поэтому, бывает, что оценка производства может казаться завышенной.	Данная оценка компании, как мы указывали выше, учитывает возможности управленческого аппарата организации, кроме того, с помощью аналитических исследований, есть возможность построить модель развития компании с учетом нововведений или перестановок управленческого персонала.

Рис. 2. Этапы оценки компании

2) для эмиссии нововведенных акций другими открытыми акционерными обществами;

3) для предоставления информации о компании при кредитовании в банке или инвестиционном фонде;

4) при разрешении споров;

5) для оценки в случае реорганизации предприятия, например: слиянии, поглощении, выделении;

6) для обоснования целесообразности осуществления инвестиционных проектов;

7) при подготовке к продаже неплатежеспособных (обанкротившихся) компаний, выставляемых на продажу на конкурсной основе (аукцион);

8) при подготовке к продаже предприятий, являющихся приватизированными;

9) для проведения экономического анализа и выявления реальных причин и процессов, приведших к несостоятельности для формирования и проведения антикризисной политики, а также по предотвращению банкротства всех участников предпринимательской деятельности данной компании.

Также, в теме данной статьи можно рассмотреть различия в оценке компаний в России и за рубежом на примере продажи компании.

Известно, что за рубежом продажа бизнеса и компаний является привычным делом. Продажам способствуют различные брокерские

компании, помогающие оценить предприятие и бизнес и затем продать его. В зарубежных странах разработано большое количество методик для оценки и продажи бизнеса, также разработанные методики выпускаются в виде программного обеспечения, что в разы упрощает работу и занимает меньше времени. Но следует знать, что не все иностранные методики могут применяться в России ввиду различий в экономической ситуации, правилах и культуре ведения бизнеса.

Если же в России применить зарубежные коэффициенты оценки стоимости компании, то мы сможем получить стоимость компании изрядно отличающуюся от стоимости компании, полученной по российским показателям и коэффициентам. Данное различие в стоимости может выражаться как в большей, так и в меньшей степени.

Также можно утверждать, что доходный метод оценки даст абсолютно разные показатели стоимости, так как за рубежом норма прибыли находится на более низком уровне, чем в Российской Федерации.

Таким образом, мы выяснили что же такое оценка стоимости предприятия (бизнеса) в современных условиях экономики и обосновали ее необходимость. В заключение данной статьи можно сказать, что любой современный бизнес не может грамотно развиваться без справедливой оценки своей стоимости. Акционеры и владельцы любого предприятия всегда будут заинтересованы в справедливой оценке своего бизнеса.

Список используемых источников

1. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

2. Куликов, Н. И. Большой потенциал малого бизнеса // Актуальные проблемы и перспективы социально-экономического развития Тамбовской области : сб. науч. трудов / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Н. И. Куликова. – Тамбов: ТГТУ, 2009.

3. Куликов, Н. И. Страхование бизнеса / Н. И. Куликов, Л. Н. Чайникова, Е. Ю. Бабенко. – Тамбов: ТГТУ, 2007. – 104 с.

4. Ларченко, А. П. Оценка бизнеса. Подходы и методы. – СПб. : «PRTeam», 2008. – 59 с.

5. Бусов, В. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В. И. Бусов, О. А. Землянский, А. П. Поляков. М. : Юрайт, 2012. – 432 с.

6. Щербаков, В. В. Оценка стоимости бизнеса. – М. : Омега-Л, 2011. – 285 с.

7. Карпушкина, А. В. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : текст лекций. – Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2012. – 92 с.

Плужникова Е. М. – магистрант кафедры «Экономика»

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА)

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Л. А. Макаровой

В настоящее время увеличение стоимости предприятия – достаточно важная проблема. Государство всячески пытается поддерживать малый и средний бизнес, и понимает необходимость диверсификации деятельности предприятий. Такое понимание рассматривается с точки зрения формирования доходной части бюджетов всех уровней. Так как государство в основном поддерживает работоспособность государства и различных групп населения, а так же крупные и значимые для страны предприятия, то в результате ограниченности ресурсов сектор малого и среднего бизнеса на недостаточном уровне поддерживаются как финансово, так и законодательно, а так же недостаточен уровень медийной поддержки. Хотя, можно утверждать, что именно малый и средний бизнес являются основными ячейками экономики, формирующими налоговые поступления в бюджеты, а так же дают новые рабочие места.

Таким образом, необходимо формировать оптимальный механизм управления предприятием для повышения его стоимости как основного критерия ведения бизнеса.

Следовательно, оценкой предприятия (бизнеса) является определение стоимости предприятия (бизнеса) как имущественного комплекса, способного приносить прибыль владельцу данного предприятия (бизнеса) [1].

При оценке бизнеса определяется стоимость таких активов предприятия как: недвижимого имущества, машин и оборудования, запасов, финансовых вложений (инвестиций) и нематериальных активов.

Изучение, выявление, классификация факторов, влияющих на стоимость предприятия, а так же степень их влияния на результат является интересной задачей для исследования.

На рисунке 1 можно увидеть основные группы факторов, влияющих на стоимость бизнеса.

Рассмотрим данные факторы более детально.

К факторам, с позиции изменения организационной структуры, в том числе изменения денежного потока и совокупного риска предприятия относят:

– факторы с позиции изменения денежного потока:

Рис. 1. Факторы, влияющие на оценку стоимости предприятия (бизнеса)

1) *эффект монополии*. Данный эффект появляется при управлении предприятием в процессе объединения. Такой процесс может быть связан с изменением рынка, а именно со снижением числа продавцов, или это можно назвать изменением конкурентной среды, что повлияет на динамику равновесной цены на изменившемся рынке. В основе таких изменений лежит стремление предприятий к максимизации прибыли. Целесообразность процесса объединения находится во власти собственника бизнеса. Так же важную роль играет соотношение переменных и постоянных затрат, так как максимальный эффект будет достигаться при управлении постоянными затратами. Следовательно, при объединении нескольких бизнесов в один или несколько проектов в рамках одного бизнеса происходит эффективное распределение постоянных затрат между всеми субъектами бизнеса;

2) э*ффект разницы между рыночной ценой компании и стоимостью ее замещения*. Стоимостью замещения называются минимальные текущие затраты на приобретение на рынке аналогичного оборудования, максимально близкого по своим характеристикам к оцениваемому объекту [2]. Проявление данного эффекта связано с возможностью наиболее эффективного приобретения предприятия по сравнению с его строительством. В большинстве случаев этот эффект проявляется при поглощении предприятий;

3) *налоговый эффект*. Суть данного эффекта заключается в том, что необходимо проведение рыночной оценки стоимости вкладов в виде имущества за счет укрупнения бизнеса при объединении предприятий, так как данная стоимость в основном не соответствует оста-

точной стоимости активов. С одной стороны это приводит к возрастанию налоговой базы, так как используется рыночная оценка, а с другой стороны идет рост амортизационных отчислений, которые являются неявным денежным потоком, так же увеличивается залоговая стоимость имущества, если возникнет потребность в привлечении заемного капитала;

4) *аккумулирование денежных средств, в целях их дальнейшего инвестирования*. Отсутствие гибкости в проведении финансовой политики предприятия, организации финансирования деятельности из-за крупного размера и невозможности выявления резервов роста в каждом проекте является существенной проблемой крупных предприятий. Все это – последствия объединения информации по всем направлениям деятельности в стандартизированные формы. Разделение на менее крупные единицы позволит формировать подобные документы по каждому направлению;

– факторы, влияющие на капитализированную стоимость бизнеса с позиции изменения совокупного риска предприятия. Влияние риска на стоимость предприятия необходимо рассматривать с таких позиций [3]:

1) *качество руководства*. Этот компонент имеет колоссальное воздействие на стоимость бизнеса, так как данный фактор напрямую влияет на решение производственных вопросов и вопросов в плане сбыта, а так же оказывает влияние на формирование структуры капитала (особенно заемного);

2) *финансовая структура*. Как мы знаем, финансовая структура предприятия состоит из собственных и заемных ресурсов. В данном случае мы говорим о соотношении в рамках финансового анализа рассчитанных показателей по предприятию со среднеотраслевыми значениями. Следовательно, изменение структуры источников финансирования оказывает влияние на показатели финансового состояния;

3) *размер компании*. Относительная стабильность и наиболее легкий доступ к финансовым рынкам является большим преимуществом крупной компании. Потенциальный инвестор обращает внимание на величину чистых активов, для него это будет наиболее информативным показателем. Если увеличивается величина чистых активов, то, соответственно, уменьшается совокупный риск;

4) *диверсификация клиентуры*. При анализе диверсификации клиентуры используется метод концентрации, в основе которого лежит расчет коэффициентов концентрации, рассматривающие степень монополизации рынка. Данные коэффициенты показывают долю выручки, которая приходится на определенное число самых крупных потребителей;

5) *территориальная и производственная диверсификация*. Производственная диверсификация – это производство товаров, оказание услуг предприятием, которые относятся к разным отраслям и подотрослям. Компания будет считаться диверсифицированной только тогда, если доходы, получаемые от различных сфер деятельности, будут сопоставимы по величине. Помимо этого, денежные потоки от различных сфер бизнеса должны быть не взаимосвязанные. Очевидно, что устойчивость наиболее диверсифицированного предприятия будет выше, чем устойчивость предприятия менее диверсифицированного. Аналогичным образом рассматривается и территориальная диверсификация, которая в свою очередь накладывается на производственную;

6) *эффект снижения риска и повышения устойчивости предприятия*. Суть этого эффекта заключается в возможности переноса рисковых операций и событий на предприятие, создающееся вновь. Следовательно, достижение данного эффекта заключается в разделении и выделении бизнеса.

Теперь рассмотрим вторую группу факторов, влияющих на стоимость предприятия (бизнеса), а именно, факторы с позиции сочетания микро- и макроэкономических позиций, имеющих как внутреннюю, так и внешнюю природу по отношению к предприятию.

Данные факторы являются универсальными и затрагивают предприятия различных размеров и форм собственности.

К таким факторам относятся:

– *спрос на продукцию и, следовательно, на бизнес*. Данный спрос выражается в предпочтениях потребителей, анализирующих деятельность предприятия с позиции «доходность-риск», а так же возможность его перепродажи без существенной потери в стоимости или по-другому – оценивают его ликвидность;

– *доход от реализации бизнеса*. Данный доход зависит от доходности операционной деятельности, которая может быть охарактеризована денежным потоком;

– *риск получения доходов*. На величине стоимости сказывается риск как вероятность получения ожидаемых в будущем доходов;

– *промежуток времени* (*временной разрыв*) *между моментом вложения средств со стороны инвесторов и получением доходов*;

– *контроль*. Данный фактор затрагивает правовой вопрос реализации своих прав которые получает новый собственник, поэтому является наиболее важным фактором;

– *ликвидность*. Одним из важнейших факторов, влияющих при оценке на стоимость предприятия и его имущества, является степень ликвидности этой собственности. Рынок готов выплатить премию за

активы, которые могут быть быстро обращены в деньги с минимальным риском потери части стоимости. Следовательно, стоимость акционерных обществ должна быть ниже стоимости аналогичных публичных обществ;

– *соотношение спроса и предложения*. Этот фактор можно назвать ключевым, так как рост спроса приводит к росту стоимости бизнеса. Но также необходимо отметить фактор открытости предприятия на рынке.

Таким образом, рассмотренные выше факторы, влияющие на стоимость предприятия (бизнеса) очень разносторонние и требуют учета при осуществлении деятельности, направленной на максимизацию стоимости предприятия (бизнеса).

Список используемых источников

1. Агентство экспертизы собственности «Практика» [Электронный ресурс]. – URL : http://www.profocenka.com/services/business/ (дата обращения: 11.01.2017).

2. Куликов, Н. И. Большой потенциал малого бизнеса // Актуальные проблемы и перспективы социально-экономического развития Тамбовской области : сб. науч. трудов / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Н. И. Куликова. – Тамбов: ТГТУ, 2009.

3. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

4. Куликов, Н. И. Страхование бизнеса / Н. И. Куликов, Л. Н. Чайникова, Е. Ю. Бабенко. – Тамбов: ТГТУ, 2007. – 104 с.

5. Бусов, В. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В. И. Бусов, О. А. Землянский, А. П. Поляков. М. : Юрайт, 2012. – 432 с.

6. Щербаков, В. В. Оценка стоимости бизнеса. – М. : Омега-Л, 2011. – 285 с.

7. Карпушкина, А. В. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : текст лекций. – Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2012. – 92 с.

Радхи Таиф Самер Радхи – магистрант кафедры Экономика

СОСТОЯНИЕ И АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Л. Г. Абдукаримовой

Политика в области кредиторской задолженности строится на основе временной ценности денег, эффекта финансового рычага и сво-

дится к поиску наиболее эффективных источников финансирования по срокам и ставкам кредитования. Наращивание кредиторской задолженности не является тревожным сигналом, а наоборот, демонстрирует, что со стороны третьих лиц, в том числе заимодавцев, организация воспринимается как надежный должник [1].

В условиях благоприятного макроэкономического окружения дебиторской и кредиторской задолженностью ставит целью увеличение притока денежных средств предприятия на основе временной стоимости денег, так как временная стоимость денег предполагает, что средства, имеющиеся в настоящий момент, более предпочтительны по отношению к полученным в будущем. Поскольку кредиторская задолженность – источник финансирования, организации стремятся как можно дольше пользоваться ею, вплоть до нарушения договорных сроков оплаты. При этом кредиторами подобный сигнал обычно не воспринимается как ухудшение финансового состояния должника [2].

Основные особенности работы с дебиторской и кредиторской задолженностью в стабильное время отражены в табл. 1.

При дефляции происходит снижение цен на товары и услуги, в том числе падает заработная плата работающего населения. На первый

1. Основные особенности работы с дебиторской и кредиторской задолженностью в стабильное время

Особенности	Проявление
Дебиторская задолженность	
Принципы политики по управлению дебиторской задолженностью	На основе временной стоимости денег
Источник для оценки кредитоспособности дебиторов	Финансовая отчетность
Тенденции в изменении доли дебиторской задолженности в активах	Стабильный уровень
Способы погашения дебиторской задолженности	Традиционные (деньги, работы и услуги)
Преимущественное место хранения денег	Банк с лучшими комиссионными услугами
Риски	Недобросовестность дебитора

Продолжение табл. 1

Особенности	Проявление
Кредиторская задолженность	
Принципы политики по управлению кредиторской задолженностью	Временная стоимость денег, финансовый рычаг
Тенденции в изменении доли кредиторской задолженности в валюте баланса	Постоянное наращивание, без просрочек по оплате
Способы погашения кредиторской задолженности	Традиционные (деньги, работы и услуги)
Просроченная задолженность	Отсутствует или ее доля невелика
Риски	Риск концентрации

взгляд то, что цены снижаются, не так уж плохо. Однако дефляция сопровождается ростом безработицы, а когда этот процесс затягивается на годы или десятилетия, то невозможность карьерного роста, профессиональной самореализации негативно отражается на приросте численности населения, что приводит к старению нации и еще большему затягиванию в дефляционную спираль. Компании, в свою очередь, не веря в возрождение экономики, не инвестируют средства в новые производства и проекты, что снижает спрос со стороны реального сектора экономики.

В настоящее время можно обнаружить признаки дефляции как в мировой, так и в национальной экономике. Проявляется это в снижении цен на энергоносители, укреплении курса доллара (возрастает цена денег), усугублении бремени долгов. В российской экономике признаки дефляции размываются из-за фактора зависимости от импортных поставок. Среди дефляционных признаков можно назвать снижение заработной платы, падение цен на недвижимость, т.е. дефляция ограничивается теми областями, в которых влияние импортозависимости минимально (табл. 2) [3].

Ниже в таблице обобщено представление об основных особенностях работы с дебиторской и кредиторской задолженностью при дефляции (табл. 3).

2. Долги в зависимости от кредитора

Кредитор	Проявление риска непогашения долга	Способы урегулирования долга
Банк	Ухудшение кредитной истории, повышение ставки кредитования, обращение взыскания на залог, досрочное взыскание долга	Увеличение срока погашения за счет роста ставки
Налоговые органы	Блокировка счета, принудительное списание средств со счета	Отсрочка, рассрочка, инвестиционный налоговый кредит
Сотрудники	Снижение мотивации к труду, приостановка работы, выплата материальной компенсации	Переговоры (хорошо действуют методы убеждения), поэтапная выплата
Монопольные поставщики услуг	Отключение услуги, снижение трафика, прекращение обслуживания	Гарантийные письма
Прочие поставщики	Прекращение отпуска товаров в кредит	Переговоры, повышение цены за счет увеличения отсрочки

3. Основные особенности работы с дебиторской и кредиторской задолженности при дефляции

Особенности	Проявление
Дебиторская задолженность	
Принципы политики по управлению дебиторской задолженностью	Снижение авансов поставщикам, замена отсрочек покупателям скидками
Источник для оценки кредитоспособности дебиторов	Информация из открытых источников, слухи, анализ форс-мажорных обстоятельств

Продолжение табл. 3

Особенности	Проявление
Дебиторская задолженность	
Желательная тенденция в изменении доли дебиторской задолженности в активах	Снижение дебиторской задолженности, перевод ее в деньги
Нежелательная тенденция в изменении доли дебиторской задолженности в активах	Неконтролируемый рост дебиторской задолженности, в том числе просроченной
Преимущественные способы погашения дебиторской задолженности	Суррогатные платежные средства, цепочки взаимозачетов, бартер
Преимущественное место хранения денег	Банк с государственным участием
Риски	Банкротство дебитора
Кредиторская задолженность	
Тактика при управлении кредиторской задолженностью	Задержка в погашении своих долгов в целях направления денежных средств на неотложные нужды
Желательная тенденция в изменении доли кредиторской задолженности в валюте баланса	Сокращение задолженности с высокой ставкой по кредиту
Нежелательная тенденция в изменении доли кредиторской задолженности в валюте баланса	Наращивание кредиторской задолженности, обусловленное невозможностью погасить долги
Преимущественные способы погашения кредиторской задолженности	Взаимозачеты, бартер, векселя и т.п.
Просроченная задолженность	Рост просрочки
Риски	Риск собственного банкротства

Гиперинфляция – инфляция, при которой рост цен достигает десятикратного и большего увеличения в год. При гиперинфляции высочайшими темпами сгорают накопления, предпринимательство нацелено на суперкороткие циклы, ведь горизонт планирования резко снижен. Для правительств гиперинфляция выгодна тем, что «сжигает» всякого рода долги, и в первую очередь государственный долг. Так как при гиперинфляции цены на большинство товаров (в том числе сырье и энергию) устремляются вверх, проблемы с денежными средствами в стране пропадают (табл. 4) [4].

4. Основные свойства дебиторской и кредиторской задолженности при гиперинфляции

Особенности	Проявление
Дебиторская задолженность	
Принципы политики по управлению дебиторской задолженностью	Отмена отсрочек для покупателей, неизбежность дебиторской задолженности поставщиков в условиях отсутствия понимания уровня цен даже в ближайшем будущем
Источник для оценки кредитоспособности дебиторов	Деловая репутация
Желательная тенденция в изменении доли дебиторской задолженности в активах	Снижение дебиторской задолженности за счет роста материальных запасов
Нежелательная тенденция в изменении доли дебиторской задолженности в активах	Снижение дебиторской задолженности за счет роста денежных средств
Преимущественные способы погашения дебиторской задолженности	Товары, работы и услуги
Преимущественное место хранения денег	Банк с лучшими условиями по овердрафту
Риски	Обесценение реальной стоимости долга

Продолжение табл. 4

Особенности	Проявление
Кредиторская задолженность	
Тактика при управлении кредиторской задолженностью	Задержка в погашении своих долгов для обесценения тела долга
Желательная тенденция в изменении доли кредиторской задолженности в валюте баланса	Рост кредиторской задолженности с целью извлечения выгоды за счет ее обесценения
Нежелательная тенденция в изменении доли кредиторской задолженности в валюте баланса	Падение кредиторской задолженности из-за нежелания кредиторов давать в долг
Преимущественные способы погашения кредиторской задолженности	Товары, работы и услуги
Просроченная задолженность	Просрочка носит тактический характер, так как пени не покрываются обесценением денег
Риски	Валютный риск, рыночный риск

Как показывает исторический опыт, дефляция нередко предшествует гиперинфляции. Что же касается оценки текущего момента, по мнению автора, учитывая сложное макроэкономическое окружение, сейчас самое подходящее время ужесточить политику в области ликвидности. Управление ликвидностью предусматривает двусторонний подход, заключающийся в том, что нехватку денежных средств можно возместить, досрочно истребовав активы и (или) отложив выплату пассивов [5].

Таким образом, на величину кредиторской задолженности предприятия влияют общий объем покупок и доля в нем приобретения на условиях последующей оплаты, условия договоров с контрагентами; условия расчетов с поставщиками и подрядчиками, степень насыщенности рынка данной продукцией; политика погашения кредиторской задолженности, качество анализа кредиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов, принятая на предприятии система расчетов.

При увеличении безналичных расчетов оборачиваемость и качество кредиторской задолженности увеличивается, а размер уменьшается, следовательно, платежеспособность и устойчивость предприятия повышается. Кредиторская задолженность может быть прекращена исполнением обязательств (в том числе зачетом), а также списана как невостребованная. Рассмотрим динамику и структуру кредиторской задолженности на Тамбовском предприятии АО «ТАКФ» (табл. 5).

Из таблицы 5 видно, кредиторская задолженность на 31.12.2015 составила 128 556 тыс. р., на 31.12.2016 – 67 852 тыс. р., уменьшилась на 60 704 тыс. р., темп прироста составил 52,78% (рис. 1).

5. Динамика и структура кредиторской задолженности АО «ТАКФ» за 2015–2016 гг.

Показатели	На 31.12.2015		На 31.12.2016		Темп роста, %	Изменения	
	Сумма	Удельный вес, %	Сумма	Удельный вес, %		Сумма	Удельный вес, %
Кредиторская задолженность	128 556	100	67 852	100	52,78	–60 704	–

Рис. 1. Динамика и структура кредиторской задолженности АО «ТАКФ» за 2015–2016 гг.

В настоящее время, в связи с переходом на новый план счетов и новую систему учета дебиторской задолженности, выделяют следующие виды: дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, дочерних, зависимых товариществ, совместно контролируемых юридических лиц, прочей дебиторской задолженности, расходы будущих периодов, дебиторская задолженность по выданным авансам (табл. 6).

Из таблицы 6 видно, дебиторская задолженность на 31.12.2015 составила 174 344 тыс. р., на 31.12.2016 – 11 951 тыс. р., уменьшилась на 162 393 тыс. р., темп прироста составил 6,85% (рис. 2).

6. Динамика и структура дебиторской задолженности АО «ТАКФ» за 2015–2016 гг.

Показатели	На 31.12.2015		На 31.12.2016		Темп роста, %	Изменения	
	Сумма	Удельный вес, %	Сумма	Удельный вес, %		Сумма	Удельный вес, %
Дебиторская задолженность	174 344	100	11 951	100	6,85	–162 393	–

Рис. 2. Динамика и структура дебиторской задолженности АО «ТАКФ» за 2015–2016 гг.

7. Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности АО «ТАКФ» за 2015–2016 гг., тыс. р.

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение
Выручка	206 269	605 748	+399 479
Однодневная выручка	572,97	1682,63	+1109,66
Среднегодовая величина дебиторской задолженности	14 265,5	93 147,5	+78 882,0
Среднегодовая величина кредиторской задолженности	47 407,0	98 204,0	+50 800,0
Период погашения дебиторской задолженности	24,89	55,36	+30,47
Период погашения кредиторской задолженности	82,73	58,36	–23,94
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	14,46	0,65	–13,81
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	4,35	6,16	+1,81

В ходе анализа выявили, что в отчетном году произошло замедление оборачиваемости дебиторской задолженности, она у нас отрицательная, кредиторская задолженность в норме. В отчетном году дебиторская задолженность совершила один оборот, в прошлом 14 оборотов, разница на 13 оборотов, кредиторская задолженность в прошлом составляет четыре оборота, в отчетном шесть оборотов, увеличилась на один оборот.

Период погашения кредиторской задолженности уменьшился на 23 дня. Замедление кредиторской задолженности оценивается отрицательно. Это произошло в результате опережающих темпов роста средней стоимости кредиторской задолженности по сравнению с темпами роста выручки.

Таким образом, мобилизация активов для пополнения ликвидности основана на ускорении взыскания дебиторской задолженности, сокращении запасов, продаже непрофильных активов. Основные способы генерации пассивов подразумевают подписание кредитных договоров с банками в целях открытия лимитов финансирования (неиспользованные лимиты выступают резервами ликвидности), получение рассрочек от кредиторов и иные аналогичные меры. В целом же управление ликвидностью призвано обеспечить такое соотношение активов и пассивов, при котором не возникнет необходимости применять срочные меры по изысканию денежных средств.

Список используемых источников

1. Горбулин, В. Д. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета / В. Д. Горбулин, О. Н. Фокина. – М. : ГроссМедиа Ферлаг: РОСБУХ, 2013. – 290 с.
2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.
3. Кокорин, А. В. Способы управления дебиторской и кредиторской задолженностью в целях улучшения финансового состояния предприятия // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки : сб. ст. по мат. XXXVI Междунар. студенческой науч.-практ. конф. [Электронный ресурс]. – Новосибирск : Изд. АНС «СибАК», 2015. – № 9(36). – С. 113 – 119. – URL : http://www.sibac.info/archive/economy/9(36).pdf (дата обращения: 24.10.2017).
4. Дроздова, Е. В. Управление денежными потоками / Е. В. Дроздова, Е. А. Никитина. – 2014. – № 1. – С. 416 – 418.
5. Дорожкина, Н. И. Реструктуризация как наиболее эффективный способ оптимизации кредиторской задолженности предприятия / Н. И. Дорожкина, А. Ю. Федорова // Известия ЮЗГУ. – 2014. – № 1. – С. 217 – 222.
6. Зуй, Н. П. Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на финансовые результаты предприятия и методы управления ею // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 4. – С. 133 – 141. – URL : http://e-koncept.ru/2017/770324.htm.

Радхи Таиф Самер Радхи – магистрант кафедры Экономика

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Л. Г. Абдукаримовой

Актуальность данной статьи заключается в том, что увеличение или снижение дебиторской и кредиторской задолженности, ее состав,

структура и качество, динамика изменений, а также соотношение дебиторской и кредиторской задолженности оказывают большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, а значит, на финансовое состояние предприятия.

Под дебиторской задолженностью принято понимать задолженность данному предприятию от любых физических и юридических лиц, с которыми у предприятия возникают взаимоотношения в процессе хозяйственной деятельности. Возникновение у предприятия дебиторской задолженности означает отвлечение средств из оборота данного предприятия, являющегося кредитором, которые уже используются другими предприятиями, являющимися дебиторами [1].

Увеличение дебиторской задолженности оказывает негативное влияние на финансовые результаты кредитора и это может привести к финансовому краху организации, поэтому необходим контроль над состоянием задолженности, который позволит обеспечивать своевременное взыскание денежных средств образующих дебиторскую задолженность. Покажем структуру дебиторской задолженности (рис. 1) [2].

Одним из условий обеспечения финансовой устойчивости предприятия, является равенство уровня дебиторской задолженности и уровня кредиторской. Под кредиторской задолженностью принято понимать задолженность предприятия физическим и юридическим

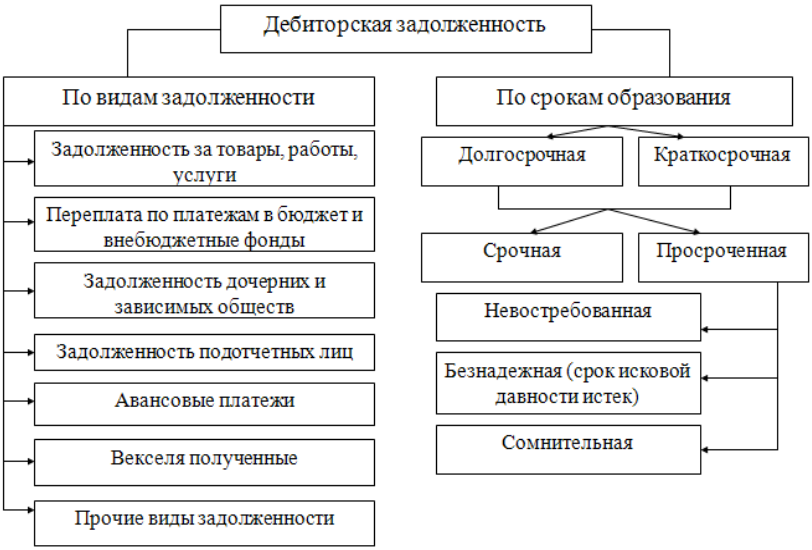

Рис. 1. Структура дебиторской задолженности

лицам, бюджету, а также внебюджетным фондам по выполнению взятых на себя обязательств или обязательств, предусмотренных законодательством Российской Федерации, в широком смысле кредиторская задолженность это долги предприятия [3]. Покажем структуру кредиторской задолженности (рис. 2).

Те, кому предприятие должно вернуть долги являются кредиторами, и предприятие обязано их возвращать. Наличие кредиторской задолженности является неблагоприятным фактором для предприятия и снижает показатели финансового состояния ликвидности и платежеспособности предприятия. Появление кредиторской задолженности объясняется недостаточностью собственных оборотных средств на предприятии, поэтому необходимо вести ее учет, контроль и анализ. Состояние дебиторской и кредиторской задолженности оказывает огромное влияние на финансовое состояние предприятия.

Предприятие испытывает риск непогашения долгов, что приводит к уменьшению прибыли. Поэтому каждое предприятие заинтересовано в погашении разного вида задолженностей. Чтобы оценить влияние задолженностей на финансовое состояние предприятия необходимо определить удельный вес каждого вида задолженности в общей величине имущества предприятия и источников его образования, оценить темпы роста задолженностей, их влияние на финансовое состояние

Рис. 2. Структура кредиторской задолженности

предприятия, а также рассчитать коэффициенты оборачиваемости и периоды их использования [4]. Оборачиваемость – это интенсивность использования предприятием активов и обязательств.

Для анализа влияния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия необходимо оценить процентное отношение задолженности к сумме оборотных средств, а также отношение дебиторской и кредиторской задолженности предприятия. Повышение задолженности свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия. Если на предприятии кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность, то это свидетельствует об использовании предприятием привлеченных средств, в свою очередь обратное, т.е. превышение дебиторской задолженности над уровнем кредиторской свидетельствует об отвлечении оборотных средств на предприятии для осуществления расчетов с дебиторами [5].

Стабильное превышение доходов над расходами свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия, также обеспечивает свободное распоряжение денежными средствами путем их эффективного использования, что способствует верному процессу производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость предприятия показывает отношение собственных и заемных средств, она формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным показателем общей устойчивости предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что дебиторская и кредиторская задолженности являются неотъемлемой частью деятельности предприятия. Величина данных показателей имеет существенное влияние на результаты финансовой деятельности предприятия, а также на платежеспособность, кредитоспособность и ликвидность предприятия, поэтому необходимо контролировать уровень данных задолженностей на предприятии и своевременно их анализировать, отслеживать изменения и эффективно управлять ими для того, чтобы снизить риск невозврата дебиторской задолженности и образования кредиторской задолженности.

Для управления дебиторской задолженностью в развитых странах используются различные инструменты, такие как факторинг, учет векселей, форфейтинг, некоторые из которых успешно используются в практике работы российских предприятий. Факторинг можно представить как комплекс различных финансовых услуг, которые оказываются клиенту в обмен на уступку прав требований дебиторской задолженности. Учетом векселей, которые выдаются покупателями продукции, является финансовая операция по продаже данных векселей банку по конкретной цене, которая устанавливается в зависимости от номинала векселя, а также срока погашения и учетной ставки. Форфейтинг мож-

но представить в виде финансовой операции по рефинансированию дебиторской задолженности по коммерческому кредиту посредством передачи переводного векселя в сторону банка или факторинговой компании с выплатой определенного комиссионного вознаграждения. Данные методы широко используются в работе российских предприятий.

Следующие зарубежные методы управления дебиторской задолженности широко распространены в зарубежных странах, но еще неполно или вообще не реализуются на отечественных предприятиях. К таким методам относится метод управления дебиторской задолженностью с использованием онлайн-технологий.

Самым лучшим способом контроля дебиторской задолженности является проведения оценки и анализа с позиций платежной дисциплины, основным инструментом которых является ведомость непогашенных остатков. Для управления дебиторской задолженностью можно привлечь кредитного менеджера, в чьи обязанности будет входить продажа продукции в кредит. Этот кредит, который будет предоставлен только надежным дебиторам, будет приносить дополнительный доход организации, вследствие чего увеличится собственный капитал предприятия, а при смягчении кредитной политики возрастет и объем продаж.

В заключении можно отметить, что наиболее оптимальным показателем здорового состояния организации является превышение дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью. При этом данное соотношение должно быть достигнуто на различных сроках: годовая дебиторская задолженность больше годовой кредиторской, месячная дебиторская задолженность больше месячной кредиторской и так далее. После достижения данного «временного баланса» дебиторской и кредиторской задолженности, нужно также достичь и «баланса их стоимости». В данной ситуации процентные и прочие расходы, связанные с обслуживанием кредиторской задолженности не должны превышать доходы, вызванные выгодами, которые связаны с самим фактом отсрочки собственной дебиторской задолженности.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью всегда актуально в практике работы как отечественных, так и зарубежных предприятий. Без должного контроля над задолженностями невозможно достичь эффективной работы предприятия и стабильного финансового положения. В настоящее время имеются различные методы управления дебиторской и кредиторской задолженностями как в долгосрочном, как и краткосрочном периодах и возможен их синтез для повышения качества активов и пассивов предприятия.

Список используемых источников

1. Горбулин, В. Д. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета / В. Д. Горбулин, О. Н. Фокина. – М. : ГроссМедиа Ферлаг: РОСБУХ, 2013. – 290 с.
2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.
3. Кокорин, А. В. Способы управления дебиторской и кредиторской задолженностью в целях улучшения финансового состояния предприятия // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки : сб. ст. по мат. XXXVI Междунар. студенческой науч.-практ. конф. [Электронный ресурс]. – Новосибирск : Изд. АНС «СибАК», 2015. – № 9(36). – С. 113 – 119. – URL : http://www.sibac.info/archive/economy/9(36).pdf (дата обращения: 24.10.2017).
4. Дроздова, Е. В. Управление денежными потоками / Е. В. Дроздова, Е. А. Никитина. – 2014. – № 1. – С. 416 – 418.
5. Дорожкина, Н. И. Реструктуризация как наиболее эффективный способ оптимизации кредиторской задолженности предприятия / Н. И. Дорожкина, А. Ю. Федорова // Известия ЮЗГУ. – 2014. – № 1. – С. 217 – 222.
6. Зуй, Н. П. Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на финансовые результаты предприятия и методы управления ею // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 4. – С. 133 – 141. – URL : http://e-koncept.ru/2017/770324.htm

Рзагулуева Р. С. – магистрант кафедры «Экономика»

ПОНЯТИЕ, ВИДЫ И ГЕНЕЗИС КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента М. В. Ершовой

Кредит для физических лиц – заем, выдаваемый населению на личные нужды, например, на покупку автомобиля, бытовой техники, недвижимости и т.д. Понятие «розничный кредит» идентично термину «ретейл».

Это определение близко по смыслу термину потребительский кредит, т.е. любая ссуда, которую берет заемщик с целью потратить полученные средства на любые цели, за исключением операций, которые могут принести прибыль. Большинство экспертов считают потребительский кредит одним из разновидностей розничного кредита, но бытует и другое мнение, и часто потребительский кредит приравнивают к розничному кредиту.

Кредит – это предоставление банком или кредитной организацией денег заемщику в размере и на условиях, предоставленных кредитным

договором, по которому заемщик обязан возвратить полученную сумму и уплатить по ней проценты [1].

С того момента как появились деньги люди из низшей коалиции стали нуждаться в финансах, для того чтобы прокормить семью. Занимали, естественно у более обеспеченных людей.

Введение процента в России произошло сразу, но его цифра достигала аж 30%, что по сравнению с другими странами была беспощадно высокой. Ростовщики не отказывались не от чего: продукты, животные, вплоть до самих поместий, земли и многое другое. Все зависело от того, какова сумма долга.

Этот беспредел продолжался недолго, в середине XVIII в. вышел запрет на ростовщичество и стали основываться банки. Во времена правления императрицы Анны Иоанновны, в Монетной конторе выдавались деньги в долг, но и эта операция продержалась недолго и вскоре данная кредитная система потерпела провал.

В 1817 году основали первый Российский коммерческий банк, деятельность которого с прогрессом развивалась. А уже в 1843 году стали основывать частные банки, которые пришли на смену государственным и с каждым годом их становилось все больше и больше.

С 1988 – 1989 годов можно начинать отчет становления современной истории кредитования. Для всех известно что в это время был переход к рыночной экономике, а в процессе повлекло за собой развитие кредитования. Большинство банков стали осуществлять услугу займа, но этому быстро настал конец, так как в середине 90-х годов выплата ссуды стала затруднительной.

В 1998 году Россию охватил кризис и развитие кредитной системы утихомирило свой пыл. Сбербанк, выдававший в то время кредиты, замедлил темп развития и сделал небольшой перерыв вплоть до 2001 г.

В современной России кредитование физических лиц процветает и люди могут пользоваться кредитами в полной мере. Причем кредиты могут быть совершенно на любую сумму (естественно зависит от платежеспособности заемщика) как краткосрочные, так и долгосрочные [2].

Банки в России предлагают физическим лицам широкий спектр услуг кредитования:

- кредиты на приобретение автомобилей,
- ипотечные кредиты,
- потребительские кредиты,
- кредит наличными без справки о доходах и поручителей,
- кредитные карты.

До начала 2000-х гг. рассматриваемый вид банковской деятельности находился в зачаточном состоянии. Однако, период 2005 – 2008 гг.

эксперты называют настоящим кредитным бумом. Банки очень тщательно старались нарастить розничные портфели, благодаря активному росту благосостояния российских граждан и увеличению доступности банковских услуг.

В 2005 году российские банки выдали кредитов на сумму более одного триллиона рублей, но кризис 2008 г. оказал сильное негативное влияние на рынок. Далее большинство участников в таком сегменте кредитования прекращали свою деятельность. Однако остались банки, которые смогли удержать свои позиции и сегодня снова уделяют пристальное внимание кредитованию физических лиц.

Существует несколько вариантов классификации потребительских кредитов.

По целям кредитования подразделяют:

Ипотечное кредитование – заем на покупку жилья (квартира, дом) как на вторичном, так и на первичном рынке. Разновидность ипотеки – ипотечный потребительский кредит. Это сочетание признаков и ипотечного кредита и потребительского кредита. Например, некоторые банки предоставляют крупные кредиты на любые цели, в том числе потребительские, от 300 тыс. р. до 25 млн. р. под залог находящейся в собственности заемщика недвижимости.

Автомобильный кредит – кредит на приобретение автомобиля, выдаваемый в размере от 70 до 100% от стоимости транспортного средства; как правило, приобретаемый автомобиль выступает обеспечением по кредиту. Также автокредит – это вид потребительского кредита, когда банк выдает целевую ссуду на покупку автомобиля. В кредитном договоре указывается что, получатель может потратить эту сумму только на автокредит. Чаще всего, она перечисляется непосредственно продавцу машины, у которого вы решили приобрести транспортное средство

Кредит на потребительские нужды – это такое кредитование физических лиц, в котором целью является приобретение необходимых товаров с небольших по стоимости, обычно это товары до 100 тысяч рублей. Кредиты такого вида обычно выдаются под высокие процентные ставки и низкими суммами, которые предоставляются в качестве кредита заемщику. Разновидностью данного банковского продукта считают товарный кредит, который выдан на приобретение определенного товара, чаще всего, в торговых точках работниками кредитных организаций [3].

Нецелевой кредит на потребительские нужды – это кредит на любые цели, выдаваемый банком. Одной немаловажной разновидностью этого банковского продукта – кредитная карта, именной платежно-расчетный документ в виде персонифицированной пластиковой кар-

точки, выдаваемый банком-эмитентом своим клиентам для безналичной оплаты, приобретения ими в кредит товаров и услуг в розничной торговой сети.

Существуют и другие типы розничных ссуд – кредит на образование, отдых, на неотложные нужды и т.д. [4].

Коммерческие банки составляют основу кредитной системы. Их можно считать посредниками между сборщиками денег и инвесторами.

За последние несколько лет в России можно наблюдать очень быстрый темп роста объемов кредитования физических лиц. На данный момент каждая десятая сделка, связанная с недвижимостью в России происходит благодаря ипотечному кредитованию. 40% автомобилей на Российском рынке приобретаются в кредит.

Кредитные банковские карты уже занимают немаловажную роль в этой системе, став одним из важнейших инструментов в системе массового кредитного обслуживания платежеспособного населения.

Соответственно, не у каждого банка имеются все эти услуги, это зависит специализации и клиентурной направленности деятельности банка.

Кредитование физических в России самым прогрессирующим сектором банковского бизнеса.. Последние четыре года до мирового кризиса 2008 г. объем выданных ссуд удваивался ежегодно, а с 2012–2013 гг. наблюдалось снижение выданных кредитов, что связано и с ужесточением требований к заемщикам со стороны кредитных организаций, и увеличение ставок по кредитам, и ряд других обстоятельств [5].

Большая необходимость большей части ссуд обеспечивает банки, занимающиеся подобными кредитами, высокими доходами на протяжении нескольких лет вперед.

Осуществление получения кредита физическим лицом производится в несколько этапов, и, как правило, не занимает у лиц больше трех-четырех часов, после чего на их счет поступают денежные средства. Обычно большинство банков, осуществляет оформления кредита в шесть этапов:

Ознакомление клиента со все информацией, материалом о получении кредита, после этого клиент имеет право выбора удобной для себя кредитной программы (в свою очередь специалисты банков обязаны предложить для клиента кредит с наиболее выгодными условиями).

Собрание полного перечня документа, куда входят: паспорт, документ, подтверждающий рабочую активность клиента, справка о финансовом положении клиента за последние шесть месяцев, и другие документы (формуляры, которые необходимо заполнить для получения кредита оформляются непосредственно в самом банке).

Согласно официальной статистике лидерами по выдаче кредитов указанным лицам в России являются: Сбербанк России ВТБ24, Россельхозбанк, Банк Москвы, Газпромбанк и др.

Чаще всего, кредиты физическим лицам предоставляются для автокредитования и ипотеки. У каждого банка существует огромный перечнем предложений для своих клиентов, так например Сбербанк России может предложить более десяти программ для физических лиц («кредит без обеспечения», «Кредит военнослужащим» и др.) [6].

Общими условиями для получения кредита физическими лицами являются:

– возраст лица от двадцати одного до семидесяти пяти лет, некоторые программы предусматривают также и выдачу кредитов лицам до восемнадцати лет;

– иметь гражданство страны;

– стаж рабочей активности на действующем месте работы не должен превышать шести месяцев, а в сумме – не менее одного года;

– проживать на территории региона Российской Федерации, где находится подразделение банка (клиент обязан иметь прописку или регистрацию);

– иметь хорошей кредитной истории (к большому сожалению, в последнее время все чаще совершаются преступления так называемых «кредитных мошенничеств» поэтому сотрудниками банка проводится тщательнейшая проверка, перед тем как, выдать кредит; кроме этого, если в платежной истории клиента имеется несвоевременное погашение кредита, большая вероятность в том, что в кредите ему будет отказано) [7].

Для того чтобы привлечь новых клиентов кредитные учреждения усовершенствуют разнообразие кредитов. Среди них особой популярностью пользуются беспроцентные займы. Этот вид кредита осуществляет предоставление денег с нулевой процентной ставкой. На погашение беспроцентного кредита банк отводит определенный (льготный) период, а заемные средства поступают на счет клиента сразу [8].

Развитие сферы кредитования физических лиц имеет большое значение для экономики страны. Так ее активное продвижение дает возможность повысить доходы банков и торговых организаций, удовлетворить потребности населения в товарах и услугах на основе кредитных ресурсов, расширить покупательские возможности населения, что, в свою очередь, способствует развитию национальной экономики.

Список используемых источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.2016 № 14-ФЗ (ред. от 05.12.2017) ст. 819. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

2. Банковское дело : учебник. 7-е изд., перераб. и доп. / под ред. Л. П. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. – М. : Финансы и статистика, 2014. – 592 с. – URL : https://www.biblio-online.ru/book/AFC51204-570D-418B-B197-465BF26DB27B.

3. Официальный сайт ПАО Сбербанк [Электронный ресурс]. – URL : http://www.sberbank.ru/ru/person5.

4. Официальный сайт ПАО ВТБ 24 [Электронный ресурс]. – URL : https://www.vtb24.ru/

5. Дадашева, О. Ю. Перспективы банковской системы России. Управление в кредитной организации : учебник. – 2014. – С. 21 – 25.

6. Стародубцева, Е. Б. Основы банковского дела : учебник.– М. : ФОРУМ: Инфра-М, 2010. – 256 с.

7. Куликов, Н. И. Банки на пороге новой технологической революции / Н. И. Куликов, Ю. В. Кудрявцева // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. – 2017. – № 2(64).

8. Banki.ru: финансовая грамотность [Электронный ресурс]. – URL : http://www.banki.ru/wikibank/finansovaya_gramotnost

9. РБК: будущее Сбербанка [Электронный ресурс]. – URL : http://vo.rbc.ru/vo/23/05/2017/5924069b9a7947105d22711f

Рыжова Н. И. – магистрант кафедры «Экономика»

ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья подготовлена под научным руководством д-ра экон. наук, профессора Н. И. Куликова

Важнейшая цель анализа финансового состояния предприятия – своевременность выявления и устранения недостатков в финансовой деятельности и определение резервов по улучшению финансового состояния компаний, в частности, уровня их платежеспособности.

Для анализа финансового состояния предприятия информационной базой является бухгалтерская (финансовая) отчетность.

В статье 13 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее называемого Законом 2011 года) содержится целый комплекс норм, которые определяются как «Общие требования к бухгалтерской (финансовой) отчетности». Буквальным образом Законом устанавливается следующее: «бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений» (п. 1 ст. 13).

Статьей 14 Закона 2011 года устанавливаются такие положения.

1. Бухгалтерская (финансовая) отчетность, за исключением тех случаев, которые установлены данным Законом РФ, включает в себя бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и приложения к ним.

2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность за год организации, которая относится к некоммерческим, за исключением тех случаев, которые установлены выше названным Федеральным законом и иного рода федеральными законами, включает также бухгалтерский баланс, отчет о целевом использовании средств и приложения к ним.

3. Состав бухгалтерской (финансовой) отчетности, которая относится к промежуточной, за исключением тех случаев, которые установлены указанным выше законом, определяют федеральные стандарты.

4. Состав бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций государственного сектора экономики устанавливают согласно бюджетному законодательству РФ.

5. Состав бухгалтерской (финансовой) отчетности Банка России устанавливают согласно Федеральному закону от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Финансовая отчетность является совокупностью тех показателей учета, которые отражены в форме определенного рода таблиц и показывают движение имущества, разных обязательств и финансовое положение данной компании за отчетный период. Финансовая отчетность является системой сведений о финансовом положении компании, о финансовых результатах ее функционирования и разного рода изменениях в ее финансовом положении, ее составляют на основе сведений из бухгалтерского учета.

В качестве бухгалтерской отчетности выступают формы «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах», «Отчет об изменении капитала», «Отчет о движении денежных средств», «Приложения к бухгалтерскому балансу». Самые последние изменения всех указанных форм отчетности были выполнены в 2010 г. согласно Приказу Минфина.

Бухгалтерский баланс является тем документом, который представляет систему показателей, отражающих состояние компании на конкретную дату. С графической точки зрения бухгалтерский баланс является двухсторонней таблицей, где в левой стороне (в активе) представлен состав и размещение имущества компании, а в правой стороне (в пассиве) представлены источники формирования данного же имущества компании. Именно в связи с этим в бухгалтерском балансе должно существовать равенство актива и пассива.

В качестве важнейшей составляющей бухгалтерского баланса компании выступает статья, которая соответствует определенного рода виду имущества (к примеру, «Основные средства»), виду обязательств (к примеру, «Отложенные налоговые обязательства»), источников образования имущества (к примеру, «Нераспределенная прибыль»).

Все статьи бухгалтерского баланса объединяют в его разделы (к примеру, «Оборотные активы»). В балансе всего пять разделов. Каждой строке бухгалтерского баланса происходит присвоение порядкового номера, все это ускоряет проведение ее поиска, а вместе с тем ссылки на конкретные статьи. С целью отражения состояния и движения имущества компании в бухгалтерском балансе предусматривают две графы: на начало и на конец данного периода. На конец периода отражают состояние имущества компании и его источников на момент составления данного бухгалтерского баланса. Бухгалтерский баланс можно составлять в оценке как брутто, так и нетто, однако чаще всего в практической деятельности применяют баланс в оценке «нетто».

В отчетной форме «Отчет о финансовых результатах» показывают все доходы, расходы и прибыль (убыток) компании за конкретный период. В данной форме есть такого рода сведения за отчетный и прошлый периоды:

– про прибыль (убыток) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (из выручки от продажи за минусом НДС, акцизов и иного рода платежей обязательного характера отнимают сумму себестоимости товаров, продукции, работ, услуг, расходы коммерческие и управленческие, если согласно учетной политики компании их выделяют из себестоимости продаж и относят на счета продажи);

– все сведения о прочих доходах и расходах, о прибыли (убытках) до налогообложения, текущей сумме налога на прибыль и иного рода платежах обязательного характера, о сумме полученной чистой прибыли за отчетный период.

В отчетной форме «Отчет об изменениях капитала» отражены показатели, которые отражают образование сумм уставного, добавочного и резервного капитала компании, а вместе с тем суммы нераспределенной прибыли (или суммы непокрытого убытка). Вместе с тем в такую форму заносят все сведения по поводу формирования и использования созданных резервов.

В первом разделе отчета «Изменения капитала» представлены суммы, которые оказали влияние на изменение сумм уставного, добавочного, резервного капитала и на размер нераспределенной прибыли или непокрытого убытка компании. Данного рода раздел возможным является условным образом поделить на две основные части: в первой

отражают сведения за год, который был предшествующим отчетному, во второй части – то же, но за год отчетный.

Во втором разделе данного отчета под названием «Резервы» показаны суммы резервов, которые были созданы самой компанией. В данного рода разделе выделяются четыре вида резервов:

1) которые образованы согласно законодательству;
2) которые образованы согласно учредительным документам;
3) суммы оценочных резервов;
4) суммы резервов предстоящих расходов.

Все сведения о резервах отражают за 2 года. Вместе с тем по каждому резерву представляют остаток на начало данного года, все поступление за данный год, использование средств за год и сумму остатка на конец года.

Сведения формы «Отчета о движении денежных средств» должны отражать все изменения финансового положения компании по трем направлениям: текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Текущая деятельность представляет собой деятельность компании, в качестве цели которой выступает получение прибыли как важнейшей ее цели, или которая не имеет получение прибыли в качестве важнейшей цели согласно предмету и целям собственной деятельности, т.е. производством продукции, выполнением работ строительно-монтажного характера, продажи товаров, оказания услуг и т.д.

Инвестиционная деятельность является деятельностью компании, которая связана с:

– покупкой земли, зданий и сооружений и иного рода недвижимости, станков и оборудования, нематериальных и прочего рода внеоборотных активов, а вместе с тем связана с их продажей;

– осуществлением собственного строительства, затрат на проведение НИОКР;

– проведением финансовых вложений долгосрочного и краткосрочного характера (по покупке компанией ценных бумаг и предоставлению иного рода компаниям займов).

Финансовая деятельность представляет собой деятельность компании, которая за собой влечет изменения суммы и состава собственного капитала компании, ее привлеченных ресурсов (к примеру, сумм поступлений от основного и дополнительного выпуска акций и облигаций, от предоставления иными компаниями займов, погашение взятых кредитов и займов и т.п.).

В случае представления в пояснительной записке тех показателей деятельности компании, которые отражают изменения качественного характера в имущественном и финансовом положении компании, а вместе с тем их причины, должны быть указаны принятый порядок

определения оценочных показателей (уровня рентабельности, удельного веса чистого оборотного капитала в составе имущества компании и др.).

Все выше изложенное позволяет отметить, что отчетность выступает в качестве основной и достаточно подробной базы для осуществления финансового анализа деятельности компании. Изучение финансовой отчетности позволяет объективно оценить основные показатели деятельности компании и сделать выводы о текущем финансовом состоянии предприятия.

На основе бухгалтерской отчетности рассмотрим финансовое состояние предприятия Открытое акционерное общество «Кондитерская фирма «ТАКФ».

«Кондитерская фирма «ТАКФ» – крупнейший производитель кондитерских изделий в Тамбовской области. С 2003 года фабрика входит в состав Холдинга «Объединенные кондитеры». Предприятие производит кондитерские изделия с 1946 г. Ассортиментный портфель состоит из конфет, карамели, пряников и вафель. Самые популярные бренды фабрики: «Тамбовский волк», «Ладушки», «Сочная долька» и др.

Производственные мощности предприятия постоянно обновляются и модернизируются. Это позволяет разрабатывать и выпускать современные новинки, соответствующие потребительскому спросу.

Кондитерская фирма «ТАКФ» успешно выстраивает дистрибутивные связи для реализации своей продукции. В рамках этой работы создаются команды эксклюзивных торговых представителей, и развивается фирменная торговая сеть. Приоритетным направлением является насыщение местного рынка кондитерскими изделиями и поставки продукции в другие регионы России. На сегодняшний день кондитерские изделия «ТАКФ» пользуются спросом во многих регионах Российской Федерации.

Качество продукции фирмы «ТАКФ» гарантирует тщательное соблюдение всех нормативов и ГОСТов Российской Федерации, а также европейских условий и стандартов производства. В 2009 году фабрика была сертифицирована по новой международной системе ИСО 22000 («Система менеджмента безопасности пищевой продукции») (табл. 1).

Активы состоят из внеоборотных активов и оборотных активов. По соотношению доли оборотных и внеоборотных активов можно судить о характере производства. Так, фондоемкие предприятия характеризуются большой долей внеоборотных активов. Мы видим, что актив предприятия состоит в большей части из оборотных активов на протя-

1. Активы ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ», 2014 – 2016 гг.

Показатель	Код строк	2014	2014, %	2015	2015, %	2016	2016, %	Изменение 2016 г. к 2014 г., тыс. р.	Изменение 2016 г. к 2014 г., %
АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ									
I. *Внеоборотные активы*									
Нематериальные активы	1110	855	0,06	938	0,06	1455	0,10	600	170,18
Основные средства	1150	287888	18,91	311 930	19,51	305 136	20,07	17 248	105,99
Финансовые вложения	1170	334885	22,00	298 979	18,70	756509	49,75	421624	225,90
Отложенные налоговые активы	1180	8006	0,53	10107	0,63	9547	0,63	1541	119,25
Прочие внеоборотные активы	1190	65487	4,30	29798	1,86	38379	2,52	–27108	58,6
ИТОГО по разделу I	1100	697121	45,79	651 752	40,76	1111026	73,07	413905	159,37
II. *Оборотные активы*									
Запасы	1210	260265	17,10	269420	16,85	210582	13,85	–49683	80,91
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1000	0,07	874	0,05	1842	0,12	842	184,20
Дебиторская задолженность	1230	555024	36,46	638050	39,91	175005	11,51	–380019	31,53
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	5862	0,39	38763	2,42	22016	1,45	16154	375,57
Прочие оборотные активы	1260	3219	0,21	3	0,00	113	0,01	–3106	3,51
ИТОГО по разделу II	1200	825170	54,21	947110	59,24	409558	26,93	–415612	49,63
БАЛАНС	1600	1522291	100,00	1598862	100,00	1520584	100,00	–1707	99,89

жении 2014–2015 гг. Но в 2016 году произошло уменьшение оборотных активов на 50%, т.е. на 415,6 млн. р. Это связано с уменьшением дебиторской задолженности на 68,5%. Уменьшение дебиторской задолженности означает, что сократилось либо количество дебиторов, либо суммы долгов со стороны дебиторов, что является хорошим показателем. Также, следует отметить, что дебиторская задолженность занимает наибольшую долю в оборотных активах на протяжении всего периода. На втором месте находятся запасы которые сократились к 2016 г. почти на 20% (49,6 млн. р.). Это также повлияло на уменьшение оборотных активов.

Соответственно, внеоборотные активы увеличились в 2016 г. по сравнению с 2014 г. на 59,37%. Это было связано с увеличением финансовых вложений, которые возросли в 2,2 раза (49,7% от общего количества активов). Это является хорошим показателем, так как временно свободные денежные средства участвуют в обороте, что в долгосрочной перспективе принесет прибыль (табл. 2).

2. Пассивы ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ», 2014 – 2016 гг.

Показатель	Код строк	2014	2014, %	2015	2015, %	2016	2016, %	Изменение 2016 г. к 2014 г., тыс. р.	Изменение 2016 г. к 2014 г., %
ПАССИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ									
III. *Капитал и резервы*									
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	2729	0,18	2729	0,17	2729	0,18	0	0,00
Переоценка внеоборотных активов	1340	5635	0,37	5635	0,35	5635	0,37	0	0,00
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	32052	2,11	32052	2,00	32052	2,11	0	0,00
Резервный капитал	1360	250	0,02	250	0,02	250	0,02	0	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	527868	34,68	632893	39,58	707366	46,52	179498	134,00

Продолжение табл. 2

Показатель	Код строк	2014	2014, %	2015	2015, %	2016	2016, %	Изменение 2016 г. к 2014 г., тыс. р.	Изменение 2016 г. к 2014 г., %
ИТОГО по разделу III	1300	568534	37,35	673546	42,13	747981	49,19	179447	131,56
IV. *Долгосрочные обязательства*									
Отложенные налоговые обязательства	1420	6620	0,43	4788	0,30	4407	0,29	–2213	66,57
ИТОГО по разделу IV	1400	6620	0,43	4788	0,30	4407	0,29	–2213	66,57
V. *Краткосрочные обязательства*									
Кредиторская задолженность	1520	920819	60,49	885570	55,39	730802	48,06	–190017	79,36
Резервы предстоящих расходов и платежей	1540	26318	1,73	34958	2,19	37394	2,46	11076	142,09
ИТОГО по разделу V	1500	947137	62,22	920528	57,57	768196	50,52	–178941	81,09
БАЛАНС	1700	1522291	100,0	1598862	100,0	1520584	100,0	–1707	99,89

В пассивной части большую часть занимают краткосрочные обязательства. В 2014 году этот показатель составил 62,22 %, а в 2016 г. – 50,52%. Это говорит о том, что предприятию не хватает собственных средств, и оно прибегает к кредитованию. Но следует отметить, что динамика краткосрочных обязательств отрицательна, и они уменьшились на 19% или на 178,9 млн. р., что является хорошим показателем и значит, что предприятие развивается устойчиво и не прибегает к излишним дополнительным займам.

Собственный капитал также имеет положительную динамику, он увеличился на 31,56%, но увеличилась только нераспределенная прибыль на 34% или на 179,5 млн. р. (табл. 3).

3. Финансовые результаты ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ», 2015–2016 гг.

Показатели	Код строки	2016		2015		Изменение 2016 г. к 2015 г., тыс. р.
		тыс. р.	% к выручке	тыс. р.	% к выручке	
Выручка от продажи продукции, товаров, услуг	2110	2438225	100,00	2661917	100,00	–223692
Себестоимость проданных продукции, товаров, услуг	2120	–2027292	83,15	–2131883	80,09	104591
Валовая прибыль	2100	410933	16,85	530034	19,91	–119101
Коммерческие расходы	2210	–259372	10,64	–275273	10,34	15901
Управленческие расходы	2220	–78527	3,22	–76559	2,88	–1968
Прибыль от продаж	2200	73034	3,00	178202	6,69	–05168
Проценты к получению	2320	29380	1,20	8166	0,31	21214
Прочие доходы	2340	55574	2,28	172337	6,47	–116763
Прочие расходы	2350	–60294	2,47	–221786	8,33	161492
Прибыль до налогообложения	2300	97694	4,01	136919	5,14	–39225
Чистая прибыль отчетного периода	2400	74436	3,05	105011	3,94	–30575

Выручка состоит из валовой прибыли и себестоимости. Себестоимость увеличилась на 104 591 тыс. р. в 2016 г., что связано с увеличением объема производства. При этом валовая прибыль уменьшилась на 22,5%, так как организация использует более демократичные цены для экспорта. Таким образом, в целом выручка сократилась на 8,5%.

При анализе ликвидности баланса проводится сравнение активов, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения.

Активы группируются по степени убывания ликвидности, а пассивы группируются по степени срочности погашения обязательств (табл. 4, 5).

Рассмотрим подробнее каждую степень ликвидности. Так как А1 < П1, то это говорит о том, что на момент составления баланса не достаточно наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств, что говорит о низкой платежеспособности в данный момент.

Но А2 > П2, быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

4. Анализ платежеспособности по группам активов и пассивов ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ», 2014 – 2016 гг.

Актив	2014, тыс. р.	2015, тыс. р.	2016, тыс. р.
А1	5862	38 763	22 016
А2	555 024	638 050	175 005
А3	264 284	270 297	212 537
А4	697 121	651 752	1 111 026
Баланс	1 522 291	1 598 862	1 520 584
Пассив	2014, тыс. р.	2015, тыс. р.	2016, тыс. р.
П1	920 819	885 570	730 802
П2	26 318	34 958	37 394
П3	6620	4788	4407
П4	568 534	673 546	747 981
Баланс	1 522 291	1 598 862	1 520 584

5. Анализ платежеспособности по группам активов и пассивов ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ», 2014 – 2016 гг.

Платежный излишек (+) или недостаток (–)	2014, тыс. р.	2015, тыс. р.	2016, тыс. р.
А1 – П1	–914 957	– 846 807	–708 786
А2 – П2	528 706	603 092	137 611
А3 – П3	257 664	265 509	208 130
А4 – П4	128 587	– 21 794	363 045
Неравенства платежеспособности	2014, тыс. р.	2015, тыс. р.	2016, тыс. р.
А1 – П1 должно быть больше нуля	А1 – П1 < 0	А1 – П1 < 0	А1 – П1 < 0
А2 – П2 должно быть больше нуля	А2–П2>0	А2–П2>0	А2–П2>0
А3 – П3 должно быть больше нуля	А3–П3>0	А3–П3>0	А3–П3>0
А4 – П4 должно быть меньше нуля	А4–П4>0	А4–П4<0	А4–П4>0
Если выполняются все условия, то предприятие абсолютно платежеспособно	Нет	Нет	Нет
Если все условия не выполняются – кризис платежеспособности	Нет кризиса	Нет кризиса	Нет кризиса

Так как, А3 > П3, то в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

Рассмотрим последнею степень ликвидности, в 2015 г. А4 < П4, т.е. на предприятии в этот период соблюдались минимальные условия

финансовой устойчивости, наличия собственных оборотных средств у организации. Но в 2016 году А4 > П4, что означает улучшение финансовой устойчивости (табл. 6).

6. Показатели ликвидности ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ», 2014 – 2016 гг.

Наименование	Норматив	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности, К = А1 / (П1 + П2)	0,2...0,5	0,01	0,04	0,03
Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности, К = (А1 + А2) / (П1 + П2)	0,7...1,4	0,59	0,74	0,26
Коэффициент текущей ликвидности, К = (А1 + А2 + А3) / / (П1 + + П2)	1...2	0,87	1,03	0,53
Общий показатель ликвидности баланса предприятия, К = (А1 + 0,5А2 + 0,3А3) / / (П1 + 0,5П2 + 0,3П3)	>1	0,39	0,49	0,23
Коэффициент покрытия оборотных средств собственными источниками формирования (Коэффициент обеспеченности собственными средствами, К = (П4 – А4) / (А1 + А2 + + А3)	>0,1	–0,16	0,02	–0,89
Чистый рабочий (оборотный) капитал (NWC) (Оборотные активы – краткосрочные обязательства), тыс. р.	>0	–121 967	26 582	–358 638

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно

Значение данного показателя не должно опускаться ниже 0,2. Таким образом, мы видим, что произошло увеличение данного коэффициента на 0,02% по сравнению с 2014 г., и на 2016 г. составил 0,03%, это говорит о том, что 3% краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с дебиторами. Значение показателя является недостаточным.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, насколько ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность. Рекомендуемое значение данного показателя от 0,7…0,8 до 1,5. Так как в 2015 году значение показателя на предприятии входит в диапазон нормативного значения, то все краткосрочные обязательства предприятия могли быть немедленно погашены за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам. Но к 2016 году ситуация ухудшилась и показатель опустился до 0,26%.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Нормативное значение этого коэффициента должно находиться в диапазоне 1…2. В 2015 году организация соблюдала нормативное значение. Но в 2016 году ситуация также ухудшилась и коэффициент опустился до 0,53%, что говорит о недостаточности собственных средств для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года.

Коэффициент общей ликвидности характеризует способность предприятия обеспечить свои краткосрочные обязательства по наиболее легко реализуемой части активов – оборотным средствам. По нормативным значениям общая ликвидность предприятия должна быть больше 1. Чем больше значение данного показателя, тем выше способность предприятия расплатиться со своими обязательствами. Чрезмерно высокие значения могут свидетельствовать о неудовлетворительном управлении активами предприятия. За анализируемый период показатель был меньше 1, а значит у организации низкая платежеспособность.

Таким образом, рассчитав показатели ликвидности, мы видим, что предприятие обладает достаточно низкой платежеспособностью (табл. 7).

Таким образом, из табл. 7, мы видим, что почти все показатели рентабельности имели отрицательную динамику, а значит, организация снижает темпы производства и сокращает эффективность (табл. 8).

7. Рентабельность ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ», 2015–2016 гг.

Наименование	2015	2016	Изменение
Общая рентабельность	5,14	4,01	–1,13
Рентабельность продаж	6,69	3	–3,69
Рентабельность собственного капитала	15,59	9,95	–5,64
Рентабельность оборотных активов	11,09	18,17	7,08
Рентабельность всех активов	6,57	4,9	–1,67
Рентабельность основной деятельности	19,91	16,85	–3,06
Рентабельность производства	24,86	20,27	–4,59

8. Анализ финансовой устойчивости ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ», 2015–2016 гг.

Наименование	Норматив	2015	2016
Коэффициент автономии	>0,5	0,42	0,49
Коэффициент отношения заемных и собственных средств (финансовый рычаг)	0,5…0,8	1,37	1,03
Коэффициент отношения собственных и заемных средств	<1	0,73	0,97
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами	0,6…0,8	0,08	–1,71
Коэффициент кредиторской задолженности	–	0,96	0,95

Коэффициент автономии характеризирует долю собственных средств предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво предприятие. Коэффициент ниже норматива, в 2015 г. – 42%, а в 2016 г. – 49% собственных средств в общей сумме средств, т.е. предприятие не может покрывать свои обязательства с помощью собственных источников.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости. Показывает, сколько единиц привлеченных средств приходится на каждую единицу собственных средств. Так как показатель больше единицы, то предприятие финансово не устойчиво и зависит от внешнего инвестирования и кредитов.

Коэффициент кредиторской задолженности показывает долю кредиторской задолженности и прочих пассивов в общей сумме обязательств организации. Расчет данного коэффициента показывает, что в предприятии в общей сумме обязательств преобладают краткосрочные обязательства.

Таким образом, исходя из данных расчетов, финансовое состояние ухудшилось в 2016 г. по сравнению с предыдущим периодом.

В рыночной экономике стабильность работы предприятия определяется такими факторами, как рост объемов реализации продукции, стабильная доходность действующего бизнеса, финансовая устойчивость и платежеспособность самого предприятия.

Внешние факторы, отрицательно влияющие на деятельность ОАО «ТАКФ»:

– снижение покупательской активности;
– ужесточение конкуренции на российском кондитерском рынке;
– высокая стоимость сырьевых компонентов, являющихся ключевыми позициями выпускаемой предприятием продукции.

Восстановление финансовой устойчивости предприятия – это одна из основных задач, обеспечивающих реализацию главной цели антикризисного финансового управления предприятием, требующего наибольших усилий и затрат финансовых ресурсов. Реализация этой задачи осуществляется путем поэтапной структурной перестройки всей финансовой деятельности предприятия.

В процессе финансового оздоровления организации основное значение приобретает выявление и использование внутренних резервов для обеспечения ее финансовой стабилизации и снижения зависимости от заемного капитала.

Представляется необходимым дать некоторые рекомендации по улучшению финансового состояния и повышению эффективности деятельности предприятия. В данной ситуации для анализируемого предприятия наиболее рациональными способами выхода из неустойчивого финансового состояния являются:

– пополнение источников формирования запасов и оптимизация их структуры;

– управление внеоборотными активами (за счет продажи или сдачи в аренду неиспользуемых основных средств);

– ускорение оборачиваемости капитала в текущих активах;

– по возможности ориентирование на увеличение количества клиентов с целью уменьшения масштаба риска неуплаты, который значителен при наличии монопольного заказчика.

Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что финансовая отчетность предприятия является необходимой информационной базой для оценки финансового состояния предприятия. Она позволяет объективно рассмотреть текущее положение компании, тенденции развития и выявить основные проблемы.

Список используемых источников

1. О формах бухгалтерской отчетности организаций : Приказ Минфина Российской Федерации от 02.07.2010 № 66н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2010. – № 35.

2. Куликов, Н. И. Экономика России: цифры, факты, оценка / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Финансы и кредит. – 2016. – № 39. – С. 2 – 16.

3. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

4. Отчет эмитента ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ» за 2016 – 1 квартал 2017 года. – URL : http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=

5. Адамайтис, Л. А. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие. – М. : КноРус, 2015. – 400 с.

6. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие. – М. : Инфра-М, 2014. – 224 с.

7. Бобылева, А. З. Управление в условиях неустойчивости финансово-экономической системы. Стратегия и инструменты. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 2014. – 224 с.

8. Бочаров, В. В. Корпоративные финансы : учебник для бакалавров / В. В. Бочаров, В. Е. Леонтьев, Н. П. Радковская. – М. : Юрайт, 2016. – 332 с.

9. Володина, А. А. Управление финансами. Финансы предприятий. – М. : Финансы, 2014. – 502 с.

10. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник. 2-е изд. – М. : Инфра-М, 2017. – 374 с.

Сучкова С. А. – ассистент кафедры «Экономика»

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ БАНКОВСКИХ РЕСУРСОВ ПАО СБЕРБАНК ПО ИСТОЧНИКАМ ФОРМИРОВАНИЯ

Для осуществления своей коммерческой деятельности банкам необходимо иметь определенные средства.

Ресурсы коммерческого банка состоят из собственного капитала, а также привлеченных и заемных денежных средств физических и юридических лиц. Ресурсная база банка формируется в результате осуществления пассивных операций, которые в совокупности используются банком для проведения активных операций. [1]

Основные особенности функционирования банка как кредитной организации проявляются в структуре ресурсов в соотношении показателей собственных и привлеченных средств [2].

В структуре ресурсной базы Сбербанка на 01.01.2017 привлеченные средства составляют 88,9%, на долю собственных средств соответственно приходится 11,1% (рис. 1).

Данные рисунка 2 показывают, что общая величина ресурсов Сбербанка в 2016 г. уменьшилась на 1 966,2 млрд. р. по сравнению с 2015 г. Такое уменьшение произошло главным образом за счет снижения величины привлеченных и заемных средств – с 24 959,7 млрд. р. в 2015 г. до 22 546,9 млрд. р. в 2016 г.

Рис. 1. Структура ресурсной базы Сбербанка России, %

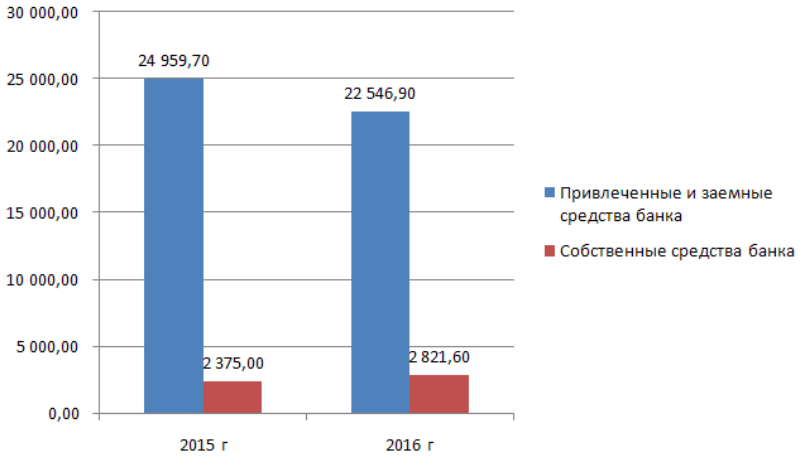

Рис. 2. Структура ресурсной базы Сбербанка России, млрд. р.

Собственные средства банка выступают в качестве особой формы банковских ресурсов. Собственный капитал является финансовой базой развития банка, поэтому анализ структуры ресурсов рационально начать с анализа размера и динамики собственных средств банка (табл. 1).

1. Источники собственных средств ПАО «Сбербанк»

Показатели	На 01.01.2016		На 01.01.2017	
	Сумма, млрд. р.	Удельный вес, %	Сумма, млрд. р.	Удельный вес, %
Уставный капитал	87,7	3,69	87,7	3,11
Собственные акции, выкупленные у акционеров	(6,7)	(0,28)	(7,9)	0,28
Эмиссионный доход	232,6	9,79	232,6	8,24
Фонд переоценки офисной недвижимости	69,3	2,92	66,9	2,37

Продолжение табл. 1

Показатели	На 01.01.2016		На 01.01.2017	
	Сумма, млрд. р.	Удельный вес, %	Сумма, млрд. р.	Удельный вес, %
Фонд переоценки инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	(45,7)	(1,92)	24,0	0,85
Фонд накопленных курсовых разниц	101,1	4,26	(19,8)	0,7
Изменения в учете обязательств по пенсионным планам с установленными выплатами	(0,7)	-	(1,1)	0,04
Нераспределенная прибыль	1935,2	81,48	2435,7	86,32
Всего источников собственных средств	2375,0	100,0	2821,6	100,0

За 2016 год собственные средства банка увеличились на 18,8 % – до 2821,6 млрд. р. Такой прирост связан главным образом с рекордной прибылью банка по результатам деятельности. Нераспределенная прибыль имеет наибольший удельный вес в структуре источников собственных средств банка – 86,32% на 01.01.2017. Размер уставного капитала за 2016 г. не изменился и составил 87,7 млрд. р.

Наибольший удельный вес в общем объеме пассивов банка занимают привлеченные средства банка, поэтому их анализ играет важную роль в анализе ресурсной базы [3].

В таблице 2 представлены источники привлеченных и заемных средств Сбербанка РФ.

Наибольший удельный вес в структуре обязательств банка имеют средства частных и корпоративных клиентов, общая сумма которых на 01.01.2017 составила 18,7 трлн. р., или 82,9% обязательств. В 2016 году на 46,3% снизились средства, привлеченные от других банков, что

2. Источники привлеченных и заемных средств ПАО «Сбербанк»

Показатели	На 01.01.2016		На 01.01.2017	
	Сумма, млрд. р.	Удельный вес, %	Сумма, млрд. р.	Удельный вес, %
Средства банков	1045,9	4,19	561,9	2,49
Средства физических лиц	12 043,7	48,25	12 449,6	55,22
Средства корпоративных клиентов	7754,6	31,07	6235,2	27,65
Субординированные займы	806,5	3,27	739,9	3,28
Выпущенные долговые ценные бумаги	1378,5	5,52	1161,0	5,14
Прочие заемные средства	398,0	1,59	261,4	1,15
Прочие обязательства	1532,5	6,14	1137,9	5,05
Итого обязательств	24 959,7	100	22 546,9	100

объясняется снижением объемов фондирования от Банка России. В целом привлеченные и заемные средства банка в 2016 г. снизились на 9,7% – до 22,5 трлн. р. Это связано главным образом со снижением процентных ставок и укреплением рубля.

Общая величина привлеченных и заемных средств банка за 2015 г. увеличилась на 7,67% и составила 24 959,7 млрд. р. Основной прирост приходится на средства физических лиц.

Основным источником средств банка являются вклады физических лиц с долей 55,22% в совокупных обязательствах (рис. 3).

Рассмотрим подробнее структуру привлеченных и заемных средств банка. Формирование привлеченных депозитных ресурсов происходит, в основном, за счет операций, связанных с привлечением средств во вклады.

Рис. 3. Структура обязательств ПАО «Сбербанк» за 2016 г.

В 2016 году объем депозитов физических лиц увеличился на 3,37% до 12 449 млрд. р. (табл. 4)..

Как видно из таблицы 4, структура средств физических лиц практически не изменилась. Доля срочных вкладов в совокупных средствах физических лиц составила к концу 2016 года 80%. Доля текущих счетов в совокупных средствах физических лиц к концу 2016 г. достигла 19,91%.

Как видно из таблицы 5, объем средств корпоративных клиентов снизился за 2016 г. на 19,6% до 6235,2 млрд. р. Наибольший удельный

4. Средства физических лиц

Показатели	На 01.01.2016		На 01.01.2017	
	Сумма, млрд. р.	Удельный вес, %	Сумма, млрд. р.	Удельный вес, %
Текущие счета/счета до востребования	2415,4	20,06	2478,9	19,91
Срочные вклады	9628,3	79,94	9970,1	80,09
Итого средств физических лиц	12 043,7	100	12 449	100,00

5. Средства корпоративных клиентов

Показатели	На 01.01.2016		На 01.01.2017	
	Сумма, млрд. р.	Удельный вес, %	Сумма, млрд. р.	Удельный вес, %
Текущие/расчетные счета	2361,2	30,45	1982,3	31,79
Срочные депозиты	5393,4	69,55	4252,9	68,21
Итого средств корпоративных клиентов	7754,6	100	6235,2	100

вес в структуре средств корпоративных клиентов на конец 2016 г. имеют срочные депозиты – 68,21% или 4252,9 млрд. р.

В итоге за 2016 г. доля депозитов физических лиц в совокупной структуре средств, привлеченных от клиентов, составила 66,6%. Как видно на рис. 4, структура средств клиентов за 2016 г. практически не изменилась.

В таблице 6 представлены состав и структура выпущенных долговых ценных бумаг Сбербанка России.

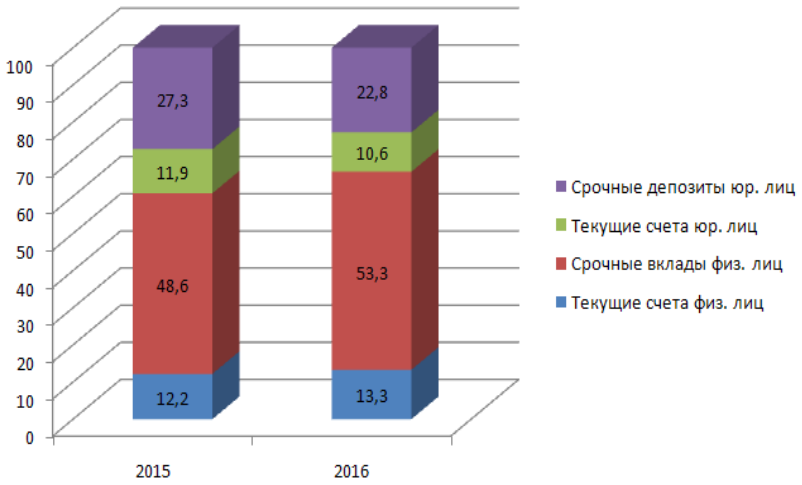

Рис. 3. Структура средств клиентов Сбербанка за 2016 г.

6. Состав и структура выпущенных долговых ценных бумаг

Показатели	На 01.01.2016		На 01.01.2017	
	Сумма, млрд. р.	Удельный вес, %	Сумма, млрд. р.	Удельный вес, %
Сберегательные сертификаты	577,7	41,91	482,6	41,57
Ноты участия в кредитах, выпущенные в рамках MTN-программы Сбербанка	607,0	44,03	473,9	40,82
Векселя	80,7	5,85	92,4	7,96
Выпущенные облигации	104,6	7,59	105,4	9,08
Облигации, выпущенные в рамках программы секьюритизации ипотечных кредитов Сбербанка	7,2	0,52	5,5	0,47
Прочие выпущенные долговые ценные бумаги	1,3	0,09	1,2	0,1
Итого выпущенных долговых ценных бумаг	1378,5	100	1161,0	100

Как видно из таблицы 6, объем выпущенных долговых обязательств в 2016 г. снизился на 18,5% до 1161 млрд. р. Такое снижение можно объяснить тем, что в течение 2016 г. банком была досрочно погашена часть нот участия в кредитах, выпущенных в рамках MTN-программы Сбербанка. В составе выпущенных долговых ценных бумаг незначительную положительную динамику продемонстрировали только выпущенные векселя, увеличившись в 2016 г. на 0,8 млрд. р. до 105,4 млрд. р. на 01.01.2017.

В таблице 7 приведены состав и структура субординированных займов.

Общая величина субординированных займов на конец 2016 г. составила 739,9 млрд. р., что на 8,26% меньше аналогичного показателя на конец 2015 г. В структуре субординированных займов преобладает субординированный заем, привлеченный от Банка России (на 01.01.2017 – 504,4 млрд. р. или 68,17%) [4].

7. Состав и структура субординированных займов

Показатели	На 01.01.2016		На 01.01.2017	
	Сумма, млрд.р.	Удельный вес, %	Сумма, млрд. р.	Удельный вес, %
Субординированный заем, привлеченный от Банка России	504,5	62,55	504,4	68,17
Субординированные займы, привлеченные в рамках MTN программы	259,0	32,11	204,7	27,67
Прочие субординированные займы	43,0	5,33	30,8	4,16
Итого субординированных займов	806,5	100,0	739,9	100,0

Таким образом, специфика ресурсной базы Сбербанка состоит в том, что ее основную долю составляют привлеченные и заемные средства.

Список используемых источников

1. Батракова, Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка : учебник. – М. : Логос, 2013. – 342 с.
2. Куликов, Н. И. Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование : монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 108 с.
3. Жукова, Е. Ф. Банки и банковские операции. – М. : ЮНИТИ, 2014. – 400 с.
4. Казьмина, А. И. Сбербанк России: история, современность, перспектива. – М. : ЛК Пресс, 2013. – 160 с.
5. Сбербанк России: Годовые отчеты [Электронный ресурс]. – URL : http://www.sbrf.ru/tambov/ru/investor_relations/accountability/annual_reports.html, свободный.

Сучкова С. А. – ассистент кафедры «Экономика»

ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

На сегодняшний день большое значение приобретает разработка оптимального процесса кредитования каждым коммерческим банком,

так как в настоящее время руководствоваться одним принципом организации кредитных отношений недостаточно. Каждый банк в отдельности определяет наиболее эффективную организацию процесса кредитования, учитывая при этом всю совокупность внешних и внутренних факторов, которые оказывают влияние на работу данного банка [1].

Организация процесса кредитования разрабатывается с учетом потребностей населения в банковском обслуживании и других существенных факторов, в частности: состояние экономики страны, уровень инфляции, вмешательство государственных органов власти, степень независимости от Банка России, уровень доходов населения, уровень цен на банковские продукты и услуги, потребность клиентов банка в ссудах.

Рассмотрим организацию кредитного процесса на примере ПАО Сбербанк. ПАО Сбербанк на сегодняшний день – один из главных кредиторов российской экономики, занимающий самую крупную долю на депозитном рынке. На его долю приходится 46,4% вкладов населения, 34,7% кредитов физическим лицам и 33,9% кредитов юридическим лицам [2].

Анализ кредитного состояния ПАО Сбербанк производится регулярно и лежит в основе его управления, целью которого является снижение совокупного кредитного риска за счет диверсификации кредитных вложений и выявления сегментов кредитного рынка, наиболее подверженных риску.

В 2015 году активы банка составляли 27 334,7 млрд. р., а в 2016 г. сумма активов уменьшилась на 7,2% и составила 25 368,5 млрд. р. Всего за 2015 г. было выдано кредитов и авансам клиентам на сумму 18 727,8 млрд. р., в 2016 г. данная сумма снизилась на 7,3% до 17 361,3 млрд. р.

На рисунке 1 представлена динамика кредитного портфеля банка, скорректированного на сумму просроченной задолженности.

Анализ данных рис. 1 показывает, что просроченная задолженность по кредитным картам и овердрафтному кредитованию физических лиц в 2016 г. составила 86,6 млрд. р., что на 9,5 млрд. р. меньше, чем в 2015 г. и на 11,1 млрд. р. больше, чем в 2014 г.

Просроченная задолженность по автокредитованию физических лиц в 2016 г. уменьшилось на 1,5 млрд. р. по сравнению с 2015 г. и составила 16,5 млрд. р.

По отношению потребительских и прочих ссуд физическим лицам просроченная задолженность в 2016 г. имело тенденцию к снижению и составила 153,6 млрд. р., что на 18,3 млрд. р. меньше, чем в 2014 г.

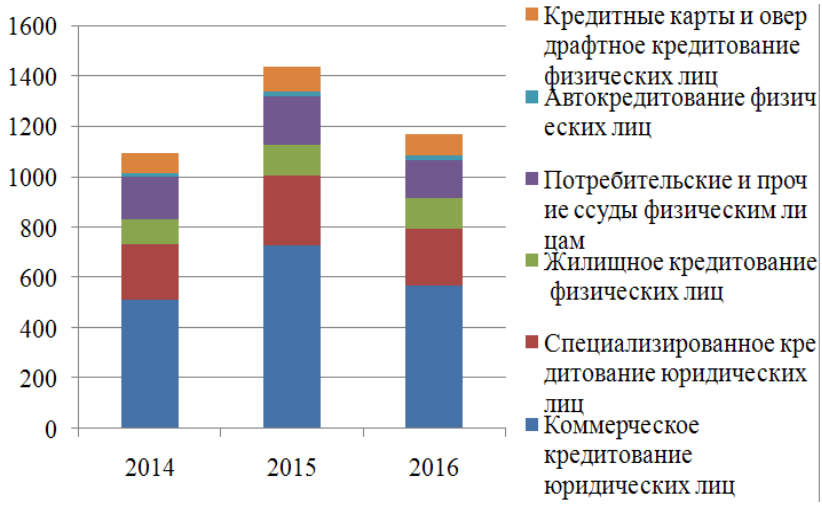

Рис. 1. Динамика кредитного портфеля ПАО Сбербанк, млрд. р.

Сумма просроченной задолженности по жилищному кредитованию физических лиц уменьшилась в 2016 г. в отличие от 2015 г. на 2,3 млрд. р. Также наблюдается снижение суммы просроченной задолженности в 2016 г. по специализированному и коммерческому кредитованию юридических лиц.

В таблице 1 представлена динамика просроченной задолженности ПАО Сбербанкза 2014 – 2016 гг.

По данным табл. 1 видно, что доля просроченной задолженности по кредитам, выданным физическим лицам, менялась неравномерно. Так в 2014 году доля просроченной задолженности составила 7,4%, а в 2015 г. произошло увеличение до 8,7%. Однако в 2016 г. наблюдается снижение доли просроченной задолженности до 7,5% [4].

По кредитам, выданным юридическим лицам, доля просроченной задолженности составила в 2014 г. 5,3%, в 2015 г. – 6,7%, в 2016 г. – 5,8% – наблюдается нестабильное состояние.

Как видно из табл. 2, в 2016 г. было выдано потребительских кредитов на сумму 1574,1 млрд. р., что на 107,7 млрд. р. меньше, чем в 2015 г. Жилищных кредитов было выдано в 2016 г. на сумму 2750,9 млрд. р., что значительно больше, чем в 2014 г. Автокредитов в 2016 г. выдано на 119,8 млрд. р., с каждым годом наблюдается тенденция к снижению. Всего кредитов физическим лицам в 2016 г. было выдано 5031,7 млрд. р., что больше на 66,1 млрд. р., чем в 2015 г.

1. Динамика просроченной задолженности ПАО Сбербанк за 2014 – 2016 гг. (млрд. р.)

Показатели	2014	2015	2016	Отклонение, млрд. р.
Кредиты, выданные физическим лицам	4847,3	4965,6	5031,7	66,1
Просроченная задолженность по кредитам физических лиц	360,3	430,2	377,9	–52,3
Доля просроченной задолженности, %	7,4	8,7	7,5	–
Кредиты, выданные юридическим лицам	13 778,8	14 958,7	13 633	–1325,7
Просроченная задолженность по кредитованию юридических лиц	734,8	1007,6	795,3	–212,3
Доля просроченной задолженности, %	5,3	6,7	5,8	–

2. Структура кредитов, выданных физическим лицам ПАО Сбербанк за 2014 – 2016 гг.

Показатель	2014 г., млрд. р.	2015 г., млрд. р.	2016 г., млрд. р.
Потребительские кредиты	1868,3	1681,8	1574,1
Жилищные кредиты	2269,8	2554,6	2750,9
Автокредиты	170,4	142,0	119,8
Кредитные карты и овердрафты	538,8	587,2	586,9
Всего	4847,3	4965,6	5031,7

В таблице 3 представлена структура кредитов, выданных юридическим лицам ПАО Сбербанк.

Проанализировав табл. 3 можно сделать вывод, что сумма коммерческого кредитования в 2016 г. составила 9916 млрд. р., а в 2015 г. – 10368 млрд. р. Специализированное кредитование в 2016 г. уменьшилось на 873,7 млрд. р. и составило 3717 млрд. р. [5].

На рисунке 2 представлена доля ПАО Сбербанк на российском рынке кредитования.

Как видно из рис. 2, в 2016 г. доля ПАО Сбербанк на российском рынке кредитования увеличилась на 1,4% и стала 40,1%.

Структура кредитных операций по валютам за 2016 г. представлена на рис. 3.

3. Структура кредитов, выданных юридическим лицам ПАО Сбербанк за 2014 – 2016 гг.

Вид кредитования	2014 г., млрд. р.	2015 г., млрд. р.	2016 г., млрд. р.
Коммерческое кредитование	9026,5	10368	9916
Специализированное кредитование	4752,3	4590,7	3717
Всего	13778,8	14958,7	13633

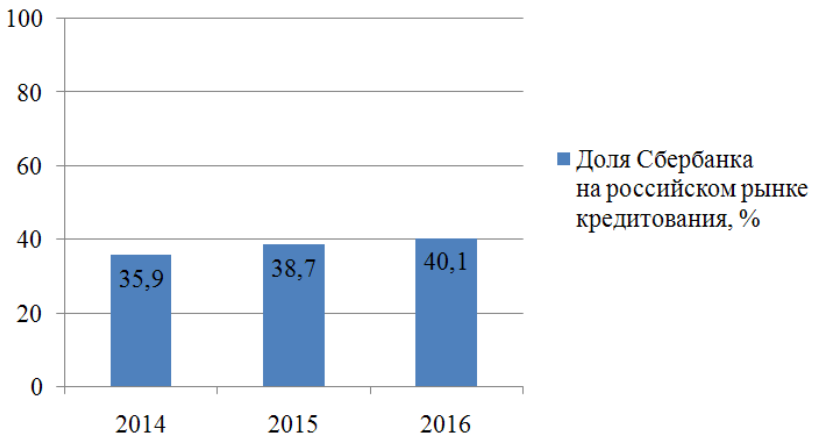

Рис. 2. Доля ПАО Сбербанк на российском рынке кредитования за 2014 – 2016 гг.

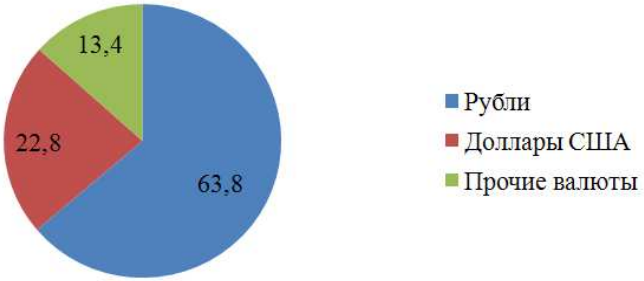

Рис. 3. Структура кредитных операций ПАО Сбербанк за 2016 г.

На данном рисунке можно отметить, что основной валютой кредитования в 2016 г. является российский рубль. На его долю приходится 63,8% кредитов, в долларах США кредит взяли 22,8%, доля прочих валют– 13,4%.

Структура выданных кредитов ПАО Сбербанк по отраслям экономики представлена в табл. 4.

4. Структура выданных кредитов ПАО Сбербанк по отраслям за 2014 – 2016 гг., %

Показатели	2014	2015	2016	Отклонение 2016 г. от 2015 г. (+; –)
Физические лица	26,0	24,9	27,0	2,1
Металлургия	4,0	6,9	8,3	1,4
Операции с недвижимым имуществом	10,6	9,0	8,1	0,9
Нефтегазовая отрасль	2,5	8,0	7,8	–0,2
Энергетика	5,2	5,1	4,8	–0,3
Пищевая промышленность и сельское хозяйство	5,6	5,5	5,8	0,3
Строительство	3,7	4,1	4,0	–0,1
Торговля	10,8	6,8	7,0	0,2

Продолжение табл. 4

Показатели	2014	2015	2016	Отклонение 2016 г. от 2015 г. (+; –)
Машиностроение	4,9	6,5	4,7	–1,8
Телекоммуникации	2,6	3,9	3,9	0
Государственный сектор	4,5	4,5	4,3	–0,2
Сфера услуг	9,3	4,1	3,8	–0,3
Транспорт, авиационная и космическая промышленность	3,3	3,5	3,0	–0,5
Химическая промышленность	2,9	2,6	3,0	0,4
Деревообрабатывающая отрасль	0,5	0,4	0,5	0,1
Прочие отрасли	3,6	4,2	4,0	–0,2
Всего	100	100	100	–

Как видно из табл. 4 банк определяется достаточно рациональной структурой кредитных вложений. Большую часть составляют кредиты, выданные физическим лицам. В 2016 году сумма выданных кредитов физическим лицам составила 27%. Основная доля в 2016 г. была вложена в металлургию (8,3%), операции с недвижимым имуществом (8,1%), нефтегазовую отрасль (7,8%). Это объясняется большим спросом на кредитные средства именно в этих областях. Банк заинтересован делать вложения именно в эти области в связи с высокой оборачиваемостью этих займов.

Рассмотрим структуру выданных кредитов по срокам кредитов ПАО Сбербанк (табл. 5).

Анализ данных табл. 5 показывает, что, что в исследуемом нами банке повышенным спросом у клиентов пользуются среднесрочные и долгосрочные ссуды. В 2016 году их доля составила 29,6 и 45,1% соответственно.

5. Структура выданных по срокам кредитов ПАО Сбербанк на 2015–2016 гг., %

Срок кредита	2015 г.	2016 г.
До 180 дней	14,6	13,9
От 6 до 12 месяцев	12,6	11,4
От 1 года до 3 лет	32,7	29,6
Свыше 3 лет	40,1	45,1
ВСЕГО	100	100

Совершенствование процесса кредитования в современном банке должно основываться на четком понимании стоящих перед ним целей. А также заключаться в умении анализировать и предотвращать риски в пределах существующих бизнес процессов [3].

Появление повышенных рисков при осуществлении процесса кредитования клиентов в условиях кризиса вынуждают российские коммерческие банки пересматривать определенные подходы не только к отдельным элементам кредитного процесса банка, но и к кредитному процессу в целом. Это касается усовершенствования его этапов, повышения уровня ответственности и обоснованности принятия соответствующего решения, использование моделей, автоматизация.

Исходя из этого, целевая модель процесса кредитования – это комплекс, который основывается на понимании уровня риска и меры ответственности. Следовательно, кредитование в коммерческом банке на современном этапе является инновационным банковским продуктом, который развивается в условиях жесткой конкурентной среды, больших рисков, проблем возникающих с уровнем ликвидности и недостатком капитала.

Список используемых источников

1. Жуков, Е. Ф. Банковское дело: учебное пособие / Е. Ф. Жуков, Ю. А. Соколов. – М. : Юрайт, 2015. – 591 с.

2. Куликов, Н. И. Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование : монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 108 с.

3. Костерина, Т. М. Банковское дело : учебное пособие. – М. : Юрайт, 2015. – 332 с.

4. Ольхова, Р. Г. Банковское дело: управление в современном банке : учебное пособие. – М. : КноРус, 2015.
5. ПАО «Сбербанк» – Годовой отчет [Электронный ресурс]. – URL : http://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/stockholders/2017/Godovoy_otchet_Banka_za_2016_god.pdf
6. Консолидированная финансовая отчетность ПАО «Сбербанк России» и его дочерние организации за 2016 год с аудиторским заключением независимого аудитора [Электронный ресурс] – URL : http://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/noarchiveru/Word_Rus_YE2016_y.pdf

Сучкова С. А. – ассистент кафедры «Экономика»

РОЛЬ БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТОВ В РЕСУРСНОЙ БАЗЕ ПАО СБЕРБАНК

Состав депозитного портфеля ПАО «Сбербанк России» характеризуется разнообразием депозитов, привлеченных от физических лиц, юридических лиц и от других банков. С каждым годом происходит увеличение объема привлекаемых денежных средств. Динамика роста привлеченных средств представлена на рис. 1.

За данные период наблюдается стабильный рост депозитной активности. Объем вкладов за период с 2012 по 2016 гг. увеличился в 1,9 раза.

Наибольший приток средств был в 2015 г. – объем вкладов вырос на 5051,7 млрд. р. по сравнению с предыдущим годом. Но и темпы роста депозитов также оказались самыми высокими – 32,5%.

Рис. 1. Динамика роста привлеченных средств

В 2016 году в ПАО «Сбербанк России» объем депозитов составил 19134,7 млрд. р., что на 7,18% меньше чем в 2015 г. Структура депозитов представлена в табл. 1.

Структурно депозитный портфель ПАО Сбербанк выглядит следующим образом: преобладающую долю составляют депозиты физических лиц, удельный вес которых в 2016 г. составил 65,06%. К слову сказать, Сбербанк является лидером по вкладам физических лиц.

Депозиты банков занимают незначительную долю в депозитном портфеле. Объем депозитов в 2016 году уменьшился практически в 2 раза и составил 521,8 млрд. р. Структура депозитов банков представлена в табл. 2.

1. Структура депозитов ПАО «Сбербанк»

Показатели	2015 г., млрд. р.	Удельный вес, %	2016 г., млрд. р.	Удельный вес, %
Депозиты банков	927,5	4,50	521,8	2,73
Депозиты физических лиц	12 043,3	58,42	12 449	65,06
Депозиты юридических лиц	7643,9	37,08	6163,9	32,21
Итого депозитов	20 614,7	100,00	19 134,7	100,00

2. Структура депозитов банков

Показатели	2015 г., млрд. р.	Удельный вес, %	2016 г., млрд. р.	Удельный вес, %
Срочные депозиты	773,8	83,43	342,0	65,54
Корреспондентские счета и депозиты «овернайт» банков	153,7	16,57	179,8	34,46
Итого депозитов банков	927,5	100,00	521,8	100,0

Срочные депозиты занимаю основную часть привлеченных средств банков. В 2016 году объем срочных депозитов значительно уменьшился на 55,8% и составил 342 млрд. р. А корреспондентские счета и депозиты «овернайт» наоборот увеличились на 17%.

ПАО «Сбербанк России» в 2016 г. занимал лидирующие позиции на российском рынке депозитов физических лиц, доля Сбербанка составила 46,6% (рис. 2).

Основой бизнеса Банка остаются привлечение средств физических лиц и обеспечение их сохранности. Сбербанк привлекает средства в срочные депозиты, вклады до востребования (в том числе банковские карты), сберегательные сертификаты, векселя и на счета в драгоценных металлах.

Объем депозитов физических лиц за 2016 г. увеличился на 405,7 млрд. р. и к 1 января 2017 г. составил 12.449 млрд. р. Структура депозитов физических лиц представлена на рис. 3.

Увеличение вкладов физических лиц является положительным результатом работы банка, так как за счет данных ресурсов увеличиваются кредитные возможности банка [1].

В 2016 году, как и в предыдущем, срочные вклады оставались приоритетным продуктом Сбербанка. За год портфель срочных вкладов увеличился на 3,55%. Доля срочных вкладов выросла до 80,09% всех средств частных клиентов.

Положительная тенденция роста объемов срочных депозитов физических лиц свидетельствует о повышении качества обслуживания клиентов за счет внедрения компьютерные технологии расчетного обслуживания, повышении доверия клиентов к Банку [1].

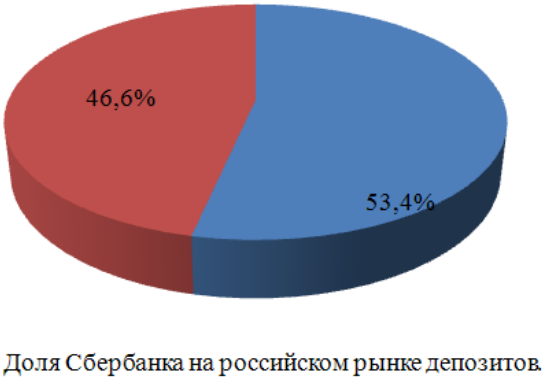

Рис. 2. Доля Сбербанка на российском рынке депозитов физических лиц за 2016 г.

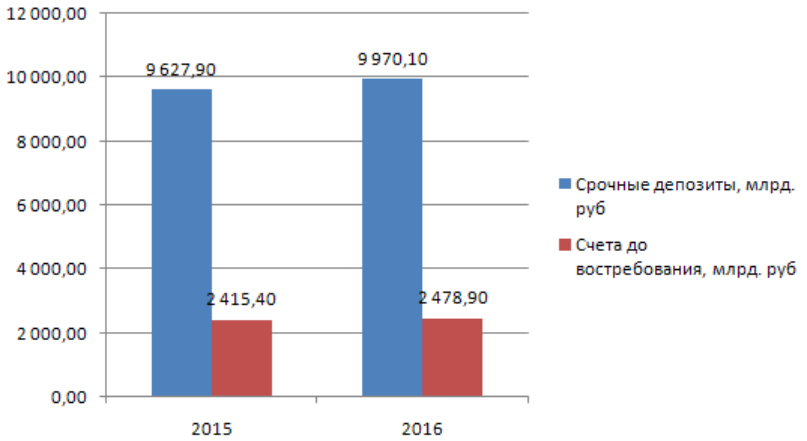

Рис. 3. Структура депозитов физических лиц

Рис. 4. Доля продаж в удаленных каналах обслуживания

На рынке вкладов частных клиентов растущим сегментом был рынок вкладов в иностранной валюте. Доля Сбербанка на этом рынке в 2016 г. выросла на 1,3% и достигла рекордного значения 38,6%, а на рынке вкладов в рублях доля уменьшилась с 49,6 до 49,1%.

Часть вкладов была открыта в удаленных каналах.

Уверенный рост демонстрирует привлечение средств частных клиентов через удаленные каналы продаж Сбербанка. Доля продаж в удаленных каналах обслуживания представлена на рис. 4.

В 2016 году по двум промо-вкладам, отрываемым удаленно, суммарный объем привлечения составил около 172 млрд. р. [3].

Доля Сбербанка в совокупном объеме привлеченных банковской системой средств юридических лиц уменьшилась с 25 до 22,1% (рис. 5).

В 2016 году одним из важнейших направлений бизнеса Сбербанка являлась работа по привлечению средств юридических лиц, что было вызвано необходимостью замещения дорогого государственного финансирования средствами клиентов

Сбербанк является одним из ключевых поставщиков финансовых ресурсов в российскую экономику, постоянно совершенствуя и расширяя спектр продуктовых предложений для всех категорий корпоративных клиентов [4].

Остаток средств юридических лиц уменьшился за год на 19,59% и составил свыше 6,2 трлн. р. Структура депозитов юридических лиц представлена в табл. 3.

В структуре средств в течение года увеличилась доля расчетных счетов, как государственных и общественных организаций (с 1,76 до 2,40%), так и прочих юридических лиц (с 29,13 до 29,76%). Общий объем срочных депозитов юридических лиц уменьшился на 20,84%.

В целях исследования проанализируем депозитный портфель по срокам размещения. Динамика депозитного портфеля по срокам размещения представлена в табл. 4.

За анализируемые периоды изменения выглядят так: в 2016 г. наибольший рост наблюдается по депозитам со сроками от 1 года до 3 лет, прирост которых за год составил 22,72%, а депозиты до вострее-

Рис. 5. Доля Сбербанка на российском рынке депозитов юридических лиц за 2016 г.

3. Структура депозитов юридических лиц

Показатели	2015 г., млрд. р.	Удельный вес, %	2016 г., млрд. р.	Удельный вес, %
Средства государственных и общественных организаций	459,6	6,01	332,0	5,39
в том числе:				
срочные депозиты	325,3	4,26	184,2	2,99
расчетные счета	134,3	1,76	147,8	2,40
Средства прочих юридических лиц, в	7 184,3	93,99	5 831,9	94,61
в том числе:				
срочные депозиты	4957,4	64,85	3997,4	64,85
расчетные счета	2226,9	29,13	1834,5	29,76
ИТОГО средств юридических лиц	7643,9	100,00	6163,9	100,00

4. Динамика депозитного портфеля по срокам размещения

Показатели	2015 г., млрд. р.	2016 г., млрд. р.
До востребования и вклады до 6 месяцев	9895,1	7864,4
От 6 до 12 месяцев	1958,4	1396,8
От 1 года до 3 лет	7359,4	9031,6
Свыше 3 лет	1401,8	841,9
ИТОГО средств	20 614,7	19 134,7

бования и вклады со сроком до 6 месяцев, объем которых в предыдущем году был наибольший, уменьшились на 20,5%.

Для оценки качества вкладов по срокам размещения проанализируем их структуру (рис. 6).

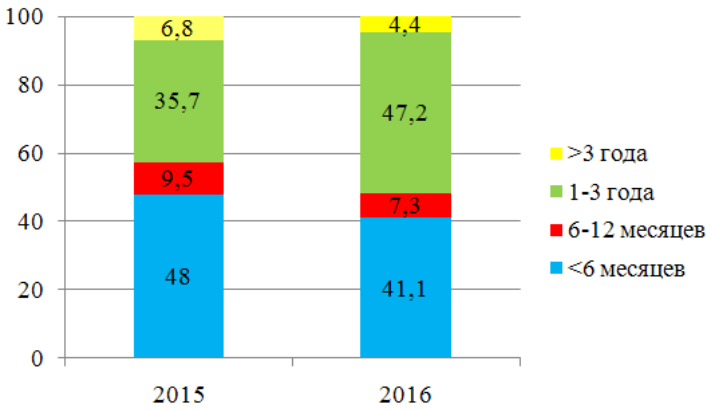

Рис. 6. Структура депозитов по срокам размещения, %

Наибольшая доля в депозитном портфеле банка в 2016 г. приходиться на вклады со сроком размещения от 1 года до 3 лет (47,2%). Вторая по весомости группа депозитов со сроком размещения менее 6 месяцев. На их долю приходится 41,1%. Однако, в предыдущем году все наоборот. Наибольшую долю составляли вклады со сроком размещения менее 6 месяцев (48%), а на втором месте депозиты со сроком размещения от 1 до 3 лет (35,7%). Третья группа – это депозиты со сроком от 6 до 12 месяцев (в 2016 г. – 7,3%, в 2015 г. – 9,5%). И менее востребованными были депозиты со сроком размещения свыше 3 лет.

Проанализируем динамику депозитного портфеля по валюте размещения (табл. 5).

5. Динамика депозитного портфеля валюте размещения

Показатели	2015 г., млрд. р.	2016 г., млрд. р.
Вклады в рублях	10 967,0	11 614,8
Вклады в долларах США	2288,2	1817,7
Вклады в евро	5916,4	4515,8
Вклады в прочих валютах	1443,1	1186,4
ИТОГО средств	20 614,7	19 134,7

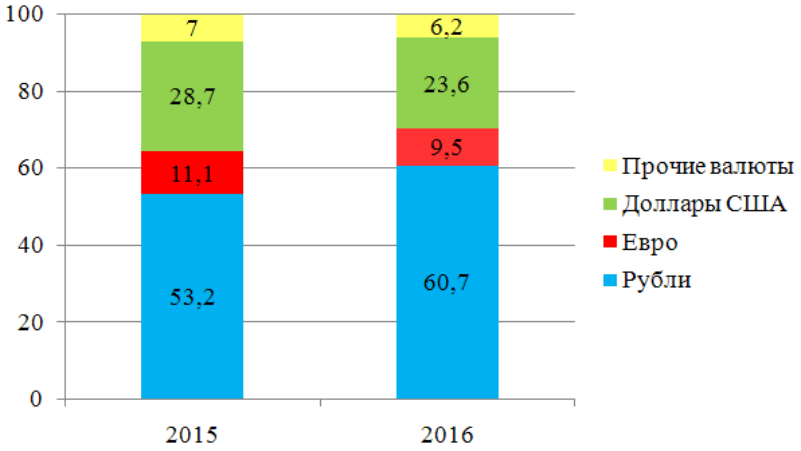

Рис. 7. Структура депозитов по валюте размещения, %

В 2016 году произошло увеличение вкладов, размещенных в рублях (на 5,9%). Наибольшее сокращение произошло по вкладам в евро (на 23,7%) и по вкладам в долларах США (20,6%).

Структура депозитов по валюте размещения представлена на рис. 7.

Вклады, привлеченные в рублях, составляют свыше половины в совокупном объеме всех привлеченных средств (в 2015 г. – 53,2%, в 2016 г. – 60,7%). Второе место в структуре депозитов по валюте размещения занимают депозиты в долларах США. В 2016 году произошло уменьшение доли вкладов в данной валюте с 11,1 до 9,5%. Также доля вкладов размешенных в евро и в прочих валютах сократилась (евро – с 28,7 до 23,6%, прочие валюты – с 7 до 6,2%) [2].

Таким образом, анализ депозитного портфеля ПАО «Сбербанк России» показал, что в исследуемом периоде наблюдается уменьшение депозитного портфеля банка. Депозиты физических лиц имеют наибольший удельный вес в структуре депозитного портфеля банка.

Список используемых источников

1. Валенцева, Н. И. Банковское дело [Электронный ресурс] : учебное пособие. – М. : КноРус, 2014. – URL : http://e.lanbook.com

2. Куликов, Н. И. Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование : монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 108 с.

3. ПАО «Сбербанк» – Годовой отчет [Электронный ресурс]. – URL : http://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/stockholders/2017/Godovoy_otchet_Banka_za_2016_god.pdf

4. Консолидированная финансовая отчетность ПАО «Сбербанк России» и его дочерние организации за 2016 год с аудиторским заключением независимого аудитора [Электронный ресурс]. – URL: http://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/noarchiveru/Word_Rus_YE2016_y.pdf

5. Савинская, Н. А. Банковское дело [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. А. Савинская, В. Г. Шубаева. – М. : Юрайт, 2014. – 652 с. – URL : http://elibrary.ru

6. Унанян, И. Р. Банковское дело [Электронный ресурс] : учебное пособие. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015.

Сырбу А. П. – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика»
Зорина Я. О. – магистрант кафедры «Экономика»

АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

В сложившихся экономических условиях в России (финансовые санкции Запада, отток капитала, снижение цен на нефть, колебания валютного курса рубля) у правительства возникает вопрос: каким образом привлекать капитал для покрытия бюджетного дефицита. И если споры о том повышать налоговое бремя или нет не утихали и в самые «тучные» времена для российского бюджета, то вопрос повышения или понижения государственного долга возникает, как правило, во времена, когда расходы бюджета превышают доходы, т.е. возникает бюджетный дефицит. В такой экономически развитой стране как США считают, что государственный долг есть ни что иное как следствие бюджетного дефицита. Так в своем труде бывший глава Федеральной резервной системы США Б. Бернанке и профессор Пенсильванского университета Э. Абель указывают, что «государственный долг (government debt) (переменная запаса) – это общая сумма государственных облигаций, выпущенных в обращение в любое конкретное время. Так как превышение государственных расходов над доходами равно сумме нового займа, который должно сделать правительство, т.е. сумме нового государственного долга, который оно должно выпустить, дефицит за любой год… равен изменению в долге за этот год». В доказательство авторы приводят данные 1980-х и 1990-х гг., когда большие дефициты бюджета США привели к росту номинальной стоимости государственного долга. В то же время профициты бюджета в 1990-х гг. привели к снижению отношения совокупного государственного долга к ВВП [1].

Такого же мнения придерживаются и некоторые отечественные экономисты, указывая, что государственный долг – это ни что иное как

следствие бюджетного дефицита. К примеру, Б. И. Алехин отмечает, что «Долг – побочный продукт бюджетной политики в том смысле, что он является следствием бюджетного дефицита. Если дефицит финансируется займами, то займы в сумме дают долг» [2]. Брагинская Л. С. считает, что «причиной возникновения государственного долга является проводимая политика, которая не обеспечивает сбалансированность доходов и расходов государства» [3].

Следует отметить, что причиной увеличения и активного использования государством инструментов заимствования является не только следствием существования бюджетного дефицита, но временными кассовыми разрывами, периодически возникающими при исполнении бюджета государства. Государство ориентировано не только на долгосрочное и краткосрочное размещение своих активов, но и на краткосрочное привлечение ресурсов. Этого можно достичь с помощью инструментов рынка ценных бумаг. Речь идет, в первую очередь, о так называемых краткосрочных ценных бумагах государства. К сожалению, репутация государственных краткосрочных ценных бумаг в России имеет негативный оттенок. Именно, данные бумаги стали катализатором экономического кризиса в нашей стране в 1998 г. Тем не менее, виноват в кризисе совсем не данный инструмент заимствования, а нерациональное его использование и неразвитость системы управления государственным долгом в России. Сами по себе государственные краткосрочные облигации (ГКО) ничего опасного не представляют.

Отличительно, что российская экономическая власть высказывает желание о реабилитации государственных краткосрочных облигаций, как необходимого инструмента для регулирования краткосрочной ликвидности государства. Таким образом, государство также нуждается в эффективном управлении своей ликвидностью и платежеспособностью. Так в ноябре 2014 г. заместитель министра финансов России Т. Нестеренко заявила, что «наверное, будем опять восстанавливать при необходимости инструмент ГКО, потому что, когда ты на один день можешь размещать, нужно иметь возможность на очень короткое время занимать». Данную идею поддержал и еще один важный институт экономического регулирования – Центральный Банк Российской Федерации. Как отмечает информационный портал РБК «по мнению Банка России, это снизит влияние бюджетных потоков на банковскую ликвидность» [4]. Стоит отметить, что данные планы так и не реализованы по настоящее время: выпуск ГКО не возобновился.

Однако проблема увеличения или уменьшения государственного заимствования упирается еще в один краеугольный камень: высокая активность государства на долговом рынке приводит к оттоку финан-

совых ресурсов из частного сектора. По данному поводу в экономической литературе ведется немало споров. Споры эти имели место еще в трудах классиков: А. Смита, Д. Рикардо, Ж. Б. Сэй и др. Классики считали, что государственное заимствование приводит к перетоку капитала из частного сектора в государственный, а так как, по их мнению, государство не столь эффективно как частный сектор, то и капитал, который таким образом переходит в руки государственных структур выбывает из производительной составляющей экономики. Связано это с тем, что государство как правило использует привлеченные ресурсы для нужд, которые имеют непроизводительный характер.

Однако со времен классиков взгляды на государственный долг и его влияние на экономику сменились. Современные экономисты ведут споры не столько о том, должно ли государство брать в долг (сегодня государственное заимствование – типичное явление), сколько о том, в каком объеме может себе позволить взять в долг государство, какова должна быть структура государственного долга и на каких принципах должна строиться система управления государственным долгом.

Несмотря на то, что в России после краха системы управления государственным долгом в 1998 г. доверие к государственным ценным бумагам пошатнулось, сегодня можно говорить о том, что ценные бумаги государства, которые составляют государственный долг России, снова пользуются спросом. Причем спрос наблюдается и со стороны населения. Сложная экономическая ситуация в стране, снижение рейтингов России международными рейтинговыми агентствами, снижение цен на нефть и страхи инвесторов привели к значительному увеличению доходностей облигаций федерального займа (ОФЗ). Доходность данных облигаций в определенные моменты превышала доходности банковских вкладов. Страхи по поводу неплатежеспособности России по своим долгам на данный момент не оправдались и были преувеличены. Взлет доходностей по облигациям федерального займа привлек внимание частных инвесторов, которые были в поиске инструментов для размещения своих сбережений.

Профессор кафедры фондового рынка и рынка инвестиций Высшей школы экономики А. Абрамов отмечал, что Минфину будет непросто выполнить план заимствований, так как вследствие моратория на поступление средств в негосударственные пенсионные фонды (НПФ) и из-за санкций из списка потенциальных кредиторов исчезнут несколько заметных игроков. Соответственно это негосударственные пенсионные фонды (НПФ) и компании-нерезиденты [5]. По этой причине государство ищет другие каналы привлечения финансовых ресурсов. Одним из таких каналов являются частные инвесторы.

Что касается объема долга, то наиболее популярным критерием размера государственного долга является его отношение к валовому внутреннему продукту, как к показателю, который наиболее подходит для оценки платежеспособности государства.

Так в 2010 году американские ученые К. Рейнхарт и К. Рогофф представили свое исследование «Рост на фоне долга», согласно выводам которого следовало, что в странах, где уровень отношения государственного долга к ВВП превышал 90% экономика росла значительно медленнее, чем в странах, где данный показатель был меньше [6].

Таким образом, авторы пытались доказать, что чрезмерное использование государственного заимствования пагубно для экономического развития. Они попытались выявить тот предел, после которого государство перестает быть эффективным бенефициаром получаемых финансовых ресурсов, аккумулируемых с помощью государственного заимствования.

С данными выводами сложно не согласиться на фоне недавних проблем тех европейских государств, которые значительно превысили показатель «Государственный долг / ВВП» и у которых возникли проблемы с платежеспособностью в 2011 г. Проследить динамику отношения государственного долга к ВВП данных стран можно на рис. 1.

Какова же динамика роста ВВП у этих стран? Ее можно проследить на следующем рис. 2. Как видно корреляция действительно присутствует, но лишь до 2012 г. Также остается неясным, что зависит от чего? Рост государственного долга есть причина снижения роста ВВП или, наоборот, снижение роста ВВП есть причина увеличения государственного заимствования?

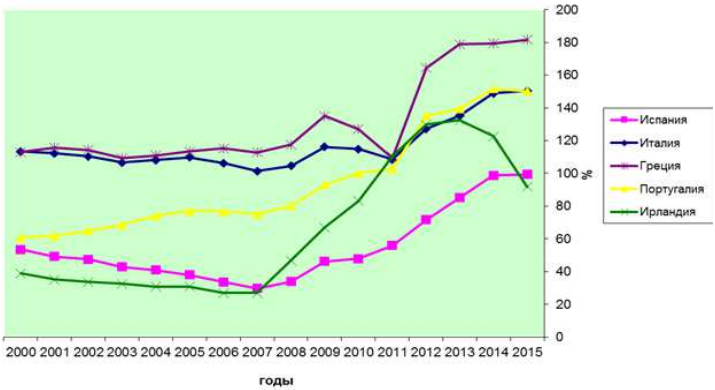

Рис. 1. Отношение государственного долга к ВВП Испании, Италии, Греции, Португалии и Ирландии за 2000 – 2015 гг., % [7, 8]

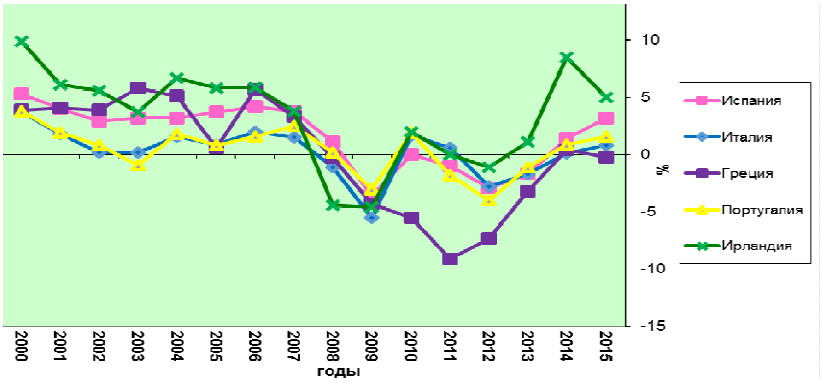

Рис. 2. Рост ВВП Испании, Италии, Греции, Португалии и Ирландии за 2000 – 2015 гг., % [10]

Следует также отметить, что у теории ограничения роста государственного долга есть и весьма известные противники. Так П. Кругман, лауреат Нобелевской премии по экономике, утверждает, что к настоящему времени (статья опубликована 5 мая 2013 .) экономические предпосылки для режима экономии, т.е. урезание государственных расходов в условиях слабой экономики, отсутствуют. Утверждения о том, что сокращение расходов приведет к повышению занятости из-за роста уровня доверия, улетучились. Заявления о том, что некая красная черта величины государственного долга, которую правительства не осмеливаются пересечь, несостоятельно и просто математически ошибочны. Прогнозы о фискальном кризисе не сбылись. По мнению П. Кругмана проблемы с обслуживанием государственного долга возникают не по причине нарушения каких-либо критериев, но больше от финансовой безответственности присущей экономическим властям, в частности консерваторам [9].

На основе мнения П. Кругмана можно сделать вывод о том, что часто причиной неплатежеспособности государств является иррациональное управление, а порой и безответственное отношение к управлению финансами государства, и в частности долгом государства. Здесь ярким примером выступает ситуация с государственными краткосрочными облигациями (ГКО) в 1998 г. в России. И это одна из основных проблем современных экономических теорий государственного долга: описать наиболее подходящие принципы и критерии управления государственным долгом.

Стоит также отметить, что закрепление специальных ограничительных критериев для размера государственного долга узаконено в

некоторых государствах. Так известными являются Маастрихстские критерии, которые являются обязательными для стран-членов Европейского союза (ЕС).

Европейский союз жестко подходит к определению красной черты размера государственного долга. И, тем не менее, это не позволило некоторым странам ЕС избежать проблем обслуживания государственного долга.

Что касается соотношения государственного долга России к ВВП, то наша страна по критерию соотношения между государственным долгом и валовым внутренним продуктом выглядит значительно лучше, чем некоторые страны ЕС. Динамику данного соотношения можно проследить на рис. 3.

Тем не менее, каких-либо ограничительных пределов для федерального внутреннего или внешнего долга в России не установлено, хотя для субфедерального и муниципального долга такой предел существует. Кажется, что установление подобного предела для федерального долга было бы целесообразным. Это особенно становится актуальным во времена бюджетного дефицита для того, чтобы оградить экономические власти от чрезмерного злоупотребления долговыми инструментами для решения государственных задач. Здесь необходимо обратить внимание на опыт зарубежных стран.

Если рассматривать системы управления государственным долгом, то несколько лет назад Россия планировала пойти по пути боль-

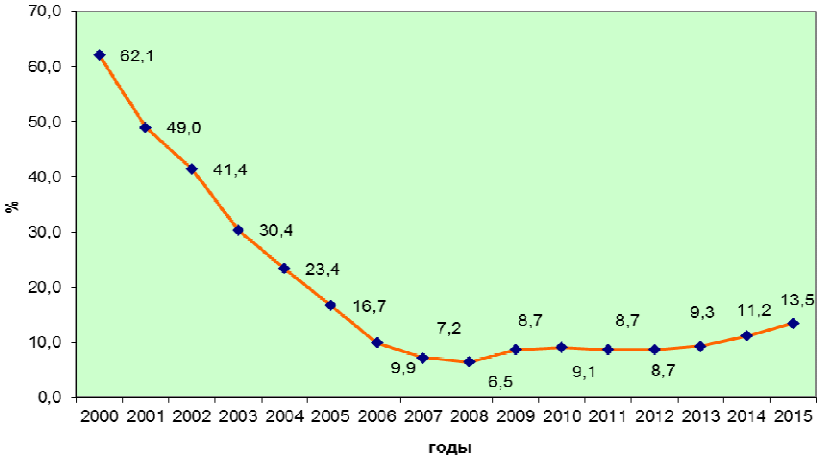

Рис. 3. Соотношение государственного долга России к ВВП за 2000 – 2015 гг., % [11]

шинства развитых стран и создать специальный институт управления государственным долгом – Российское финансовое агентство (например, в Великобритании – это UK Debt Management Office (DMO) [12], во Франции – Agence France Tresor (AFT) [13], в Ирландии – National Treasury Management Agency (NTMA) [14], в Новой Зеландии – New Zealand Debt Management Office (NZDMO) [15]). Был даже намечен функционал данного агентства в Основных направлениях государственной долговой политики Российской Федерации на 2013 – 2015 гг., разработанных Министерством финансов в 2012 г. [16].

Планировалось передать данному агентству функции не только связанные с управлением государственного долга (взаимодействие с инвесторами в долговые обязательства государства, размещение государственных ценных бумаг, операции с государственными ценными бумагами на вторичном рынке), но и инвестирование средств суверенных фондов. И это, на наш взгляд, повлияло на решение об отказе от создания подобного агентства. Нормативные акты и обсуждение создания Российского финансового агентства вызывали бурные дебаты и шквал критики. Звучали мнения, что опять государство создает очередного государственного монстра, очередной специализированный институт с мегафункциями, что основной целью создания подобного агентства является получение доступа к огромным средствам суверенных фондов.

Возможно, что часть подобной критики и справедлива. Сама идея создания Российского финансового агентства возникла еще в 2001 г., но, а кризис 2008 г. заставил экономические власти задуматься о более эффективном использовании государственных активов и управлении государственным долгом. Наконец-то, в начале 2013 г. законопроект о создании Российского финансового агентства с описанием его функций и полномочий прошел первое чтение в Государственной Думе. Однако, летом 2013 г. было объявлено, причем лично Президентом России В. В. Путиным, об отказе от создания Российского финансового агентства и поиске новых решений по управлению активами суверенных фондов. Кажется, что именно борьба за доступ к средствам Фонда национального благосостояния и Резервного фонда повлияла на принятое решение. Также кажется, что подобное агентство все-таки следовало создать, пусть лишив его функций и полномочий по управлению суверенными фондами России.

Целесообразность создания подобного агентства заключается в том, что, оно способствует созданию благоприятных условий для размещения государственных облигаций, поиску потенциальных инвесторов, созданию ликвидного вторичного рынка государственного долга, созданию прозрачных и понятных инвестору условий размеще-

ния государственных ценных бумаг. Создание агентства по управлению государственным долгом поспособствует сосредоточению профессиональных кадров в области финансов и государственного управления, которые за счет своего профессионализма значительно повысят эффективность процесса заимствования государством.

Интересными представляются рекомендованные функции и организационная структура агентства по управлению государственным долгом, которые изложены в Руководстве МВФ для составителей и пользователей Статистики внешнего долга. Так предлагается для эффективного управления государственным долгом наделить следующими функциями агентство: разработка и проведение долговой политики, регулирование, обеспечение ресурсами, учет, аналитическая, контрольная и функция операционной работы (включая активное управление портфелем). Также МВФ отмечает, что «в большинстве развивающихся стран функции по управлению долгом рассредоточены по ряду учреждений, а не сконцентрированы в рамках одного агентства… Однако, в некоторых экономически развитых странах независимые агентства по государственному долгу проводят операции по управлению долгом на основе целей, установленных правительством в рамках осуществления операций по управлению активами и пассивами. Такие структуры, ставящие разные цели для управления долгом и для денежно-кредитного регулирования, созданы в Ирландии, Новой Зеландии, Швеции и Соединенном Королевстве» [17].

Как видно, в рекомендуемые функции не входят функции по управлению активами государства. Функции сосредоточены на управлении государственным долгом.

Эффективное управление государственным долгом предполагает создание приемлемой структуры долга. Здесь особое внимание следует уделять соотношению внутреннего и внешнего долга, соотношению рыночной и нерыночной доли долга, составу долга в зависимости от сроков погашения. Данные особенности влияют на устойчивость и платежеспособность государства, влияют на эффективность использования государственного долга и позволяют оптимизировать финансовые потоки государства.

Итак, государственное заимствование является неотъемлемым процессом, протекающим в современных экономиках, и вопрос следует ли брать государству в долг или нет – не является уже основополагающим. Сегодня следует особое внимание уделять размеру государственного долга, его соотношению с доходами государства, построению эффективной системы управления и структуре государственного долга.

Список используемых источников

1. Абель, Э. Макроэкономика. 5-е изд. / Э. Абель, Б. Бернанке. – СПб. : Питер, 2010. – 768 с.
2. Алехин, Б. И. Государственный долг : учебное пособие для студентов Академии бюджета и казначейства. – М., 2007.
3. Брагинская, Л. С. Государственный долг: анализ системы управления и оценка ее эффективности. – М. : Университетская книга, 2007.
4. Старостина, Н. ЦБ поддержал инициативу Минфина о возврате ГКО [Электронный ресурс] / Н. Старостина, П. Нетреба // РБК. – 2014. – URL : http://top.rbc.ru/finances/24/11/2014/54733c0ecbb20f8108e9f060#xtor=AL-[internal_traffic]--[rbc.ru]-[main_body]-[item_2]
5. Миронов, В. В долгу у Родины. Казна станет чаще занимать у граждан [Электронный ресурс] // Российская газета. – 2014. – URL : http://www.rg.ru/2014/09/18/bidjet.html
6. Reinhart, C. M. Growth in a Time of Debt [Электронный ресурс] / C. M. Reinhart, K. S. Rogoff // NBER Working Paper. – № 15639. – January. – 2010. – URL : http://www.nber.org/papers/w15639.pdf
7. Data Bank. World Development Indicators. Central Government Debt, total (% of GDP) [Электронный ресурс]. – База данных Всемирного банка. – URL : http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series= GC.DOD. TOTL.GD.ZS&country=
8. OECD Data. General Government Debt [Электронный ресурс]. – База данных Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). – URL : https://data.oecd.org/gga/general-government-debt.htm
9. Krugman, P. The Chutzpah Caucus [Электронный ресурс] // New York Times. – May 2013. – URL: http://www.nytimes.com/2013/05/06/opinion/krugman-the-chutzpah-caucus.html
10. Data Bank. World Development Indicators. GDP Growth (annual %) [Электронный ресурс]. – База данных Всемирного банка. – URL : http://databank. worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP. MKTP.KD.ZG&country=
11. Data Bank. World Development Indicators. Central Government Debt, total (% of GDP) [Электронный ресурс]. – База данных Всемирного банка. – URL : http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=GC. DOD.TOTL.GD.ZS&country=
12. UK Debt Management Office (DMO) [Электронный ресурс]. – URL : http://www.dmo.gov.uk/
13. Agence France Tresor [Электронный ресурс]. – URL : http://www.aft.gouv.fr/
14. National Treasury Management Agency [Электронный ресурс]. – URL : http://www.ntma.ie/
15. New Zealand Debt Management Office [Электронный ресурс]. – URL : http://www.nzdmo.govt.nz/
16. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2013 – 2015 гг. [Электронный ресурс] / Министерство финансов РФ. – 2012. – URL : http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/

library/2012/12/DOLGOVAYA_POLITIKA_ROSSIYSKOY_FEDERATSII_NA_2013-1015.pdf
17. Статистика внешнего долга : руководство для составителей и пользователей [Электронный ресурс] // Международный Валютный Фонд. – 2008. – 332 с. – URL : http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/eds/guide/guider.pdf

Тагиева А. Н. – магистрант кафедры «Экономика»

МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента А. П. Сырбу

На современном этапе развития экономики страны более значимую роль играют коммерческие организации разных сфер деятельности, поддерживающие экономическую стабильность всего государства.

После перехода России в условия рыночной экономики появилось многочисленное количество коммерческих организаций, не зависящих от государственного регулирования, и которые должны самостоятельно уметь анализировать свою деятельность, в первую очередь финансово-хозяйственную.

Анализ хозяйственной деятельности предприятия – это естественнонаучный метод изучения экономических процессов и явлений, который основывается на разделении их на части и исследовании их взаимодействия друг с другом.

Это главная функция руководства хозяйственной деятельностью фирмы. Анализ помогает утвердить решения и осуществить действия, способствует их обоснованию и является фундаментом научного руководства предприятием, обеспечивая его эффективность.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности является главным инструментом, который позволяет оценивать финансово-хозяйственное состояние фирмы. Наличие достаточного объема финансово-хозяйственных ресурсов и рациональное их использование дает возможность организации находиться «на плаву» и успешно исполнять свою деятельность [1].

Хозяйственная деятельность фирмы – это деятельность по производству товаров, оказанию услуг, выполнению всевозможных работ, направленная на получение дохода с целью удовлетворения потребностей руководства и рабочего персонала фирмы.

Совершенствование механизмов воздействия для дальнейшего развития финансово-хозяйственной деятельности фирмы подразумевает под собой поиск новых путей развития организации путем увеличе-

ния финансово-хозяйственных резервов и оптимизацию их использования.

В условиях рыночной экономики предприятиям постоянно требуется повышать эффективность производства, конкурентоспособность продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективность форм хозяйствования и управления производством.

Анализ хозяйственной деятельности играет важную роль в реализации этих задач. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития фирмы, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности фирмы, ее подразделений и работников.

Любая организация заинтересована в хороших положительных результатах своей деятельности. Благодаря этому организация может расширить свою деятельность, увеличить свои мощности, выплачивать дивиденды, материально заинтересовывать персонал. Финансовый результат служит показателем для организации в своей значимости. Финансовый результат представляет собой показатель деятельности организации за временной период [2].

Финансовый результат – это итог деятельности организации. В условиях рыночной экономки главным результатом деятельности организации является прибыль. Прибыль является главным двигателем всех действий организации, она является важным источником финансирования организации, его развития, удовлетворения хозяйственных нужд, социальных потребностей персонала и собственников используемого капитала.

Для улучшения своей финансово-хозяйственной деятельности фирма должна наращивать объем оказанных услуг и добиваться снижения затрат.

Для снижения затрат можно пройти инвентаризацию запасов, чтобы обнаружить запасы отягощающих баланс организации и являющихся ненужными [3].

Также можно разработать меры по снижению потребности в таких запасах и затратах, за счет, например, снижения энергоемкости производства и снижения материалоемкости. Это позволит руководству организации выбрать наиболее реальный вариант для решения финансовых проблем.

Любая предпринимательская деятельность направлена на получение прибыли от своей хозяйственной деятельности. Организация, получив прибыль, проводит анализ ее с целью поиска путей ее увеличе-

ния. На основе полученных финансовых результатов организация строит свою стратегию развития.

Для повышения эффективности производства должна быть четко отработанная налоговая политика. Налоги должны быть стабильными и четкими. От стабильности зависит и прибыль организации. Если оно будет обложено высокими налогами, то это не будет способствовать развитию производства [4].

Так же важно для организации в условиях конкуренции для повышения уровня своей финансовой деятельности повышение качества услуг, которые она предоставляет. Организация должна постоянно совершенствовать систему управления, проводить эффективную ценовую политику, совершенствовать рекламную деятельность, быть заинтересованной в повышении квалификации своих сотрудников и стимулировать их работу.

Все перечисленные методы улучшают результаты финансово – хозяйственной деятельности организации, а значит и в целом ее финансовое состояние.

Список используемых источников

1. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент : учебник. – М. : Перспектива, 2015. – 656 с.

2. Бочаров, В. В. Финансовый анализ. – СПб. : Питер, 2014. – 240 с.

3. Галиахметова, А. М. Корпоративные финансы : учебное пособие. – Казань : Познание, 2014. – 140 с.

4. Куликов, Н. И. Экономика предприятия : монография / Н. И. Куликов, И. А. Минаков, Л. А. Сабетова. – Мичуринск : МГАУ, 2002. – 384 с.

Трубникова Е. Ф. – магистрант кафедры «Экономика»

АНАЛИЗ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВРЕМЕННЫХ СОТРУДНИКОВ

Часто на предприятиях потребность в персонале меняется в зависимости от времени года, есть периоды пиковой загрузки, а есть периоды затишья. Это характерно для сельскохозяйственных предприятий и предприятий, обрабатывающих сельхозпродукцию, например, для сахарных заводов или заводов, производящих овощные или фруктовые консервы.

Чтобы оптимизировать затраты на оплату труда персонала, следует решить, стоит ли тратиться на заработную плату работников, которые часть времени простаивают, или лучше нанимать временных сотрудников по мере необходимости.

Для принятия взвешенного решения следует провести анализ ситуации. В качестве примера будет рассмотрена компания, производящая продукты питания с ограниченным сроком хранения. Спрос на продукцию чувствителен к сезону, поэтому в производстве наблюдаются существенные колебания объемов выпуска в зависимости от месяца. Характер продукции не позволяет работать на пополнение складских запасов при спаде сезона, а необходимость содержать штат сотрудников, требующихся при пике, соответствующе сказывается на расходах компании и влияет на себестоимость.

Структура расходов на фонд оплаты труда в себестоимости приведена в табл. 1.

Так как процесс производства готовой продукции имеет наибольшую долю в общих расходах на фонд оплаты труда компании, необходимо изучить его более подробно. Надо выделить среднее количество работников (их важно держать на постоянной основе) и максимальное – требующееся при сезонном всплеске. Разница этих двух значений и составит оптимальное число для временного найма.

Для детального анализа процесса нужно оценить структуру расходов на фонд оплаты труда всего задействованного в нем персонала и выявить самые существенные затраты (табл. 2).

Из таблицы 2 следует, что наибольшую долю в структуре расходов на содержание производственного персонала составляют цеха и отдел упаковки готовой продукции. Расходы данных подразделений считаются переменными, напрямую зависят от объема производства и подвержены влиянию сезонности.

1. Доля ежегодных расходов на фонд оплаты труда персонала в общей структуре себестоимости

Бизнес-процесс	Сумма расходов, р.	Доля, %
Закупка сырья и материалов	1 140 000	2,35
Логистика	1 440 000	2,97
Производство готовой продукции	33 432 000	68,94
Реализация	3 660 000	7,55
Административное управление	8 820 000	18,19
Всего расходов на фонд оплаты труда, в год	48 492 000	100

2. Анализ штатной структуры и фонда оплаты труда производства

Должность (отдел)	Количество человек	Зарплата, р./ в год	Доля в общем ФОТ, %	Классификация затрат
Заместитель генерального директора по производству	1	960 000	2,87	Условно-постоянные
Главный инженер	1	720 000	2,15	
Служба главного инженера	5	1 200 000	3,59	
Начальник отдела качества	1	600 000	1,79	
Отдел качества	2	720 000	2,15	
Начальник административно-хозяйственного отдела	1	600 000	1,79	
Административно-хозяйственный отдел	2	480 000	1,44	
Начальник цеха 1	1	420 000	1,26	
Цех 1	35	7 140 000	21,36	Переменные
Начальник цеха 2	1	420 000	1,26	Условно-постоянные
Цех 2	45	9 180 000	27,46	Переменные
Начальник склада	1	420 000	1,26	Условно-постоянные
Склад	8	1 152 000	3,45	Переменные
Начальник отдела упаковки	1	420 000	1,26	Условно-постоянные
Отдел упаковки	50	9 000 000	26,92	Переменные
ИТОГО в год	155	33 432 000	100	–

Следующим этапом анализа нужно определить количество работников, требующихся для обеспечения среднего объема выпуска. Допустим, численность персонала, задействованного в цехах и отделе упаковки, соответствует количеству, требуемому при максимальном объеме выпуска. Тогда условная норма выработки на человека в месяц будет равна отношению максимального объема производства на общую численность персонала. А расчетное количество необходимых работников в месяц – отношение объема производства в этом месяце к условной норме выработки на человека (табл. 3).

3. Объем производства и расчет числа требуемого производственного персонала

Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Цех 1												
Объем производства, т	18	18	15	15	12	10	10	10	12	20	25	28
Действующее количество, чел.	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Расчетное количество, чел.	23	23	19	19	15	13	13	13	15	25	31	35
Цех 2												
Объем производства, т	25	20	20	18	15	15	15	15	18	25	28	30
Действующее количество, чел.	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Расчетное количество, чел.	38	30	30	27	23	23	23	23	27	38	42	45
Отдел упаковки												
Объем производства, т	43	38	35	33	27	25	25	25	30	45	53	58
Действующее количество работников, чел.	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Расчетное количество работников, чел.	37	33	30	28	23	22	22	22	26	39	46	50

Из таблицы 3 необходимо выделить максимальную и минимальную численность персонала для реализации плана производства, а также среднее значение (табл. 4).

Анализируя таблицу 4, можно сделать вывод, что действующее количество сотрудников, задействованных в производстве, существенно больше, чем нужно в среднем по году для выполнения плана. Учитывая, что сезонные подъемы наблюдаются только в IV – начале I квартала, а значит, в максимальном количестве работников компания нуждается не чаще 3–4 месяцев в году, на этот период можно задействовать привлеченный персонал, сократив действующий штат до среднего или минимального числа человек без серьезного ущерба производству.

В рассматриваемом примере было рассчитано, что персонал в цехах можно сократить на 29 человек ((35 – 20) + (45 – 31)), а отдел упаковки – на 19 (50 – 31). Однако более детальное изучение производственного процесса показало, что в цехах должно присутствовать не менее пяти технологов вне зависимости от объема производства, а чтобы ввести новый персонал в работу, необходимо не менее двух недель на его обучение – это следует учитывать при расчете расходов на фонд оплаты труда. Тогда среднее число постоянных сотрудников в цехах должно составить 25 (20 + 5) и 36 (31 + 5) человек соответственно.

Для рассматриваемого примера анализ рынка труда и возможностей компании по привлечению специалистов на временной основе будет следующим.

Нужно также обратить внимание, что возможность привлечения разнорабочих в отдел упаковки существенно выше, чем профильных сотрудников к работе в цехах, и не требует специального обучения и высокой квалификации. Поэтому компании целесообразно рассмотреть также вариант передачи временному персоналу только функции упаковки. В этом случае штат отдела упаковки можно сократить на

4. Анализ численности персонала

Подразделение	Максимальное количество сотрудников, чел.	Минимальное количество сотрудников, чел.	Среднее количество сотрудников, чел.
Цех 1	35	13	20
Цех 2	45	23	31
Отдел упаковки	50	22	31

5. Анализ возможностей компании по привлечению временных специалистов

Подразделение	Требуемые параметры найма временного персонала		Предложения рынка труда		Предложения по аутсорсингу	
	Число работников, чел.	Зарплата, р.	Среднее число безработных, чел.	Средняя зарплата, р.	Число работников, чел.	Средняя зарплата, р.
Цех 1	10	17 000	135	19 500	40	22 400
Цех 2	9	17 000	135	19 500	45	22 400
Отдел упаковки	19	15 000	135	17 000	120	16 800

38 человек (19 – предложенные к сокращению до средней численности отдела + 19 – незадействованный в производстве персонал цехов при среднем объеме выпуска) и привлекать в сезон временных сотрудников, а в остальные периоды переводить на работу по упаковке часть действующего персонала цехов.

В рассматриваемом примере пик продаж наблюдается раз в году, а сезонный всплеск длится не более четырех месяцев – осенне-зимний период. Все остальное время у компании равномерные продажи, без особых спадов. Если увеличение продаж происходит более одного раза в год, а сезонные всплески неравномерны, то важно оценить целесообразность сокращения штата, учитывая, что риск недобора персонала может возрасти, если потребность в нем будет более одного раза в год.

Кроме того, необходимо определить, насколько потребность компании в специалистах совпадает с сезонным спросом на них в целом по рынку, есть ли пересечения интересов с другими предприятиями, к примеру, работающими в той же отрасли, – все это может существенно ограничить возможности быстро нанять нужных сотрудников.

Список используемых источников

1. Куликов, Н. И. Обзор способов налоговой оптимизации // Актуальные проблемы развития экономики, финансов, бухгалтерского учета и аудита в регионе : сб. науч. ст. Вып. 2. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – С. 107 – 122.

2. Трудовой кодекс РФ. – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_d

Трубникова Е. Ф. – магистрант кафедры «Экономика»

ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВ НА ОПЛАТУ ТРУДА

В условиях стагнации экономики многие компании ищут резервы для снижения издержек. Сокращение расходов на оплату труда – один из способов, но применять его следует с особой осторожностью.

Резкое сокращение зарплаты, штатной численности персонала – может повлечь конфликты между сотрудниками и администрацией, усилить недовольство и нелояльность по отношению к компании.

Для того, чтобы провести сокращение расходов по возможности, безболезненно, надо сделать следующее:

– рассчитать максимально возможную экономию фонда оплаты труда за счет сокращения персонала;

– выяснить, на каких надбавках и премиях допустимо сэкономить.

Сначала нужно проанализировать структуру фонда оплаты труда.

При анализе возможности сокращения фонда оплаты сотрудников основного производства, необходимо распределить его по продуктам или проектам, реализуемым компанией. Далее нужно оценить рентабельность этих продуктов. Остановка основного производства из-за увольнения ключевых сотрудников недопустима.

Следует выделить те продукты компании, которые приносят максимум дохода. Фонд оплаты труда персонала, который производит непосредственно эти продукты, трогать не надо.

Во многих компаниях расходы на оплату административно-хозяйственного персонала нередко превышают 30% в общем фонде. В первую очередь можно сократить помощников руководителей, заместителей, секретарей, курьеров, личных водителей.

Далее можно установить цели компании для достижения оптимального размера фонда оплаты труда персонала с учетом необходимого сокращения, а также разработать список мероприятий, которые предстоит реализовать, чтобы добиться каждой из этих целей (табл. 1).

Сокращение фонда оплаты труда может повлечь дополнительные расходы на выполнение требований Трудового кодекса. Расторжение трудовых договоров регулируется ст. 81 Трудового кодекса РФ.

Если работник увольняется в связи с ликвидацией компании или сокращением численности или штата сотрудников, ему полагается выходное пособия в размере среднего месячного заработка. За работником сохраняется средний месячный заработок на период трудоустройства, но не свыше двух месяцев со дня увольнения (с зачетом выходного пособия).

1. Разработка мероприятий по достижению оптимального размера фонда оплаты труда

Цель	Мероприятия по достижению оптимального размера фонда оплаты труда
Сохранение доли сотрудников в возрасте до 40 лет не менее 70% от общего числа	– определение доли сотрудников до 40 лет; – сокращение сотрудников старше 40 лет при прочих равных условиях
Сохранение доли сотрудников с высшим образованием не менее 40% от общего числа	– определение доли сотрудников с высшим образованием; – сокращение сотрудников без высшего образования при прочих равных условиях
Сохранение переменной части фонда оплаты труда в размере не менее 1 000 000 р. в месяц	– определение переменной доли по каждому подразделению с учетом требуемого лимита
Минимизация компенсационных выплат при сокращении	– сокращение фонда оплаты труда по срочным договорам; – уменьшение переменных частей фонда оплаты труда; – сокращение премий

При несоответствии сотрудника занимаемой должности или выполняемой работе вследствие недостаточной квалификации, подтвержденной результатами аттестации, возможно прекращение с ним трудового договора или изменение его условий. Однако аттестация должна быть не выборочной, а общей и проводиться регулярно. В противном случае ее результаты могут быть признаны фиктивными.

Необходимо проанализировать, насколько эффективно используется труд сотрудников по подразделениям, какова производительность труда, насколько квалифицированы специалисты и лояльны ли они по отношению к компании. Итоги удобнее свести в таблицу оценки персонала каждого подразделения компании (табл. 2). В ней каждому параметру конкретного подразделения присваивается оценка – от 0 до 3 баллов (чем эффективнее загруженность персонала, тем больше

2. Оценка потенциала персонала подразделения по выбранным параметрам

Параметр оценки	Оценка, балл
Численность персонала	1
Фонд оплаты труда	1
Производительность труда	2
Фонд рабочего времени	0
Образовательный потенциал персонала	2
Уровень профессиональной квалификации персонала	3
Качество выполнения работы	0
Структура персонала по возрасту	1
Структура персонала по стажу работы в организации	2
Соответствие ценностей персонала ценностям компании	1
Творческий потенциал персонала	3
Способность к обучению	2

балл). Например, такому параметру, как численность персонала, можно присвоить одну из четырех возможных оценок:

0 – переизбыток персонала (может привести к банкротству компании);

1 – среднее число лишних сотрудников (существенно влияет на положение предприятия);

2 – несколько лишних сотрудников (незначительно влияет на работу);

3 – лишних сотрудников нет (оптимально для компании).

На основании суммарной оценки можно выявить наименее эффективные подразделения с точки зрения расходов на персонал, а именно те, что набрали минимальный балл. Это позволяет определить, сколько сотрудников можно сократить исходя из целей компании.

Расходы на оплату труда включают постоянную и переменную части. К постоянной части относят оплату по окладам или тарифным ставкам. Кроме того, в соответствии с ТК РФ работникам полагаются надбавки компенсационного характера, если они работают в условиях, отклоняющихся от нормальных условий.

Поскольку должностные оклады и выплаты компенсационного характера фиксированы, их сокращение сопряжено с дополнительными сложностями, а в ряде случаев может быть вообще незаконным.

Поэтому проще всего уменьшать выплаты стимулирующего характера и премии, например, доплаты и надбавки:

– за совмещение должностей и увеличение объема выполняемых работ;

– за выполнение обязанностей временно отсутствующего сотрудника;

– за наставничество, стаж и высокий профессионализм;

– за выполнение работ особой важности, сложность и напряженность в работе;

– за высокие достижения в труде и т.п.

Такие меры оправданы в условиях финансового кризиса, если компании грозит банкротство.

Стоит учитывать, что если в компании сотрудники на протяжении длительного периода получали одинаковый размер доплат стимулирующего характера, то эти суммы могут быть признаны судом частью постоянной оплаты (должностного оклада). Например, если сотрудникам постоянно выплачивалась премия в размере 50% от оклада. В связи с этим целесообразно всегда увязывать размер бонусов с результативностью сотрудников.

Чтобы выбрать оптимальные способы сокращения фонда оплаты труда, их можно распределить по их влиянию на компанию и потенциальной экономии, как показано в табл. 3. При этом набор значимых параметров компании, на которые воздействует уменьшение фонда оплаты труда, может быть любым исходя из их важности для стратегии предприятия.

Из таблицы 3 видно, что наибольшее негативное влияние на деятельность компании может оказать сокращение 5% основного персонала (общая оценка влияния – 2,25 балла). Поэтому целесообразно отменить премии административному персоналу и топ-менеджменту, так как реализация этих мер менее болезненно скажется на деятельности компании (оценки 1,25 и 0,5).

3. Матрица оценки влияния программы сокращения на компанию

Наименование пункта программы	Влияние, балл				Средняя оценка влияния программы сокращения на компанию, балл.	Сумма сокращения в год, р.
	на производство основных продуктов	на микроклимат в коллективе	на производительность труда	на внешний имидж компании		
Отмена годовой премии для административного персонала	1	3	1	0	1,25	1 000 000
Отмена ежеквартальных премий за стаж	1	2	1	1	1,25	500 000
Сокращение численности основного персонала на 5%	3	3	0	3	2,25	1 200 000
Отмена премии топменеджменту	1	0	1	0	0,5	300 000

П р и м е ч а н и е: 0 баллов – нет негативного влияния (минимальная оценка); 1 балл – незначительное влияние; 2 балла – существенное негативное влияние; 3 балла – максимум негативного влияния (максимальная оценка).

Список используемых источников

1. Куликов, Н. И. Экономический и финансовый кризис в России: только ли в санкциях дело? / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2016. – № 3. – С. 134 – 142.

2. Селиванов, И. Как оперативно найти резервы для снижения фонда оплаты труда. – Материал из ФСС «Система Финансовый директор». – URL : http://www.1fd.ru/

Федоров Д. Э. – магистрант кафедры «Экономика»

АВТОМАТИЗАЦИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Е. А. Кириченко

В последнее время все большую актуальность принимает вопрос о внедрении новых технологий в экономику большинства стран мира. Данная тема поднимается очень остро в Российской Федерации в последние годы, и правительство подготовило множество изменений в механизме внутренней торговли нашей страны.

Все изменения, прежде всего, направлены на улучшение контроля со стороны государственных структур за розничной торговлей. Так же немаловажно отметить, что все изменения ведут к автоматизации процессов оборота товаров и их документального оформления и сопровождения, что позволит избежать ошибок из-за человеческого фактора, так как большинство операций будет протекать автоматически.

В России давно идет борьба с контрафактной алкогольной продукцией. По оценкам чиновников в России за 2015 г. доля поддельного алкоголя на рынке составила около 41%. Государство начало подготавливаться к внедрению изменений в данной сфере еще в 2005 г., введя систему ЕГАИС для крупных предприятий, работающих с крупными партиями спиртосодержащей продукции. ЕГАИС – (Единая государственная автоматизированная информационная система) – автоматизированная система, предназначенная для государственного контроля над объемом производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. С 2005 года производители должны наносить на бутылки дополнительный штрих код, который будет подтверждать оригинальность спиртосодержащей продукции. В 2016 году стало обязательным применение данной системы в розничной торговле, но это затронуло только крепкие спиртосодержащие напитки. Согласно ФЗ-54 уже 31 марта 2017 г. станет обязательным применение данной программы для розничной торговли любой алкогольной продукцией. Это коснется не только организации применяющие общую систему налогообложения, но и предпринимателей и организации применяющие ЕНВД, ПСН, УСН.

Для применения данной системы необходимо заключить контракт с организацией, которая предоставит необходимое оборудование, займется его настройкой и дальнейшим обслуживанием программы. В Тамбовской области все это обойдется предпринимателям порядка 25 000 р. Так же нужно отметить, что торговое помещение, в котором

будет происходить реализация алкогольной продукции должно иметь выход в интернет, для осуществления передачи данных из программы.

Работа с данной системой в розничной торговле начнется с получения заказа от поставщика. Получив товары, необходимо сверить фактическое количество с бумажной и электронной накладной. Для подтверждения факта закупки, на компьютер в программе с поддержкой ЕГАИС должен поступить электронный документ. Если данные сойдутся, необходимо принять накладную от поставщика и подтвердить факт закупки в системе ЕГАИС. Если данные не сошлись или марки на каких-либо товарах повреждены, можно как полностью отклонить накладную, так и создать акт расхождений.

При реализации спиртосодержащей продукции будет происходить следующее: считывая 2D штрих-код с товара, формируется чек. В это же время программа формирует xml-файл, который отправляется в Универсальный Транспортный Модуль. УТМ – это специальное приложение, которое в режиме реального времени производит обмен данными с сервером Росалкогольрегулирования, где формируется квитанция с цифровой подписью магазина. Эта квитанция отправляется обратно, после чего только выбивается чек с 2D штрих-кодом, по которому покупатель при помощи смартфона и специального приложения сможет еще раз убедиться в подлинности продукции. При попытке продать контрафактный товар, касса не будет выбивать чек и заблокирует продажу.

Как было сказано ранее большинство изменений буду направлены на автоматизацию процессов. Согласно ФЗ-54 в июле 2018 г. абсолютно все организации и предприниматели занятые в сфере розничной торговли будут обязаны перейти на применение контрольно-кассовой техники с фискальным накопителем, что позволит увеличить контроль со стороны государства за всем розничным оборотом продукции. Так же современные кассы имеют множество дополнительный функций, автоматизирующих процесс торговли и упрощающих ведение учета.

К таким функциям можно отнести совместимость кассового аппарата с программами на платформе 1С. Благодаря этому сразу же после того, как продавец считал штрих-код, в программе 1С будет отображаться реализация товара, что позволит избежать ошибок при учете.

Так же государство делает шаги к автоматизации системы расчетов в розничной торговле. Развитию данного направления способствую банки, которые работают с юридическими лицами. Если организация открывает расчетный счет в банке, занимается розничной торговлей и обслуживается в этом же банке, то банковское заведение скорее всего предложит терминал для расчета банковскими картами данному юридическому лицу. Причем важно отметить, что в данном слу-

чае будут заинтересованы обе стороны, так как банк делает все это при условии, что он будет получать определенный процент от сумм, которые проходят через данный терминал, а организация или предприниматель сможет сэкономить на приобретении данного аппарата. Благодаря переходу на безналичный расчет, государство сможет уменьшить денежную массу, которая находится в обороте, соответственно ЦБ РФ сможет сэкономить на выпуске новых банкнот, налоговые органы увеличат свой контроль, так как смогут контролировать расчеты между продавцом и покупателем на более высоком уровне.

Программа государства направлена на автоматизацию операций организаций, что облегчит работу контролирующим органам. Начиная с 2016 г., количество выездных проверок резко упало примерно в 2,5 раза, при этом их качество возросло в 3 раза, благодаря чему значительно увеличились поступления в бюджет, так как при достаточном количестве и качестве доказательств налоговых преступлений, судебное решение все чаще направленно не в пользу налогоплательщика.

В целом закон ФЗ-54 принес много проблем организациям и предпринимателям, так как многие узнали об этом изменении в последние сроки, на рынке контрольно-кассовой техники сложился дефицит фискальных накопителей, что привело к тому, что некоторые организации вынуждены приостановить свою деятельность, так как не имеют право вести торговлю без данного девайса. Захотев приобрести фискальный накопитель, придется ждать его до двух месяцев. Важно отметить, что не все кассовые аппараты совместимы с данной системой, в связи с чем, многие предприниматели вынуждены переоборудовать или купить новую кассовую технику.

Таким образом, система ЕГАИС прежде всего направлена на борьбу с контрафактной алкогольной продукцией и на точный учет производства и оборота данного товара. Государство будет получать полную и достоверную информацию об обороте спиртосодержащей продукции, что позволит усилить контроль в данной сфере и проводить более точный анализ продаж в разрезе по видам товаров.

Политика государства за последние годы направлена на автоматизацию и контроль всех процессов, происходящих в розничной торговле. Это положительная тенденция, которая позволяет увеличить поступления в бюджет, уменьшить количество денежной массы которая находится в обороте, а так же увеличить качество продукции, которую приобретают граждане нашей страны.

Список используемых источников

1. Автоматизация деятельности предприятия розничной торговли с использованием информационной системы MicrosoftDynamics NAV / В. И. Грекул и др. – М. : Бином. Лаборатория знаний, 2015. – 184 с.

2. Агафонова, М. Н. Бухучет в розничной торговле. – М. : ГроссМедиа, РОСБУХ, 2013. – 448 с.
3. Ерохина, Л. И. Маркетинг в оптовой и розничной торговле / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова, Е. В. Романеева. – М. : КноРус, 2014. – 248 с.
4. Ковалев, К. Логистика в розничной торговле. Как построить эффективную сеть / К. Ковалев, С. Уваров, П. Щеглов. – М. : Питер, 2014. – 272 с.
5. Кожарский, В. В. Бухгалтерский учет в розничной торговле / В. В. Кожарский, Н. В. Кожарская. – М. : Изд-во Гревцова, 2014. – 264 с.
6. Морган, Т. Визуальный мерчандайзинг. Витрины и прилавки для розничной торговли. – М. : Рипол Классик, 2012. – 208 с.
7. Николаева, Г. А. Бухгалтерский учет в розничной торговле / Г. А. Николаева, Т. С. Сергеева. – М. : А-Приор, 2012. – 256 с.
8. Парамонова, Т. Н. Конкурентоспособность предприятия розничной торговли / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк. – М. : КноРус, 2012. – 120 с.
9. Радаев, В. В. Захват российских территорий. Новая конкурентная ситуация в розничной торговле. – М. : ГУ ВШЭ, 2016. – 220 с.
10. Москаленко, Н. В. Основы экономики и бухгалтерского учета [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. В. Москаленко, Т. Н. Шаронина, Е. Л. Дмитриева. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

Федоров Д. Э. – магистрант кафедры «Экономика»

ЭДО В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

Статья подготовлена под научным руководством
канд. экон. наук, доцента Е. А. Кириченко

ЭДО – электронный документооборот. Данная система была разработана для обмена данными между организациями. Эта система широко используется в странах с развитой экономикой и уверенными шагами завоевывает рынок России. ЭДО направлен на автоматизацию процессов, протекающих между предприятиями, что является актуальным для развивающийся экономики нашей страны. Государство в последние годы делает большой акцент на автоматизации бизнес процессов.

В настоящее время в нашей стране уже создано множество организаций, которые оказывают услуги по подключению хозяйствующего субъекта к электронному документообороту и дальнейшему его обслуживанию. В данном сегменте рынка сложилась жесткая конкуренция, но это не мешает открытию новых фирм в данной сфере, так как все больше организаций постепенно переходят на ЭДО. Большой рост автоматизации бизнес процессов связан с резким ростом IT технологий во всем мире, что позволяет разрабатывать и применять на практике новые идеи.

Данная система направлена на минимизацию ошибок в первичных документах участников оптовой торговли. Большинство ошибок в заполнении документов допускаются из-за человеческого фактора, а благодаря документообороту их можно избежать, поэтому данная система в нашей стране нашла свое признание прежде всего у крупных сетевых магазинов и гипермаркетов, в которых основная нагрузка идет на оборотные средства в виде товаров.

Работа электронного документооборота может осуществляться двумя способами:

1) работа в данной системе будет осуществляться через webприложение в которое будут приходить документы, после чего их нужно будет выгрузить и загрузить в 1С;

2) работа при помощи интеграционного модуля. Данный модуль создает специальный раздел в программе на платформе 1С, куда сразу будет попадать документ и так же из программы можно будет отправить документ контрагенту.

Для понимания работы ЭДО необходимо знать как устроены взаимоотношения между поставщиком и покупателем. Отпуск товара разделяется на оформление отпуска, отбор товара с мест хранения, подготовка к отпуску, отправка. Под оформлением отпуска понимается процесс, который включает в себя получение заявки и ее документальное оформление, после чего по заявке производят набор необходимой продукции покупателю. Затем происходит подготовка продукции к отправке, ее упаковывают, если это необходимо и выносят из складских помещений, после чего происходит отправка. При оприходовании продукции, организация у которой приобретались товары должна предоставить первичные документы. Товарная накладная – это первичный документ, на основании которого происходит отпуск продукции другой организации или оприходование товарно-материальных ценностей и служит для внесения записей в регистры учета. Документация как правило имеет унифицированную форму, в которой указывается цена и количество продукции. Документы предоставляются в двух экземплярах. После проверки товара по количеству и качеству, документы заверяются подписями и печатью хозяйствующего субъекта. Один экземпляр возвращается поставщику, а другой оставляется предприятию и хранится.

Рассмотрим более простой пример при работе с интеграционным модулем для 1С.

– поставщик прогружает и отправляет покупателю продукцию, информацию по ней и цены по которым планируется работа;

– покупатель ознакомился и формирует заявку на поставку продукции и отправляет ее поставщику;

– поставщик принял заявку, отправляет подтверждение заявки покупателю, что сумеет в определенный день поставить определенную продукцию в нужном количестве по данной цене. После чего в программе 1С на основании заявки можно создать товарную накладную и счет фактуру, значительно сэкономив время на создании документа. После чего поставщик отправляет сообщение о том, что груз был отгружен и направляется к покупателю, а в вместе с этим накладную и счет-фактуру;

– покупатель принимает груз и отправляет подтверждение о приеме товара, подписывает накладную и счет-фактуру, после чего отправляет и их.

Таким образом, при использовании интеграционного модуля для 1С можно значительно сэкономить время и избежать ошибок, так как вся информация подтверждается и, как правило, никаких расхождений в количестве поставляемых товаров быть не может.

Для работы в данной системе необходимо определиться с провайдером, который будет оказывать услуги по электронному документообороту, заключить с ним договор. Бывают случаи, когда крупный покупатель предоставляет выбор из нескольких провайдеров, с которыми он работает. Так же для работы в данной системе необходимо заказать электронные подписи для документов.

Как было сказано ранее данная система только развивается и имеет очень большой потенциал в ближайшем будущем сделать работу в оптовой торговле полностью автоматизированной.

Данного результата можно достичь, создав определенную схему работы магазина и сделав товарный цикл. Если магазин создаст карту товаров, в которой будет прописано, сколько и какого товара должно постоянно находиться на товарной полке, и весь товар будет учитываться в программе 1С со сроком годности, то можно будет создать определенный цикл, по которому магазин будет автоматически отправлять заявку поставщику на продукцию, которая начинает заканчиваться. Например в магазине есть молоко «Дарья», срок годности которого составляет 14 дней. Товароведы магазина в карте товара прописали что на товарной полке в магазине должно быть минимум 20 пакетов молока. 15.05.2017 г. пришла партия в 40 пакетов молока. 21.05.2017 г. осталось 21 пакет молока, но пришел покупатель, продавец на кассе считал штрих-код и данные о продаже попали в 1С, где на складе стало на один пакет меньше и оставалось два пакета от старой поставки от 07.05.2017. Соответственно программа автоматически

спишет два товара с истекшим сроком годности и будет сформирована и отправлена заявка на поставку молочной продукции поставщику. В свое время поставщику остается сформировать документы на основании заявки и отправить товар.

Благодаря такой технологии организации смогут сэкономить человеко-часы, соответственно и деньги, а покупатель получит свежую продукцию.

Таким образом, автоматизация бизнес процессов в современном мире играет огромную роль, которую сложно недооценить. Крупные гиганты нашего рынка диктуют свою политику, которая заключается в их удобстве работы, поэтому им приходится идти на жесткие меры при выборе поставщика. Такие компании имеют огромный товарный оборот, многие хотят поставлять им свои продукты, но они отказываются работать, если у вас нет электронного документооборота. Так или иначе, современные условия заставляют людей быстро адаптироваться к новому и идти в ногу со временем, внедряя новые технологии во все аспекты нашей жизни, неотъемлемой частью которой, является экономика.

Список используемых источников

1. Абрютина, М. С. Финансовый анализ коммерческой деятельности : учебное пособие. – М. : Дело и сервис, 2002. – 358 с.
2. Азрилиян, А. Н. Большой экономический словарь / М. Ю. Агафонова, А. Н. Азрилиян, С. И. Дегтярев. – М. : Фонд «Правовая Культура», 1994. – 528 с.
3. Аникин, Б. А. Логистика : учебник / Б. А. Аникин, Т. А. Родкина. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 408 с.
4. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие. – М. : Инфра-М, 2006. – 389 с.
5. Бунеева, Р. И. Коммерческая деятельность: организация и управление : учебник. – Ростов н/Д : Феникс, 2009. – 519 с.
6. Бурдаева, Е. С. Коммерческие закупки: взгляд изнутри. – СПб. : Питер, 2008. – 336 с.
7. Основы коммерческой деятельности / Б. И. Герасимов, А. Л. Денисова, Н. В. Молоткова, Т. М. Уляхин. – М. : Форум, 2010. – 615 с.
8. Горфинкель В. Я. Экономика предприятия : учебник. 4-е изд., перераб. и доп. / В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар. – М. : ЮНИТИ–ДАНА, Инфра-М, 2001. – 220 с.
9. Денисова, А. Л. Бухгалтерский учет на промышленном предприятии [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. Л. Денисова, Е. А. Кириченко, Н. В. Москаленко. Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2017.

Федянина К. Г. – магистрант кафедры «Экономика»

ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ДЕПОЗИТОВ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента М. В. Ершовой

Одной из ключевых особенностей банковской деятельности является формирование подавляющей части его ресурсов за счет привлеченных средств. Естественно, что возможности банков по привлечению заемных средств не безграничны и достаточно жестко регламентируются центральными банками в любом государстве.

Депозитные операции – это операции банков по привлечению денежных средств во вклады. Они заключаются в привлечении средств предприятий, учреждений, банков и населения во вклады на срок и до востребования. На долю депозитных операций обычно приходится до 95% пассивов.

Депозитные операции несут огромный смысл для обеспечения нормальной деятельности коммерческих банков, на их основе складывается главная часть банковских ресурсов, которые выступают как источник для всех проведенных активных операций. Депозитные операции выполняют все коммерческие банки. В таких условиях, при конкуренции между банками за вкладчиков, абсолютно каждый банк способен как разрабатывать, так в свою очередь и проводить эффективную депозитную политику.

В условиях депозитной политики банки определяют виды депозитов, их предельные сроки и хранение, так же основные правила совершения операций и иные условия. Наиболее важным элементом является определение оптимального сочетания различных видов вклада, предельных сроков и хранения и режима пользования счетом. Любой из коммерческих банков определяет для себя, какие именно виды вкладов для него наиболее будут выгодны. Установление предельных сроков хранения увязывается со сроками кредитования. При разработке режима пользования счетом определяются, предполагает ли банк дополнительные взносы.

Депозиты – это главный вид привлекаемых коммерческими банками ресурсов. В самом деле, именно депозиты выявляют содержание деятельности коммерческого банка непосредственно как посредника в приобретении ресурсов на свободном рынке кредитных ресурсов [2].

По категориям вкладчиков депозиты делят на:

– депозит юридического лица (предприятия либо организации);
– депозит физического лица.

Так же существует классификация депозитов по бухгалтерскому признаку их подразделяют на:

– депозит небанковской финансовой организации;
– депозит коммерческой организации;
– депозит индивидуального предпринимателя;
– депозит физического лица;
– депозит некоммерческой организации.

Различают депозиты, сгруппированные по нескольким квалификационным признакам.

1. По *форме денежного обращения*:

– наличные;
– безналичные.

2. По *валюте депозита*:

– в национальной валюте;
– в иностранной валюте;
– в ВКВ (внутренне конвертируемой валюте);
– в не ВКВ.

3. По *форме определения собственника*:

– именные депозиты;
– депозиты на предъявителя.

4. По *целевому назначению*:

– доходные депозиты;
– гарантийные депозиты.

5. По *способам юридического оформления обязательств*:

– оформленные договором;
– с выдачей сберегательной книжки;
– с выдачей депозитного сертификата [3].

Так же депозиты классифицируют по форме изъятия, подразделяются на депозиты:

– до востребования (обязательства, не имеющие конкретного срока);

– срочные (обязательства, имеющие определенный срок);

– условные (средства, подлежащие изъятию при наступлении заранее оговоренных условий).

В банковской практике обычно, промежуточное положение между срочным депозитам и депозитам до востребования занимают сберегательные вклады. Данные операции в России традиционно осуществляет Сбербанк России, но в настоящее время идет большая конкурентная борьба за ресурсы, и в свою очередь коммерческие банки стали усваивать и этот рынок. Срочные депозиты – данный вид депозита

привлекается на определенный срок. Минимальный срок депозита до 30 дней, максимальным может является срок свыше трех лет.

В связи с невостребованием некоторых срочных депозитов выделяются депозиты с истекшим сроком обращения. В связи с тем, что расчет пластиковыми картами стал очень распространенным видом расчета, потребовалось выделение депозитов, которые служат для обеспечения данного вида расчета.

Для обслуживания и открытия различных видов депозитных счетов, предусматривается составление, а так же оформление между клиентом и банком соответственного договора (банковского счета или банковского вклада) [4].

Коммерческие банки, которые выпускают сертификаты сами, могут для себя разработать условия выпуска и обращение каждого типа сертификата. Размещать банки могут их только после регистрации условий выпуска и обращения в ГУ ЦБР.

Сертификаты выпускаются только в рублях, и не могут служить расчетными или платежными средствами за проданные товары или оказанные услуги (табл. 1).

1. Классификация банковских сертификатов [6]

Признак	Депозитный	Сберегательный
Эмитент	Банк	
Инвестор	Юридическое лицо	Физическое лицо
Право требования	Юридическое лицо	Физическое лицо
Денежная единица номинала	В рублях, в валюте, в двойной номинации	
Величина номинала	Крупнономинальная	Мелкономинальная
Форма расчетов	Безналичная	Наличная
Форма возмещения	Денежная	
Метод выплаты процентов	Фиксированная ставка процентов. Колеблющаяся ставка процента	
Срок обращения	До 1 года	До 3 лет

Продолжение табл. 1

Признак	Депозитный	Сберегательный
Порядок владения	Именной. На предъявителя	
Характер использования	Одноразовый. Серийный	
Способ регистрации выпуска	С корешками. Без корешков	

Ни одна из кредитных организаций в одностороннем порядке не имеет право изменить (увеличить либо уменьшить) установленную в сертификате процентную ставку [7].

Сертификаты должны быть только срочными. Погашение сертификатов осуществляют по истечению срока, которых установлен в них безналичными перечислениями в другие виды вкладов или на иные счета до востребования (расчетные, текущие), а в отношении физических лиц – наличными деньгами.

Сертификаты обладают важными преимуществами перед срочными вкладами, которые оформлены депозитными договорами:

– из-за огромного количества финансовых посредников используемых в обращении сертификаты, круг возможных инвесторов может расширяться;

– так же благодаря тому, что на вторичном рынке сертификат может быть досрочно продан одним лицом другому лицу с получением дохода за то время пока он хранится при этом не изменяется объем ресурсов банка, но в то же время изъятие владельцем до окончательного срока срочного вклада говорит о его потери дохода, а банк в свою очередь теряет некоторые ресурсы.

Срочные депозиты относятся к наиболее дорогим для банков ресурсам.

Из этого можно сделать вывод, что именно срочные депозиты населения, а так хозяйствующий субъектов выступают одним из главных факторов получения прибыли банка, применяемым для проведений активных операций.

Срочные депозиты играют значительную роль в управлении ликвидностью. Срочные депозиты позволяют создавать резервы в соответствии со всеми требованиями Центрального банка России и прово-

дить дополнительные активные операции, именно поэтому их значение очень важно для коммерческих банков [8].

Для клиентов недостаток срочных депозитов состоит в низкой ликвидности и невозможность использования средств на счетах срочных депозитов для расчетов и текущих платежей, и для получения наличных денег.

Для клиентов достоинство срочных депозитных счетов заключается в получение высокого процента, а в свою очередь для банка – это возможность поддержать ликвидность с меньшим оперативным резервом.

Преимущество депозитов перед наличными денежными средствами для вкладчика состоит в том, что депозиты приносят проценты.

Для каждого вкладчика депозит является потенциальными деньгами. Соответственно вкладчик выписать чек и пустить определенную сумму в обращение. Но в тоже время «банковские деньги» приносят проценты. Эти деньги могут выступать для вкладчиков в двойной роли. С одной стороны в роли денег, а с другой стороны в роли капитала, который приносит свой процент.

Список используемых источников

1. Куликов, А. Н. Экономика России: что будет? // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 33(267). – С. 1 – 16.
2. Бабич, Ю. А. Банковское дело : учебник / Ю. А. Бабич. – М. : Экономика, 2012. – 448 с.
3. Балабанов, И. Т. Банки и банковское дело / И. Т. Балабанова. – СПб. : Издательство, 2012. – 455 с.
4. Кудрявцева, Ю. В. Инновационные технологии нефинансового сервиса на рынке банковских услуг / Ю. В. Кудрявцева, Н. И. Куликов // Цифровые технологии в экономической сфере: возможности и перспективы / Мин-во образования и науки РФ ; ФГБОУ ВО «ТГУ им. Г. Р. Державина». – Тамбов : Изд-кий дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2017. – С. 115 – 131.
5. Морозов, Ю. В. Банковская система – пути и перспективы развития. – М. : Экономика, 2014. – 123 с.
6. Куликов, Н. И. Финансовые возможности населения России инвестировать в экономику / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина // Финансы и кредит. – 2011. – № 26(458). – С. 6 – 11.
7. Жуков, В. Ф. Деньги. Кредит. Банки : учебник / В. Ф. Жукова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 783 с.
8. Мейтарджян, Д. А. Деятельность государства по обеспечению стабильности банковской системы. – 2014. – № 8. –С. 35 – 37.
9. Жарковская, Е. М. Банковское дело : курс лекций. – М. : Омега–Л, 2011. – 399 с.

Фролова К. С. – магистрант кафедры «Экономика»

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента М. А. Куликовой

Межбюджетные отношения в российском государстве существовали с давних пор. В царскую эпоху им отводилась незначительная роль, так как функционировал единый бюджет на всей территории России. В советский период повысилось внимание к финансовому взаимодействию бюджетов, возникло понятие «финансовая помощь из государственного бюджета», позволяющее централизованно возмещать дефицит территориальных бюджетов. Связанные с распадом СССР разрывы хозяйственных и экономических связей, либерализация цен, высокий рост инфляции, быстрый переход к рыночным отношениям вызвали необходимость формирования нового типа системы межбюджетных отношений, который основывался на интересах как Федерации в целом, так и ее субъектов.

Для упрочения федеративного устройства России необходимо создание межбюджетных отношений, которые были бы направлены на стимулирование региональных органов власти и местного самоуправления к ответственному управлению бюджетом.

Первым этапом реформирования системы межбюджетных отношений в России стала активная нормотворческая деятельность. Главной целью данного этапа являлось создание трехуровневой бюджетной системы. Однако, серьезной проблемой стали методы разграничения полномочий между центром и регионами. Доминирующим был принят договорной метод, нарушающий принцип равенства бюджетных прав регионов во взаимоотношениях с федеральным центром. Дотационные регионы различными способами старались привлекать в свои бюджеты финансовые ресурсы. Субъекты Федерации, которые были обеспечены собственными бюджетными средствами, пытались уменьшить объем налоговых платежей, зачисляющихся в федеральный бюджет.

В период с 1991 по 1993 гг. республики Татарстан, Саха, Башкортостан, Чеченская и Якутия требовали создания в России «одноканальной» модели бюджетного федерализма и прервали перечисление в вышестоящий бюджет налоговых доходов, которые были собранны на своих территориях. Ответом федерального центра на подобные действия стал запуск процесса передачи на региональный уровень федеральных расходных полномочий без предоставления доходных источников. Таким образом, регионам были даны все функции по социаль-

ной защите населения, помощи сельского хозяйства и реализации капитальных инвестиций. Тем не менее, принятие данных мер повлекли за собой увеличение дефицита региональных бюджетов. Для уменьшения дефицита Правительство было вынуждено внести в механизм финансовой помощи новый элемент – дотации, вследствие чего появилась следующая схема распределения трансфертов: при повышении региональных доходов уменьшался норматив отчислений от налогов или объем трансфертов, и наоборот.

Функционирование данной схемы не стимулировало региональные органы к увеличению собственных доходов и оптимизации расходной части бюджетов [1].

В целях улучшения взаимодействия межбюджетных отношений с территориальным уровнем был основан Федеральный фонд финансовой поддержки регионов и созданы единые нормативы отчислений от федеральных налогов. Тем не менее, стало необходимым комплексное реформирование межбюджетных отношений. Вследствие этого в 1998 году приняли среднесрочную «Концепцию реформирования межбюджетных отношений на 1999 – 2001 гг.». В трансфертной системе возникли два новых элемента: Фонд регионального развития, созданный для содействия субъектам Федерации, и Фонд компенсаций – для финансового снабжения нефинансируемых мандатов. Помимо этого, осуществлено улучшение методики организации и распределения Федерального фонда финансовой поддержки регионов [2].

Преобразовывая межбюджетные отношения федерального центра с регионами, законодатели почти не проявляли заинтересованность к внутрирегиональным бюджетным взаимосвязям. Однако, их недостаток препятствовал упрочению межбюджетных отношений в федеративном государстве.

Поэтому, существенной задачей четвертого этапа реформирования межбюджетных отношений в соответствии со среднесрочной «Программой развития бюджетного федерализма до 2005 года» обусловлено стимулирование регионального и местного развития. Существенным в механизме межбюджетного регулирования стало фиксирование на устойчивой основе доходных источников, включая нормативов отчислений от федеральных налогов, за бюджетами субъектов Федерации и муниципальными образованиями. Совершенствование территориально-организационных принципов местного самоуправления содействовало принятию в 2003 г. Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ. Тем не менее, новый поселенческий тип муниципальных образований был выработан отдельно от финансово-экономи-

ческой базы, это создало массу внутрирегиональных проблем межбюджетных отношений, которые существуют и сегодня.

Предстоящее реформирование межбюджетных отношений в среднесрочной перспективе получило отражение в «Концепции повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в Российской Федерации в 2006 – 2008 гг.» и «Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 года».

Следовательно, анализ эволюции современной системы межбюджетных отношений Российской Федерации позволяет выделить этапы, которые качественно изменили уровень финансового взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления.

Основываясь на опыте совершенствования межбюджетных отношений, главной задачей следующего этапа является стимулирование региональных органов власти и местного самоуправления к организации условий для предпринимательской и инвестиционной деятельности. Это необходимо для роста бюджетно-налогового потенциала территории.

Под воздействием предоставленных факторов в государстве создается централизованная, децентрализованная или кооперативная (смешанная) модель межбюджетных отношений.

Централизованная модель межбюджетных отношений обладает следующими отрицательными чертами [3]:

– значительные издержки на функционирование самой системы;

– субъективизм выравнивания уровня социально-экономического развития;

– понижение интереса региональных и местных органов власти в увеличении собственных доходов и развитии объектов налогообложения в подконтрольных территориях.

Для укрепления федеративного государства и формирования межбюджетных отношений необходима децентрализация бюджетных полномочий. Совмещение элементов централизованных и децентрализованных моделей прослеживается в кооперативной модели межбюджетных отношений, которая направлена на бюджетное выравнивание региональных диспропорций.

По суждению ряда авторов, как раз кооперативная модель является основой формирования бюджетной системы в России. Направление на децентрализованные модели, которые свойственны высокоразвитым демократическим странам, приведет к нарушению единства государства и обострению асимметрии, в то время как централизация ум-

ножит иждивенческие настроения субнациональных властей [4]. Прочие ученые полагают, что кооперативная модель несет урон территориальной конкурентоспособности и препятствует инновационному развитию [5].

Нужно заметить, что в чистом виде та или иная модель межбюджетных отношений не существует, это предполагает формирование того или иного принципа в их построении, который ограничен определенным историческим периодом. Следовательно, бюджетный федерализм как совокупность механизмов организации бюджетных потоков в федеративном государстве – это динамичная система, приспосабливающаяся к непрерывно меняющимся общественно-политическим условиям [6].

Оптимальная модель межбюджетных отношений обязана вовремя становиться то более, то менее централизованной, а мерой ее эффективности, должно выступать только качество и уровень предоставления бюджетных услуг населению [7].

В результате, необходимо сказать, что российское государство сложилось как федеративное относительно недавно. Сегодня поступательное развитие экономики, рост ее конкурентоспособности во многом зависит от имеющейся системы межбюджетных отношений, которая за последнее время претерпела существенные изменения: проведено несколько системных реформ, сформированы фонды предоставления финансовой помощи нижестоящим бюджетам, создан поселенческий бюджетный уровень. Но заявлять о соответствии функционирующей в России бюджетной системы принципам бюджетного федерализма пока рано. Поэтому переход страны к модели устойчивого развития в федеративных условиях определяет необходимость теоретического обоснования и реформирования межбюджетного регулирования регионов.

В советской России регулирование межбюджетных отношений совершалось в условиях централизации и отсутствия существенной бюджетной автономии у территориальных органов. Активная нормотворческая деятельность в период постсоветских реформ содействовала созданию в стране трехуровневой бюджетной системы, а также появлению ряда новых инструментов регулирования межбюджетных отношений, среди которых:

– закрепление на постоянной основе доходных источников и расходных обязательств за каждым уровнем бюджетной системы;

– централизованные фонды поддержки субъектов Федерации с регламентированным порядком предоставления финансовой помощи;

– единые нормативы отчислений от федеральных налогов;

– закрепление права региональных органов власти заменять дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований дополнительными нормативами отчислений от региональных налогов и сборов;

– консолидация многочисленных видов межбюджетных трансфертов (создание единых блочных субсидий и субвенций).

Однако не все употребляемые инструменты имеют четкое теоретико-методологическое обоснование, и не всегда согласованы и увязаны между собой.

Список используемых источников

1. Методические рекомендации Министерства Финансов Российской Федерации по организации мероприятий, направленных на обеспечение сбалансированности местных бюджетов [Электронный ресурс] : Письмо Министерства Финансов Российской Федерации от 15.12.2006 № 06-04-08/01-161. – Гарант: информационно-правовой портал. – URL : http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12051078/

2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

3. Карасева, М. В. Право собственности на бюджетные средства [Электронный ресурс] // Финансы. – 2012. – № 6. – URL : http://www.finance-journal.ru

4. Немова, Л. А. Межбюджетные отношения: зарубежный опыт и уроки для России [Электронный ресурс] // Россия и Америка в XXI веке. – 2012. – № 2. – URL : http://www.rusus.ru/?act=read&id=81

5. Бюджетные полномочия субъектов Российской Федерации : учебное пособие / А. А. Ливеровский, А. И. Худяков, М. А. Бродский, В. Н. Антонов ; под ред. А. А. Ливеровского. – СПб. : СПбГУЭФ, 2014. – 291 с.

6. Балтина, А. М. Финансовые системы зарубежных стран : учебное пособие / А. М. Балтина, В. А. Волохина, Н. В. Попова. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 112 с.

7. Костяев, А. И. Территориальная дифференциация условий хозяйствования // Экономист. – 2012. – № 9. – С. 23 – 30.

8. Клисторин, В. И. Анализ межбюджетных отношений в интересах общественности (на примере муниципальных образований Новосибирской области) [Электронный ресурс] / В. И. Клисторин, Т. В. Сумская // Прикладной бюджетный анализ: методика и подходы. – СПб. : Норма, 2012. – С. 93 – 120. – URL : http://www.budgetrf.ru/Publications

Хаитова Е. О. – магистрант кафедры «Экономика»

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Л. А. Макаровой

Важным блоком анализа финансового состояния предприятия выступает также оценка его деловой активности. Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. Ускорение оборачиваемости оборотных средств позволят либо при том же объеме производства высвободить из оборота часть оборотных средств, либо при том же размере оборотных средств увеличить объем производства.

Для оценки эффективности использования средств предприятия применяются показатели оборачиваемости группы активов, которые характеризуют эффективность оборачиваемости активов в целом и отдельных частей. Так, коэффициент оборачиваемости ($n_{об}$) характеризует число оборотов, совершенных определенным видом активов, т.е. скорость оборота данного вида активов или рублей выручки от реализации, снимаемых с каждого рубля данного вида активов. В свою очередь, продолжительность одного оборота в днях ($Д_{об}$) характеризует время, в течение которого деньги, вложенные в один из видов активов, возвращаются в денежную наличность в результате реализации продукции (оказания услуг).

Результаты анализа показателей деловой активности ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ» за рассматриваемый период приведены в табл. 1.

Динамика коэффициента оборачиваемости по основным статьям (заемных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, оборотных активов) имела тенденцию к росту, что свидетельствует об улучшении использования вложенного в предприятие капитала. Это привело к сокращению продолжительности оборота не только по основным показателям, но и операционного цикла. При этом, несмотря на отрицательные значения, наблюдается рост финансового цикла, свидетельствующий о существенном разрыве между сроком платежа по обязательствам перед поставщиками и получением денег от покупателей.

С анализом деловой активности предприятия тесно связан анализ финансовых результатов, который включает в себя общую оценку динамики прибыли и оценку рентабельности деятельности предприятия.

1. Показатели оценки деловой активности предприятия

Показатель	Алгоритм расчета	2016	2017	Отклонение (+, –)
I. Коэффициент оборачиваемости: 1) имущества (активов – $n_{об.А}$)	$\frac{ВР}{А} = \frac{с.\ 2110\ (ф.№2)}{с.\ 1600\ (ф.№1)}$	2,49	2,93	0,44
2) оборотных активов (мобильных средств – $n_{об.ОА}$)	$\frac{ВР}{ОА} = \frac{с.\ 2110\ (ф.№2)}{с.\ 1200\ (ф.№1)}$	5,02	7,82	2,80
3) материальных средств ($n_{об.ЗЗ}$)	$\frac{С_{пр}}{ЗЗ} = \frac{с.\ 2120\ (ф.№2)}{с.\ 1210 + с.1220\ (ф.№1)}$	13,24	9,79	–3,45
4) заемного капитала ($n_{об.ЗК}$)	$\frac{ВР}{ЗК} = \frac{с.\ 2110\ (ф.№2)}{с.\ 1400 + с.1500\ (ф.№1)}$	4,16	5,77	1,61
5) дебиторской задолженности ($n_{об.ДЗ}$)	$\frac{ВР}{ДЗ} = \frac{с.\ 2110\ (ф.№2)}{с.\ 1230\ (ф.№1)}$	8,11	29,79	21,68
6) кредиторской задолженности ($n_{об.КЗ}$)	$\frac{С_{пр}}{КЗ} = \frac{с.\ 2120\ (ф.№2)}{с.\ 1520\ (ф.№1)}$	3,60	5,45	1,85
7) собственного капитала ($n_{об.СК}$)	$\frac{ВР}{СК} = \frac{с.\ 2110\ (ф.№2)}{с.\ 1300\ (ф.№1)}$	6,19	5,97	–0,22
8) основного капитала (фондоотдача – $n_{об.ОС}$)	$\frac{ВР}{ОС} = \frac{с.\ 2110\ (ф.№2)}{с.\ 1130\ (ф.№1)}$	5,43	5,47	0,04

Продолжение табл. 1

Показатель	Алгоритм расчета	2016	2017	Отклонение (+, –)
II. Продолжительность оборота, дней: 1) активов ($Д_{об.А}$)	250 дней / $n_{об.А}$	100	85	–15
2) оборотных активов ($Д_{об.ОА}$)	250 дней / $n_{об.ОА}$	50	32	–18
3) материальных средств ($Д_{об.ЗЗ}$)	250 дней / $n_{об.ЗЗ}$	19	26	7
4) заемного капитала ($Д_{об.ЗК}$)	250 дней / $n_{об.ЗК}$	60	43	–17
5) дебиторской задолженности ($Д_{об.ДЗ}$)	250 дней / $n_{об.ДЗ}$	31	8	–22
6) кредиторской задолженности ($Д_{об.КЗ}$)	250 дней / $n_{об.КЗ}$	69	46	–24
7) собственного капитала ($Д_{об.СК}$)	250 дней / $n_{об.СК}$	40	42	2
8) основного капитала (фондоотдача – $Д_{об.ОС}$)	250 дней / $n_{об.ОС}$	46	46	0

Окончание табл. 1

Показатель	Алгоритм расчета	2016	2017	Отклонение (+, –)
III. Продолжительность операционного цикла ($Д_{оп.ц.}$)	$Д_{об.ЗЗ} + Д_{об.ДЗ}$	50	34	–16
IV. Продолжительность финансового цикла ($Д_{фин.ц.}$)	$Д_{оп.ц.} – Д_{об.КЗ}$	–20	–12	8

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются:

– оценка динамики абсолютных и относительных показателей финансовых результатов (прибыли и рентабельности);

– оценка эффективности бизнеса;

– определение оптимальной величины прибыли (предельный анализ).

Обобщенная информация о финансовых результатах представлена в бухгалтерской отчетности: Бухгалтерский баланс и Отчет о прибылях и убытках.

Данные для оценки динамики прибыли, ее структуры как результата эффективного использования ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ» своего экономического потенциала (производственного, ресурсного, управленческого) приводятся в табл. 2. Горизонтальный анализ абсолютных показателей показывает, что предприятие в течение анализируемого периода имело положительный финансовый результат. Но ежегодного прироста чистой прибыли не наблюдается (в 2016 г. – уменьшилась на 80,3%). Это связано в первую очередь с увеличением коммерческих расходов (на 6,3%), управленческих расходов (на 4,4%), а также прочих расходов (на 134,5%), что негативно отразилось на величине общего финансового результата. Прибыль до налогообложения уменьшилась на 79,2%.

В свою очередь, показатели рентабельности характеризуют также не эффективность работы предприятия в целом. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты производственно-

2. Анализ и оценка финансовых результатов деятельности предприятия

Показатель	Код строк (ф. № 2)	Сумма, тыс. р.			Структура, %			Темп прироста, % (+, –)
		2016	2017	Изменение (+, –)	2016	2017	Изменение доли в валюте баланса, %	
1. Выручка (нетто) от реализации	2110	1551649	1540915	–10734	100,0	100,0	0,0	–0,7
2. Себестоимость реализации	2120	1319891	1280520	–39371	85,1	83,1	–2,0	–3,0
3. Валовая прибыль (убыток)	2100	231758	260395	28637	14,9	16,9	2,0	12,4
4. Коммерческие расходы	2210	103326	109805	6479	6,7	7,1	0,5	6,3
5. Управленческие расходы	2220	75967	79301	3334	4,9	5,1	0,3	4,4
6. Прибыль (убыток) от продаж (п. 3 – п. 4 – п. 5)	2200	52465	71289	18824	3,4	4,6	1,2	35,9
7. Доходы от участия в других организациях	2310	0	0	0	0,0	0,0	0,0	–
8. Проценты к получению	2320	331	52	–279	0,0	0,0	0,0	–84,3
9. Проценты к уплате	2330	2421	0	–2421	0,2	0,0	–0,2	–100,0
10. Прочие доходы	2340	30692	14161	–16531	2,0	0,9	–1,1	–53,9
11. Прочие расходы	2350	32105	75297	43192	2,1	4,9	2,8	134,5
12. Прибыль (убыток) до налогообложения (п. 6 + п. 7 + п. 8 – – п. 9 + п. 10 – – п. 11)	2300	48962	10205	–38757	3,2	0,7	–2,5	–79,2

Продолжение табл. 2

Показатель	Код строк (ф. № 2)	Сумма, тыс. р.			Структура, %			Темп прироста, % (+, –)
		2016	2017	Изменение (+, –)	2016	2017	Изменение доли в валюте баланса, %	
13. Текущий налог на прибыль	2410	10146	3665	–6481	0,7	0,2	–0,4	–63,9
14. Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	1198	2150	952	0,1	0,1	0,1	79,5
15. Изменение отложенных налоговых активов	2450	739	3237	2498	0,0	0,2	0,2	338,0
16. Прочее (штрафные санкции и другие обязательные платежи)	2460	0	78	78	0,0	0,0	0,0	–
17. Чистая прибыль (убыток) (п. 12 – п. 13 – – п. 14 + п. 15 – – п. 16)	2400	38357	7549	–30808	2,5	0,5	–2,0	–80,3
18. Чистая прибыль на 1 р. прибыли от продаж (п. 17 / п. 6)		0,73	0,11	–0,63	X	X	X	–85,5

хозяйственной деятельности предприятия, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Основные показатели рентабельности ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ» и их изменения за анализируемый период представлены в (табл. 3).

3. Показатели рентабельности

Показатель	Алгоритм расчета	2016, %	2017, %	Отклонения, % (+, –)
1. Рентабельность продаж (реализованной продукции – $R_{рп}$)	$\frac{П_{рп}}{ВР} = \frac{с.\ 2200\ (ф.№2)}{с.\ 2110\ (ф.№2)} 100\%$	3,38	4,63	1,25
2. Рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$)	$\frac{П_{ч}}{СК} = \frac{с.\ 2400\ (ф.№2)}{с.\ 1300\ (ф.№4)} 100\%$	15,31	2,93	–12,39
3. Рентабельность активов (экономическая рентабельность – $R_{А}$)	$\frac{П_{бал}}{А} = \frac{с.\ 2300\ (ф.№2)}{с.\ 1600\ (ф.№4)} 100\%$	7,85	1,94	–5,91
4. Рентабельность затрат (производства продукции – $R_{ЗЗ}$)	$\frac{П_{бал}}{С_{пр}} = \frac{с.\ 2300\ (ф.№2)}{с.\ 2120\ (ф.№2)} 100\%$	3,71	0,80	–2,91
5. Рентабельность инвестированного капитала ($R_{ин.к.}$)	$\frac{П_{бал}}{СК + ДО} = \frac{с.\ 2300\ (ф.№2)}{с.\ 1300 + с.\ 1400\ (ф.№4)} 100\%$	19,06	3,89	–15,17

Продолжение табл. 3

Показатель	Алгоритм расчета	2016, %	2017, %	Отклонения, % (+, –)
6. Рентабельность заемного капитала ($R_{ЗК}$)	$\frac{П_{бал}}{ЗК} = \frac{с.\,2300\ (ф.№2)}{с.\,1400 + с.\,1500\ (ф.№4)} 100\%$	13,13	3,82	–9,31

Из таблицы 3 видно, что рентабельность всего капитала в целом, а также его составляющих имеет тенденцию к снижению, что говорит о неэффективном использовании имеющихся в распоряжении предприятия производственных ресурсов.

Таким образом, динамика коэффициентов финансовой устойчивости подтверждает выводы анализа финансовой устойчивости, сделанного на основе абсолютных показателей.

Список используемых источников

1. Гражданский кодекс Российской федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
2. Об акционерных обществах : федер. закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
3. О несостоятельности (банкротстве) : федер. закон от 26.10.2002 №127-ФЗ (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
4. О бухгалтерском учете : федер. закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
5. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утв. приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
6. Учет основных средств : Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 6/01 (утв. Приказом Минфина РФ 30.03.2001 № 26н (с изм. и доп.). – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
7. Абрамов, С. И. Управление инвестициями в основной капитал : учебное пособие. – М. : Изд-во «Экзамен», 2012. – С. 415.

8. Абрютина, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учебное пособие / М. С. Абрютина, А. В. Грачев. – М. : Дело и сервис, 2010. – 284 с.

9. Алексеева, М. М. Планирование деятельности предприятия : учебное пособие. – М. : Финансы и статистика, 2013. – С. 176.

10. Бакадоров, В. Л. Финансово-экономическое состояние предприятия : учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 361 с.

Чернышова И. А. – магистрант кафедры «Экономика»

КРЕДИТОВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ В ПАО СБЕРБАНК

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента М. А. Куликовой

Кредитные операции составляют основу активной деятельности коммерческих банков, поскольку их успешное осуществление ведет к получению основных доходов, способствует повышению надежности и устойчивости банков, а в период кризиса к неудачам в кредитовании сопутствует разорение и банкротство.

Коммерческий банк, как кредитная организация, имеет исключительное право осуществлять, в совокупности, следующие банковские операции:

– привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц;

– размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности;

– открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц [1].

Современные коммерческие банки выступают основным звеном банковской системы. Независимо от собственности, коммерческие банки являются самостоятельными субъектами экономики. Их отношения с клиентами носят коммерческий характер. Основная цель функционирования коммерческих банков – получение максимальной прибыли [2].

Набольшую доходность коммерческому банку приносят, в основном, услуги по кредитованию, в частности кредитованию юридических лиц. Такого рода услуги отличаются определенной сложностью и должны быть приспособлены к требованиям конкретных клиентов, поэтому, разрабатывая как набор услуг по кредитованию, так и стратегию их продвижения, банки должны учитывать специфические по-

требности отдельных групп клиентов и индивидуальные особенности каждого потенциального заемщика.

Сущность кредитных отношений в коммерческом банке определяется принципами банковского кредитования, важнейшими из которых являются: возвратность, платность, обеспеченность, целевой характер, дифференцированный подход к кредитам и заемщикам. Эти принципы складывались, начиная с первого этапа развития кредита, а в дальнейшем были законодательно закреплены.

Под законодательными актами обычно понимаются как положения действующего банковского законодательства или регулирования (если таковые имеются), так и отдельные декреты, инструкции, указания органов банковского контроля, имеющие обязательную силу для всех коммерческих банков.

Законодательные акты можно подразделить на регулирующие активные операции в целом, регулирующие их определенные виды или отдельные конкретные операции [3].

Кредитные отношения банка с предприятием оформляются договором. Субъектами кредитных отношений могут быть предприятия (независимо от форм собственности), являющиеся юридическими лицами, с одной стороны, и коммерческие банки, с другой. Важным условием для заключения такого договора является представление в банк документа налогового органа о том, что он имеет заявление предприятия о желании получить ссуду у данного банка.

Согласно Гражданскому кодексу РФ (разд. IV, гл. 42, п. 2): «К отношениям по кредитному договору применяются правила, предусмотренные для договора займа, если иное не вытекает из существа кредитного договора. По кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее. Кредитный договор должен быть заключен в письменной форме. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность кредитного договора. Такой договор считается ничтожным» [4].

Правовое регулирование кредитной деятельности коммерческих банков в Российской Федерации также основывается на законах «О Центральном Банке РФ» от 10.07.2002 № 86-ФЗ, «О банках и банковской деятельности в РФ» (ред. от 13.07.2015 № 231-ФЗ).

Операции банков по кредитованию компаний и фирм, осуществление инвестиционных проектов, валютные операции, лизинговые операции по своей сути не могут считаться ликвидным размещением средств и осуществляются банками исключительно в целях получения

прибыли на разнице в процентных ставках между размещением и привлечением средств и в виде дополнительных доходов, связанных с предоставлением таких кредитов, что напрямую указывает на основной принцип кредитования – платность. Этот принцип выражает необходимость прямого возврата заемщиком, полученных от банка кредитных ресурсов, а также оплаты права на их использование.

Экономическая плата за кредит отражается в фактическом распределении дополнительно полученной за счет его использования прибыли между заемщиком и кредитором. Реализуется данный принцип в установлении величины платы за кредит – банковского процента, выполняющего следующие функции:

– перераспределение части прибыли юридических лиц и дохода физических лиц;

– регулирование производства и обращения путем распределения ссудных капиталов на различных уровнях;

– на кризисных этапах развития экономики – антиинфляционную защиту денежных накоплений клиентов банка.

Платность кредита стимулирует заемщика к его наиболее эффективному использованию. Ставка (норма) ссудного процента определяется как отношение суммы годового дохода, полученного на ссудный капитал, к сумме предоставленного кредита [5]. Цена кредита определяет общее соотношение спроса и предложения на рынке ссудных капиталов и зависит от целого ряда факторов, в том числе от числа конъюнктурного характера, чем она принципиально отличается от традиционного механизма ценообразования на другие виды товаров. На ее величину существенно влияет макроэкономическая ситуация, так как на стадии спада ссудный процент, как правило, увеличивается, а на стадии большого подъема – снижается.

Принцип возвратности кредита выражает необходимость своевременного возврата полученных от кредитора финансовых ресурсов после завершения их использования заемщиком. Он находит свое практическое выражение в погашении конкретной ссуды путем перечисления соответствующей суммы денежных средств на счет предоставившей ее кредитной организации (или иного кредитора). Это обеспечивает возобновление кредитных ресурсов банка, что является необходимым условием продолжения его функционирования.

Помимо прибыльности и ликвидности активных операций достаточно важное значение для их осуществления имеет вопрос кредитных рисков и их распределения. Если помещение ресурсов в кассовую наличность, остатки на счетах в Центральном банке, государственные ценные бумаги считаются имеющими практически нулевую степень риска, а размещение средств у других банков – активами, то кредиты

компаниям, фирмам и другие аналогичные инструменты денежного рынка сопряжены с более значительным риском, степень которого меняется в зависимости от вида предоставленного кредита. Поэтому при проведении активных операций для банков большое значение имеет вопрос о распределении рисков и недопущение их чрезмерной концентрации на каком-либо одном виде.

Со структурой и качеством кредитного портфеля связаны основные риски, которым подвергается банк в процессе операционной деятельности:

– риск ликвидности (неспособность банка погасить обязательства перед вкладчиками);

– кредитный риск;

– риск процентных ставок и т.д.

В связи с этим одну из основополагающих функций кредитных подразделений банка составляет тщательный отбор заемщиков, анализ условий выдачи кредита, постоянный мониторинг финансового состояния заемщика, его способности и готовности погасить кредит.

Принцип срочности кредита отражает необходимость его возврата не в любое приемлемое для заемщика время, а в точно определенный срок, зафиксированный в кредитном договоре или заменяющем его документе. Нарушение указанного условия является для кредитора достаточным основанием для применения к заемщику экономических санкций в форме увеличения взимаемого процента, а при дальнейшей просрочке предъявления финансовых требований в судебном порядке.

Принцип обеспеченности кредита выражает необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств и находит практическое выражение в таких формах кредитования, как ссуды под залог или под финансовые гарантии. Наиболее актуален этот принцип в период экономической нестабильности.

Целевой характер кредита заключается в необходимости целевого использования средств, полученных от кредитора. Он находит практическое выражение в соответствующем разделе кредитного договора, устанавливающего конкретную цель выдаваемой ссуды, а также в процессе банковского контроля над соблюдением этого условия заемщиком. Стоит отметить, что банк, согласно условиям его договора кредитования, может потребовать от заемщика полный возврат заемных средств, если клиент потратил хотя бы часть средств целевого кредита на личные цели.

Дифференцированный характер кредита определяет дифференцированный подход со стороны кредитора к различным категориям потенциальных заемщиков. Практическая реализация его может зависеть

как от индивидуальных интересов конкретного банка, так и от проводимой государством централизованной политики поддержки отдельных отраслей или сфер деятельности.

Кроме того, развитие активных операций коммерческих банков исходя из соображений ликвидности, прибыльности и приемлемого допустимого распределения рисков должно происходить при строгом соблюдении имеющихся законодательных актов, регулирующих соответствующие стороны банковской деятельности, которые прямо или косвенно воздействуют на возможности банков осуществлять вложения средств в те или иные виды активных операций.

Такие положения могут иметь характер обязательных для всех банков указаний, касающихся проведения или дальнейшего развития активных операций в целом или их отдельных видов, разрешений на осуществление отдельных видов операций, а также специфических законодательных мер, которые в свою очередь направлены на стимулирование или ограничение отдельных видов операций путем оказания централизованного воздействия на уровень их прибыльности, риска или ликвидности.

Различного рода предприятия малого, среднего и крупного бизнеса одинаково нуждаются в деньгах. Банки предлагают разные варианты кредитования юридических лиц, каждый из которых соответствует определенному назначению. Правильно подобранный банковский продукт позволит получить необходимые ресурсы с минимальными издержками.

Существует несколько видов банковского финансирования и кредитования юридических лиц:

- универсальные кредиты;
- кредиты на текущую деятельность;
- инвестиционные кредиты;
- коммерческая ипотека;
- факторинг;
- лизинг.

Универсальный кредит для бизнеса чаще всего не имеет каких-либо специальных условий. Эти деньги можно потратить по своему усмотрению на любые цели. Он основан на доверии банка клиенту исходя из проведенного финансового анализа заемщика. Однако чаще всего данный вид кредита отличается довольно низкой суммой предоставляемых средств, что объясняется снижением потенциальных рисков для банка ввиду возможной неплатежеспособности заемщика.

Кредит на текущую деятельность берут в основном для пополнения оборонных средств или вложения во внеоборотные активы. Дан-

ный кредит считается целевым, а значит, в основной массе данные продукты кредитования выдаются под залог имущества заемщика, с целью полного или частичного обеспечения кредитных средств. Например, если заемщик берет оборотный кредит под покупку оборудования, то банк-кредитор вполне может дополнить договор условием залога приобретаемого имущества.

Инвестиционные кредиты, как правило, должны расходоваться с учетом бизнес-плана. Их могут выдать на реализацию нового проекта или для развития нового направления деятельности, для существенного повышения производственных мощностей. Также инвестиционные кредиты выдаются под покупку коммерческой недвижимости с обязательным оформлением ее в залог по данному кредиту, что уже относится к коммерческой ипотеке. Залог недвижимости должен обязательно оформляться в органах государственной регистрации права. Размер инвестиционных кредитов может достигать сотни миллионов рублей, что, несомненно, принесет банку большую прибыль за счет оплаты процентов, однако стоит учитывать высокие риски невозвратности столь высоких сумм.

Довольно распространенным инструментом кредитования юридических лиц является банковская гарантия. Выдавая гарантию, банк обязуется выплатить долг по вашим обязательствам третьей стороне, если вы окажетесь не в состоянии выполнить свои обязательства. Услугами банковской гарантии часто пользуются организации, участвующие в различных электронных аукционах на исполнение обязательств по контракту. Обычно банковские гарантии выдаются под исполнение контрактов, оформленных по Федеральному закону № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013, или контрактов, оформленных по Федеральному закону № 223 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011.

Услуги факторинга и лизинга банки чаще всего предоставляют через свои компании соответствующего профиля. Факторингом называют специфический вид финансирования, основанный на переуступке долга за поставленные вами товары, работы или услуги. Вы получаете сумму, соответствующую стоимости поставок, а банк или факторинговая компания взыскивает долг уже без вашего участия.

Лизинг называют финансовой арендой. Он позволяет вам получить в пользование имущество, выплачивая его стоимость в рассрочку и становясь впоследствии собственником приобретенного имущества [6].

Представители малого и среднего бизнеса могут воспользоваться практически всеми существующими видами кредитования юридических лиц и финансирования бизнеса. Конечно, для этого надо соответствовать требованиям, которые банки и другие финансирующие институты предъявляют к своим клиентам. Рейтинг клиента – это один из самых важных коэффициентов для принятия решения о кредитовании. В зависимости от рейтинга можно оценить финансовое положение клиента. Оно может быть плохим, средним и хорошим. Легко понять, что у организации с хорошим рейтингом больше шансов получить кредит, чем у организации с плохим рейтингом. Однако на значение рейтинга влияет не только финансовое состояние, но и деловая репутация заемщика.

К услугам представителей малого и среднего бизнеса как классические виды кредитования юридических лиц, так и становящиеся более доступными кредитные линии (возобновляемые и не возобновляемые с свободным или регулируемым графиком погашения) и банковские гарантии.

Так, например, в ПАО Сбербанк есть два основных направления кредитования молодых предпринимателей. Это «кредитная фабрика» и «кредитный конвейер». Кредитный конвейер пришел в Сбербанк относительно недавно, но уже сейчас это инновационная система кредитования юридических лиц. Принцип работы данного продукта кредитования основан на последовательной работе различных структурных подразделений корпоративного блока.

В Тамбовской области подавляющее большинство субъектов малого и микро бизнеса обращаются в ПАО Сбербанк не только за обслуживанием их бизнеса, но и за получением кредита, что имеет важную роль в развитии кредитования в Тамбовской области.

В период кредитования все заемщики Сбербанка имеют целый ряд персональных сотрудников, таких как менеджеры, аналитики и инспекторы, которые предоставляют клиентам целых спектр услуг, в том числе кредитование. Такой уровень ценности клиента для банка помогает заемщикам поддержать высокий уровень кредитной истории, но и предотвратить ее ухудшение.

Помимо чисто банковских услуг малому и среднему бизнесу доступны некредитные формы заемного финансирования, например, услуги факторинга. Их предлагают как факторинговые компании, так и банки. Кроме того, в среде малого и среднего бизнеса все шире используются возможности лизинга, который нередко доступнее и выгоднее классического банковского кредита [7].

Существует множество способов финансирования крупного бизнеса. Однако наиболее доступным и традиционным остается банковский кредит. В разных вариантах кредитование юридических лиц может служить для краткосрочного или долгосрочного финансирования тех или иных проектов или развития. Для краткосрочного финансирования подходят экспресс-кредиты, кредиты на пополнение оборотных средств. Долгосрочное финансирование предоставляется в виде кредитов для развития бизнеса, кредитных линий. Разрешить вопросы, возникающие при заключении договоров с контрагентами, взаимодействии с таможней и налоговой службой, эффективно помогает банковская гарантия.

Однако не стоит думать, что любой кредит имеет положительную историю. Существует много случаев, когда заемщик попадает в трудную финансовую ситуацию или наоборот ведет нечестный бизнес и выходит на просрочку или не выполняет основные условия договора. Основным способом помощи заемщикам, оказавшимся в трудной финансовой ситуации является реструктуризация долга. Это может быть как отсрочка платежа, так и изменение основного графика погашения кредита.

Предприятия, чья деятельность связана с регулярными поставками постоянным покупателям на условиях отсрочки платежа, могут использовать факторинг для ускорения оборота капитала.

Обновлять основные средства во многих случаях удобнее посредством лизинга, нежели покупать на заемные средства [8].

Список используемых источников

1. О Сбербанке России [Электронный ресурс]. – URL : http://prosber–bank.com/o-sberbanke-rossii

2. О банках и банковской деятельности : федер. закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 05.04.2016) [Электронный ресурс]. – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/

3. Мягкова, Е. Л. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / Е. Л. Мягкова, Т. Л. Мягкова. – М. : Аллель, 2010. – 64 с.

4. Ачкасов, А. И. Активные операции коммерческих банков // Консалтбанкир. – 2004. – № 16. – С. 65.

5. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от. 31.01.2016) [Электронный ресурс]. – URL : http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=193157

6. Колесников, В. И. Банковское дело / В. И. Колесников, Л. П. Кроливецкая // Финансы и статистика. – 2004. – № 13. – С. 54.

7. Банки для бизнеса. Обзор кредитов для бизнеса в российских банках [Электронный ресурс]. – URL : http://www.123credit.ru/biz/kredity_dlia_biznesa/TabID/58/Default.aspx

8. Кредиты и финансирование для малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – URL : http://www.123credit.ru/biz/cnid/18/kredit_malomu_biz

Чернышова А. С. – магистр кафедры «Экономика»
Ершова М. В. – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика»

КРЕДИТЫ БАНКА РОССИИ КАК ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В целях поддержания и регулирования ликвидности банковской системы, Центральный Банк осуществляет операции, которые направлены на пополнение недостатка, и на изъятие избытка ликвидности.

Инструменты, которые применяет Центральный Банк для регулирования ликвидности банковского сектора, делятся на несколько групп:

1) инструменты, которые способствуют увеличению ликвидности кредитных организаций:

а) инструменты, способствующие поддержанию ликвидности, которые позволяют удовлетворить как мгновенную, так и текущую потребность кредитных организаций в денежных средствах для выполнения срочных обязательств;

б) инструменты рефинансирования, предназначенные для того, чтобы расширить кредитные вложения банков в реальный сектор экономики, с целью стимулирования его развития;

в) инструменты, которые направлены на стабилизацию, необходимость которой возникает, в связи с утратой части капитала банка вследствие обесценения или убыточности активов в условиях кризисного состояния экономики.

2) инструменты для абсорбирования избыточной ликвидности с целью сокращения денежного предложения.

Широкое применение получили кредиты Банка России, обеспеченные блокировкой (залогом) ценных бумаг, к которым относятся внутридневные кредиты, кредиты «овернайт» и ломбардные кредиты. Предоставление названных кредитов осуществляется на основе заключения между банком-заемщиком и Банком России генерального кредитного договора в порядке, предусмотренном Положением ЦБ РФ от 04.08.2003 № 236-П [1].

Обобщающая характеристика системы рефинансирования (кредитования) кредитных организаций банком России представлена в табл. 1.

Внутридневные кредиты – это кредиты Банка России, предоставляемые кредитным организациям путем осуществления платежа с их банковских счетов (основных счетов) больше остатка денежных средств на данных счетах, но не больше установленного лимита [2].

1. Виды рефинансирования (кредитования) Банка России и их основные характеристики [2]

Вид кредитования	Срок кредитования	Ставка, %	Вид обеспечения	Дата предоставления кредита (Т – дата обращения кредитной организации за кредитом банка России)
Внутридневные кредиты	–	0	Блокировка ценных бумаг из Ломбардного списка Банка России (ЛСБР). Векселя, права требования по кредитным договорам	В течение дня (Т + 0)
Кредиты «овернайт»	1 календарный день	9,25	Залог ценных бумаг из ЛСБР. Залог векселей, прав требования по кредитным договорам	В конце дня (Т + 0)
Ломбардные кредиты	1 календарный день	9,25	Залог ценных бумаг из ЛСБР	Т + 0
Кредиты, обеспеченные нерыночными активами или поручительствами	1 календарный день	10	Залог векселей, прав требования по кредитным договорам. Поручительства кредитных организаций	Т + 0

Продолжение табл. 1

Вид кредитования	Срок кредитования	Ставка, %	Вид обеспечения	Дата предоставления кредита (Т – дата обращения кредитной организации за кредитом банка России)
Кредиты, обеспеченные нерыночными активами или поручительствами	От 2 до 549 календарных дней	10,75		
	3 месяца	Определяется на аукционе		Т + 2

Кредиты овернайт – кредиты Банка России, предоставляемые кредитным организациям в конце дня в сумме непогашенного внутридневного кредита путем зачисления суммы кредита на соответствующие основные счета – корреспондентские счета (субсчета) кредитных организаций [2].

Ломбардные кредиты – кредиты Банка России, предоставляемые кредитным организациям на основании заявки путем зачисления суммы кредита на соответствующие основные счета – корреспондентские счета (субсчета) кредитных организаций, открытые в Банке России или в ЗАО РП ММВБ (при использовании системы электронных торгов ММВБ) [2].

Внутридневные кредиты и кредиты «овернайт» предоставляются в автоматическом режиме, а ломбардные кредиты в режиме запроса.

Динамика ставки «овернайт» представлена в табл. 2.

Анализ объемов кредитных операций Банка России за 2014 – 2016 гг. представлен в табл. 3.

Дополнительным инструментом предоставления ликвидности российским банкам является механизм экстренного предоставления ликвидности (МЭПЛ). Механизм экстренного предоставления ликвидности направлен на поддержку финансово устойчивых банков, которые столкнулись с временными трудностями с ликвидностью.

2. Ставка «овернайт» Банка России [2]

Период действия	%
С 30.10.2017	9,25
С 18.09.2017 по 29.10.2017	9,50
С 19.06.2017 по 17.09.2017	10,00
С 02.05.2017 по 18.06.2017	10,25
С 27.03.2017 по 01.05.2017	10,75
С 19.09.2016 по 26.03.2017	11,00
С 14.06.2016 по 18.09.2016	11,50
С 03.08.2015 по 13.06.2016	12,00
С 16.06.2015 по 02.08.2015	12,50
С 05.05.2015 по 15.06.2015	13,50
С 16.03.2015 по 04.05.2015	15,00
С 02.02.2015 по 15.03.2015	16,00
С 16.12.2014 по 01.02.2015	18,00

3. Объемы операций кредитования Банка России в 2014 – 2016 гг., млн. р. [2]

Год	Объем предоставленных внутридневных кредитов	Объем предоставленных кредитов «овернайт»	Объем предоставленных ломбардных кредитов	Объем предоставленных кредитов, обеспеченных активами или поручительствами
2014	60 742 863,41	203 873,31	113 255,62	12 144 805,21
2015	53 120 325,69	180 898,63	238 627,10	9 902 992,10
2016	49 600 167,79	214 539,01	84 726,00	10 542 692,92

Целью механизма экстренного предоставления ликвидности является поддержка финансово устойчивых банков, столкнувшихся с временными трудностями с ликвидностью, которые не могут быть разрешены с помощью стандартных инструментов предоставления ликвидности Центрального Банка. Инструмент МЭПЛ доступен широкому кругу банков.

Механизм экстренного предоставления ликвидности может быть использован Центральным Банком как один из инструментов предоставления банкам ликвидности в рамках мер финансового оздоровления.

МЭПЛ используется многими ведущими мировыми центральными банками, например ЕЦБ, Банком Англии, ФРС США. Рекомендации о создании МЭПЛ поступали ЦБ РФ, от Международного валютного фонда (МВФ) в рамках программы оценки финансового сектора [3].

Поддержку в рамках нового механизма экстренного предоставления ликвидности смогут получить не только системно значимые банки.

В отличие, от уже существующего механизма безотзывных кредитных линий (БКЛ), открываемых банкам, выполняющим норматив краткосрочной ликвидности, поддержку в рамках Механизма экстренного предоставления ликвидности (МЭПЛ) могут получить и банки, не являющиеся системно значимыми. В отличие от БКЛ, Банк России в рамках МЭПЛ не гарантирует предоставления средств банку, заключившему с ним соглашение.

Решение о предоставлении средств, в рамках Механизма экстренного предоставления ликвидности Банк России принимает индивидуально в каждом конкретном случае на основе комплексного анализа ситуации с банком. Кроме того, в рамках Механизма экстренного предоставления ликвидности банки смогут использовать более широкий круг обеспечения, чем, по безотзывным кредитным линиям (БКЛ).

Центральный Банк РФ строго не ограничивает потенциальный перечень обеспечения, хотя будет стремиться принимать от банков, обратившихся за МЭПЛ, те классы активов, процедура приема и оценки которых уже отработана, т.е. ценные бумаги и права требования по кредитным договорам, это позволит максимально быстро рассматривать вопрос о предоставлении средств.

Если обеспечением выступают ценные бумаги, то сделки будут проводиться в форме РЕПО, по другим видам обеспечения – в форме кредита.

Список используемых источников

1. О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом (блокировкой) ценных бумаг : Положение

Банка России от 04.08.2003 № 236-П (с изм. и доп.). – URL : http://base.garant.ru/12132284/#ixzz4yEIT1iq8

2. Куликов, Н. И. Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование : монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 108 с.

3. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL : http://www.cbr.ru

4. Ассоциация Российских Банков [Электронный ресурс]. – URL : http://www.arb.ru/

5. О Центральном банке (Банке России) : федер. закон от 10.07.02 № 86-ФЗ.

Чумакова А. И. – магистрант кафедры «Экономика»

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА СПОСОБА НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента Е. Л. Дмитриевой

Объекты основных средств постепенно физически и морально изнашиваются под воздействием множества факторов. Износ можно характеризовать как утрату первоначальных свойств основного средства, что в итоге приводит к снижению стоимости объекта.

На современном этапе каждое предприятие, вне зависимости от принадлежности к какой-либо отрасли производства, имеет проблемы с износом основных средств.

Для того чтобы заменить изношенные активы на новые организации применяют механизм начисления амортизации, который возмещает затраты на покупку основных фондовпри формировании себестоимости выпускаемой на настоящий промежуток времени продукции, оказания услуг или выполняемых работ.

Амортизация – это постепенный процесс переноса стоимости основных фондов на стоимость производимых продуктов или услуг по мере их физического, а также морального износа, которые в будущем будут направлены на обновление основных средств предприятия.

На сегодняшний день предприятия применяют на практике несколько способов начисления амортизации. По российскому законодательству предприятия в праве самостоятельно делать выбор между способами начисления амортизации.

Выбор определенного метода начисления амортизации закрепляется на весь период амортизации основных фондов. Настоящим российским законодательством не разрешается изменение способа начис-

ления амортизации основных фондов на протяжении всего срока их полезного использования.

В Положении (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства», утвержденном приказом Минфина от 27.04.2000 г. № 92, предлагается большой список методов амортизации основных фондов:

1) прямолинейного списания;
2) уменьшения остаточной стоимости;
3) ускоренного уменьшения остаточной стоимости;
4) кумулятивный;
5) производственный;
6) метод, предусматриваемый налоговым законодательством.

При использовании метода уменьшающегося остатка на первые отчетные периоды приходится наибольшая доля отчислений на изнашивание, что приумножает общий объем издержек и уменьшает чистую прибыль и обязательства по налогам. Однако в последнее время списание актива величины годовых амортизационных отчислений значительно уменьшилось, чем в методе равномерного начисления износа, то есть увеличивается прибыль и возрастает налог. По этой причине организация осуществит платеж равную той же сумме налога, которая перераспределена во времени, то есть в первые годы эксплуатации актива коммерческая организация как бы приобретает бесплатный государственный кредит. Как правило, данный «кредит» применяют для обновления необоротных активов [1].

Выбор метода амортизации определяется не видом актива, а предполагаемым режимом использования объекта. К примеру, во множестве случаев амортизацию зданий определяют методом равномерного начисления износа, а амортизацию транспортных средств – методом начисления износа с сокращающейся балансовой стоимости.

В качестве плюсов метода уменьшающегося остатка, как правило, приводят два аргумента: расходы на обслуживание и ремонт объекта увеличиваются по мере роста его срока службы; большинство необоротных активов лишаются значительной части своей рыночной стоимости в первые годы эксплуатации.

Во времена инфляции выбор метода начисления износа с сокращающейся балансовой стоимостью рентабелен организации тем, что она платит свои налоги обесцененными деньгами.

Фактически налоговый метод и есть классический метод уменьшаемого остатка. А используются данные методы при начислении амортизации объектов, затраты на обслуживание которых в процессе использования увеличиваются и эффективность использования которых с начала эксплуатации намного выше, чем под конец эксплуатации. Есть множество достоинств в начислении амортизации налого-

вым методом. Главной из них является возможность начисления большей суммы амортизационных отчислений в первые годы эксплуатации основных фондов. Наиболее выгодно это для тех коммерческих организаций, которые выплачивают государству дивиденды [2].

Ответ на вопрос о методе амортизации также тесно связывают с вопросом о возможности изменения или пересмотра метода амортизации. На практике, как метод амортизации, так и сроки амортизации, пересматриваются довольно часто. Но решение необходимости данных вопросов заключается не в ошибочных оценках бухгалтера, а в условиях ведения бизнеса и экономической среды в целом, которые постоянно изменяются.

При отражении в бухгалтерском учете и отчетности рассматриваемых изменений (перспективно или ретроспективно) основным моментом является собственно термин «оценка». Стандарт бухгалтерского учета 6 «Исправление ошибок и изменения в финансовых отчетах», определяет учетную оценку прямо как предварительную оценку, используемую организацией с целью распределения дохода и расхода между соответствующими отчетными периодами. Учетную оценку можно пересматривать, если меняются базовые условия или получена дополнительная информация.

Мнения специалистов о том, чем принято считать модификация метода амортизации или сроков ее начисления – пересмотром или изменением учетной оценки, неоднозначны. Поскольку метод и срок амортизации, учитывая их значимость для предприятий любого типа, направляются именно на распределение издержек между соответствующими отчетными периодами.

Однако, разработчики международных и российских стандартов бухгалтерского учета, приходят во мнении к тому, что если нет возможности отличить изменение учетной политики от изменения учетных оценок, считается, что происходит изменение учетных оценок [3].

Можем сделать вывод о том, что цель начисления амортизации является распределение всей стоимости основных фондов на весь срок их эксплуатации. Возникает необходимость в выборе такого метода, который бы мог распределять стоимость по периодам в соответствии с объемом прибыли, получаемой от использования основных средств в течение каждого из них.

Срок полезного использования основных фондов можно периодически пересматривать, так как он базируется на предварительной его оценке.

Если ожидаемый способ получения экономической прибыли от основных фондов значительно изменился, соответственно нужно изменить и метод начисления амортизации. Данную операцию не следу-

ет реализовывать часто, а перед сменой возникает необходимость повторного тщательного взвешивания.

В случае необходимости замены метода начисления амортизации, она осуществляется, и процесс замены одного метода расчета на иной необходимо каким-либо образом зафиксировать документально.

Список используемых источников

1. Юркова, Т. И. Экономика предприятия / Т. И. Юркова, С. В. Юрков, 2012. – С. 119.

2. Горфинкель, В. Я. Экономика организаций (предприятий) / В. Я. Горфинкель, В. А. Швандара. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – С. 321.

3. Сиротина, Т. П. Практикум по дисциплине «Экономика и статистика предприятия». – М. : Моск. междунар. ин-т эконометрики, информатики, финансов и права, 2014. –С. 25.

Шарикова Н. В. – магистрант кафедры «Экономика»

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ БАНКАМИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента кафедры «Экономика» М. А. Куликовой

Операции по привлечению средств являются основной группой пассивных операций коммерческих банков в банковской практике – они являются результатом посреднической деятельности банка в приобретении ресурсов.

Анализ динамики и структуры депозитов банковского сектора РФ за последние три года (2014 – 2016 гг.) показал рост вкладов физических лиц в абсолютном выражении при снижении темпов их роста: с 19,0% на 01.01.2014 в сравнении с началом 2013 г. и до 9,4% на 01.01.2017 в сравнении с данными на начало 2015 г. Кроме того наблюдается сокращение доли вкладов физических лиц в пассивах банковского сектора с 28,8% на 01.01.2013 до 23,9% на начало 2017 г. Несмотря на то, что структура депозитов физических лиц характеризуется уменьшением удельного веса вкладов сроком выше одного года, но, тем не менее, такие вклады занимают наибольшую долю в общей структуре: на начало 2017 г. – 55,1% от суммы всех депозитов, в то время как вклады сроком от 31 дня до одного года занимают 27,6%, а вклады до востребования и сроком до 30 дней – 17,3% [4].

Отмечается тенденция постепенного снижения максимальных процентных ставок по вкладам физических лиц. Однако, несмотря на снижение многих показателей, вклады физических лиц соответствуют высокому уровню концентрации в банковской системе России. Рассматривая значение депозитов физических лиц по группам банков, можно говорить об их важности как основного источника фондирования для региональных малых и средних банков. Поэтому коммерческим банкам необходимо учитывать проблемы, возникающие при проведении привлечения средств физических лиц, а также находить направления для их совершенствования.

В ходе анализа банковского сектора и конкретных коммерческих банков были выявлены следующие основные проблемы, связанные с привлечением средств физических лиц:

– инициатива размещения средств исходит непосредственно от самих вкладчиков, при этом сам банк имеет слабый контроль над объемом депозитных операций;

– подверженность населения воздействию разнообразных факторов – политических, экономических, психологических, которые повышают риск быстрого оттока средств и потери ликвидности банками;

– мошенничество;

– асимметричная информированность клиентов о банковских рисках;

– невысокий уровень грамотности и знания населения относительно банковских продуктов;

– отсутствие страховых гарантий по большинству предложений;

– не все банки на российском рынке предоставляют полный спектр услуг по привлечению денежных средств населения.

Для решения вышеперечисленных проблем существует множество способов и вариантов. К примеру, для того, чтобы население осуществляло вложения свободных денежных средств в коммерческие банки, последним необходимо создавать новые банковские продукты, совершенствовать технологические процессы обслуживания клиентов и системы управления. Также банки должны развивать эффективную клиентскую политику, предполагающую разработку специальных проектов по развитию отношений с клиентами.

На сегодняшний день программы по привлечению и удержанию клиентов – физических лиц в коммерческих банках в приоритете используют концепцию управления отношениями с клиентами, которая подразумевает, что кредитные организации должны демонстрировать не только высокое качество обслуживания, но и предвидеть потребности клиентов в будущем, в соответствии с которыми предлагать решения их удовлетворения.

Новое направление в банковской деятельности – это работа кредитных организаций с состоятельными клиентами – «private banking». Обслуживание VIP-клиентом предполагает индивидуальный подход к их потребностям. Банковские вклады для таких клиентов направлены на удовлетворение их потребностей, а особенностью таких кладов является более высокий процент по ним [5]. При этом банкам необходимо сконцентрировать внимание не только на удовлетворении краткосрочных интересов рентабельных клиентов, но и на том, чтобы надолго закрепить отношения с потенциально выгодными клиентами, то есть установить с ними долгосрочные и прочные связи.

В качестве вспомогательного ресурса решения данной проблемы может выступить применение банками практики более активного участия клиента в управлении своими средствами. Стандартные банковские продукты, например, депозиты, которые привлекаются в размере определенной суммы на установленный срок под фиксированную ставку без возможности пополнения или снятия денежных средств, должны уступать место продуктам, которые подразумевают самостоятельный выбор клиентом условий размещения своих временно свободных денежных средств или даже предоставлять возможность изменять условия в период размещения депозита. Также привлечь средства населения можно путем предложения клиентам выгодных условий по банковским продуктам и создание специальных условий для различных групп клиентов: студентов; пенсионеров; граждан, выезжающих за границу. При разработке нового продукта банк должен ориентироваться на новые потребности клиентов, выявить которые можно в результате маркетинговых исследований. Для решения проблемы подверженности вкладов воздействию различных факторов банкам необходимо принимать определенные меры по снижению непредвиденного изъятия средств клиентами, поскольку это негативно сказывается на финансовом состоянии банка. Применение данных мер необходимо для обеспечения среднесрочного и долгосрочного кредитования необходимыми источниками средств. Для того чтобы банк мог свободно распоряжаться денежными средствами вкладчика, необходимо законодательно исключить возможность их досрочного изъятия. При этом вкладчику следует предложить более выгодный процент для вкладов с ограниченным сроком изъятия [6]. Но следует учитывать, что при досрочном снятии денежных средств клиент в большинстве случаев получает доход по ставке вклада «до востребования» (обычно 0,01%) и для коммерческого банка данная ситуаций не является отрицательной – не возникают затраты по выплате процентов за пользование ресурса-

ми, но для клиента это минус. Чтобы избежать досрочного изъятия денежных средств физическому лицу следует планировать свой бюджет, а также выбирать наиболее комфортный срок вклада, либо при необходимости денежных средств продать сберегательный сертификат третьему лицу.

Современные банки осознали, что эффективная деятельность и устойчивое развитие организации находятся в зависимости не столько от возможности адаптации к изменяющимся внешним условиям, сколько от возможности воздействовать на них и изменять. Это проявляется, прежде всего, в изменении подходов к банковским инновациям. Главное место отводится формированию и внедрению философии постоянного обновления, составной частью которой является создание атмосферы постоянного создания и внедрения инноваций [4]. В сферу постоянного совершенствования могут быть включены такие элементы как продукты, система управления, технологические процессы, мотивация труда, мышление сотрудников и прочие.

Для укрепления устойчивой ресурсной базы коммерческим банкам требуется постоянно совершенствовать свою депозитную политику, направленную на:

– повышение привлекательности предоставляемых банковских продуктов;

– разработку системы стимулов, привлекательных для потенциальных клиентов;

– диверсификацию линейки продуктов с учетом региональных особенностей;

– анкетирование клиентов для определения их предпочтений при выборе банка;

– проведение рекламных кампаний, направленных на привлечение новых клиентов путем повышения доверия к банку, подчеркивая его надежность,

– высокое качество обслуживания и другие конкурентные преимущества;

– создание рекламной телефонной службы для быстрого и удобного получения необходимой информации о потенциальных клиентах.

При этом необходимо руководствоваться следующими принципами: взаимосвязь между депозитными, кредитными и другими операциями банка для обеспечения его конкурентоспособности, стабильности и надежности; диверсификация ресурсов банка с целью минимизации рисков; конкурентоспособность предлагаемых банковских продуктов и услуг. Учитывая перечисленные принципы, кредитные орга-

низации должны разрабатывать комплекс мер, состоящий не только из финансовых, но и из маркетинговых инструментов, который будет направлен на достижение большей эффективности управления депозитным портфелем [5].

Следующей важной проблемой привлечения средств населения является мошенничество. В настоящее время распространены схемы совершения преступлений с векселями – изготовление фальшивых (подложных) векселей или частичная подделка настоящих векселей, которые могут уменьшить доверие населения к покупке ценных бумаг. Также возможно мошенничество со сберегательными сертификатами и банковскими картами. Например, при утере сертификата на предъявителя, если вкладчик вовремя не сообщит в банк о пропаже, данный документ может быть использован для получения денежных средств любым лицом. Поэтому банки рекомендуют, при обнаружении пропажи немедленно сообщить в банк о случившемся. Необходимо уделять повышенное внимание хранению сберегательных сертификатов, так как только при его наличии банк возвратит вкладчику денежные средства. Поэтому многие коммерческие банки предлагают хранить сберегательные сертификаты в банковских сейфах и/или ячейках, обеспечивая их сохранность. Для решения проблемы риска мошенничества необходимо ужесточение законодательства.

Проблема асимметричности информированности клиентов о банковских рисках заключается в том, что банки, как наиболее информированные участники рынка сбережений, своими решениями влияют на уровень риска и размер дохода клиента, причем естественно, что процентная ставка должна зависеть от уровня риски размещения средств. В свою очередь, вкладчик, как наименее информированный участник денежного рынка, выбирает банк, обычно ориентируясь на уровень процентной ставки. При этом с рынка сбережений вытесняются банки, которые не в состоянии платить высокие проценты по вкладам, а возрастающий общий размер потерь вкладчиков возмещает Агентство страхования вкладов, а если средства не страхуются, то происходит потеря доверия ко всему банковскому сектору и массовое изъятие средств из банков. Данная проблема напрямую связана с психологической проблемой, которая стоит на пути развития банковских услуг − финансовая неграмотность населения. Часть населения до сих пор не понимает специфику деятельности банка и не разбирается в предлагаемых банками продуктах, а использование интернет-банкинга еще более усиливает эту ситуацию. Для решения вышеперечисленных проблем необходимо усилить эффективность программ, направленных на повышение финансовой грамотности населения.

Если вклады физических лиц подлежат обязательному страхованию, то по сберегательным сертификатам и векселям в большинстве случаев страховые гарантии не предусмотрены. Вкладчик рискует, когда выбирает эти способы вложения средств, и в случае отзыва лицензии у банка, клиент не сможет зачастую получить компенсацию. Риск можно нивелировать осмотрительным выбором банка.

Также следует отметить, что на настоящий момент не все российские банки предлагают клиентам полный ассортимент услуг по вложению денежных средств. Если средства во вклады привлекает большинство банков, то выпуск векселей, сберегательных сертификатов и чеков осуществляется не в каждом банке. В целях расширения каналов привлечения среднесрочных и долгосрочных денежных средств банками требуется законодательное изменение условий работы с ценными бумагами, а также повышение заинтересованности клиентов в других продуктах, приносящих доход, помимо вкладов. Решение выявленных проблем будет способствовать росту привлеченных банками денежных средств клиентов – физических лиц, улучшению конкурентных позиций российских банков, качества обслуживания и предоставляемых ими услуг.

Список используемых источников

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (Часть 2) [Электронный ресурс]. – URL : http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/4_43.html

2. Куликов, Н. И. Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование : монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 108 с.

3. О банках и банковской деятельности : федер. закон от 03.02.1996 № 17-ФЗ.

4. О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России) : федер. закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ.

5. Бровкина, Н. Е. Рынок банковского обслуживания физических лиц. Тенденции и перспективы развития : учебное пособие. 2-е изд., стер. – М. : Кнорус, 2015. – 264 с.

6. Власенко, М. С. О работе банка с клиентами // Деньги и кредит. – 2007. – № 12. – С. 47 – 50.

7. Комаревцева, Л. В. Проблемы формирования депозитной политики в современных условиях / Л. В. Комаревцева, Е. А. Гладышева // Проблемы учета и финансов. – 2014. – № 14. – С. 47 – 52.

8. Обзор банковского сектора Российской Федерации (интернет-версия). Аналитические показатели. № 171 январь 2017 г. [Электронный ресурс]. – URL : https://www.cbr.ru/analytics/bank_system/ obs_1701.pdf

Шарикова Н. В. – магистрант кафедры «Экономика»

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТОВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук, доцента кафедры «Экономика» М. А. Куликовой

Коммерческие банковские организации стремительно расширяют набор депозитных товаров, увеличивают число точек продаж розничных услуг, внедряют новейшие высокотехнологичные виды обслуживания клиентов. Для развития депозитных операций у коммерческих банков имеется хорошая база [3].

Предпосылками увеличения вкладов граждан в банках являются:

– увеличение реальных доходов населения;

– осуществление положений Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» от 23.12.2003 № 177-ФЗ;

– улучшение стабильности кредитных организаций и банковского сектора в целом;

– развитие правовых основ защиты интересов кредиторов и вкладчиков;

– повышение доверия клиентов и вкладчиков к финансовым посредникам;

– сохранение института банковской тайны, в том числе тайны вклада.

Все большей популярностью у населения пользуется банковский вклад. Большое количество людей начинает задумываться о формировании пассивного источника дохода. Одним из таких популярных способов инвестирования денег на сегодняшний день является открытие депозитного счета в банке.

Вклад – денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в целях хранения и получения дохода. Доход по вкладу выплачивается в денежной форме в виде процентов. Вклад возвращается вкладчику по его первому требованию в порядке, предусмотренном для вклада данного вида федеральным законом и соответствующим договором [4].

Актуальность данного вида инвестирования обуславливается тем, что депозит является несложным, доступным и практически безопасным методом сбережения, а также увеличения своих денежных средств [1]. Депозитные счета открывают не только начинающие трейдеры, но и опытные «вкладчики», отводящие для них определенный процент в своих инвестиционных портфелях.

В настоящий момент рынок банковских депозитов (вкладов) в России активно развивается. Это подтверждается ростом вкладов населения в банках.

За минувшие годы объем привлеченных коммерческими банками денежных средств населения вырос более чем в 2 раза (рис. 1).

В относительном выражении, рост за 01.01.2016 в сравнении с 01.01.2015 составил 42,1%. По прогнозам Центрального Банка Российской Федерации данное направление по рынку вкладов сохранится. При этом данный вид прогноза предусматривает замедление темпов роста экономики и доходов граждан, а кроме того уменьшение процентных ставок по депозитам при одновременном воздействии капитализации высоких процентов предыдущих периодов.

В III квартале 2016 г. прирост депозитов физических лиц в российской банковской системе несколько замедлился относительно предыдущего квартала. Согласно статистике Банка России, за июль-сентябрь объем депозитов населения номинально увеличился на 1,1%, против +2,4% по итогам II квартала.

В целом же вклады физических лиц за девять месяцев выросли лишь на 0,4%. В абсолютных величинах портфель депозитов физических лиц вырос на 256 и 99 млрд. р. за III квартал и девять месяцев 2016 г. соответственно.

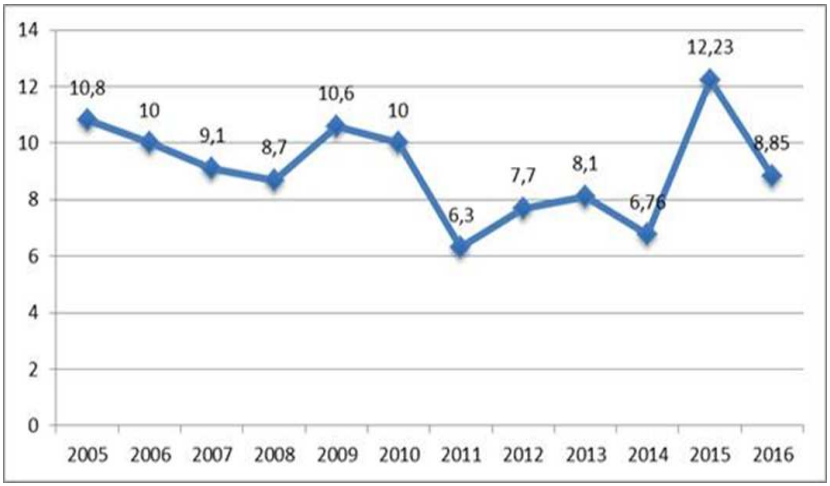

Рис. 1. Средневзвешенные процентные ставки по привлеченным кредитными организациями вкладам (от 181 дня до 1 года) физических лиц, % [3]

Для сравнения, за июль – сентябрь и за девять месяцев прошлого года объем вкладов населения увеличился на 6,6 и 14,3% (1,3 и 2,6 трлн. р. соответственно).

Отличительной направленностью настоящего времени также считается перераспределение депозитов населения внутри банковского сектора.

Данная динамика сопряжена, в первую очередь, с изменением политики регулятора. Во второй половине 2013 г. Центральный Банк Российской Федерации начал «чистку» рынка, при этом крупные отзывы лицензий пришлись в основном на 2013 – 2015 гг. [3].

Таким образом, на фоне отзыва лицензий у отечественных банков в 2013 – 2015 гг., населением была продемонстрирована осторожность в отношении инвестирования своих средств, сохраняющаяся и в настоящее время. На сегодняшний день преимущество, прежде всего, отдается крупным российским банкам. Наилучший результат в третьем квартале 2016 г. продемонстрировали крупные банки из ТОП-50. В частности, среди пятидесяти крупнейших банков положительной динамикой депозитов характеризовались 78% кредитных организаций. Тогда как среди банков, занявших с 51 по 100-е место в рейтинге, 68% банков продемонстрировали в третьем квартале положительную динамику депозитов. При этом за пределами ТОП-200 лишь 56% банков демонстрировали рост депозитов населения.

Существенной тенденцией формирования российского рынка банковских вкладов также является снижение предлагаемых процентных ставок по депозитам. Согласно результатам 2015 г. большая часть из 100 крупнейших банков понизили ставки по вкладам [6].

Средневзвешенный уровень ставок по объему вкладов физических лиц на 01.01.2016 со сроком привлечения от 181 до 1 года составил 8,85%, что на 3,38% меньше по сравнению с предыдущим аналогичным периодом (рис. 1).

На рисунке 1 отчетливо прослеживается тенденция сокращения ставок по вкладам в основном во II и в III кварталах.

Сокращение процентных ставок по депозитам физических лиц в 2016 г. можно связать с определенными критериями. Во-первых, неустойчивая ситуация на рынке банковских услуг привела к тому, что случилось перераспределение депозитов в пользу основных отечественных банков, которые вынуждены были уменьшить процентные ставки по вкладам для того, чтобы не допустить увеличения собственных затрат. И во-вторых, усилившаяся надзорная деятельность и меры ЦБ РФ не дают возможность коммерческим кредитным организациям определять ставки по вкладам выше среднерыночных.

Рассмотрим средневзвешенные процентные ставки по привлеченным депозитам физических лиц за 2014 – 2016 гг. по 30 крупнейшим банкам России в табл. 1.

За последние годы произошло резкое снижение процентных ставок по депозиту по всем видам вкладов из-за нестабильного курса национальной валюты, особенно это заметно на вкладах до востребования в евро. Процентные ставки по вкладу до востребования с 4,85 в 2014 г. снизились до 0,28% в 2016 г. Меньшее воздействие на величину процентных ставок по депозиту сказалось на срочных вкладах в рублях в период 2014 – 2016 гг. За этот период по этому виду вклада произошло снижение на 2,89%, что является самым минимальным уровнем снижения в сравнении с другими видами вкладов.

Для того, чтобы более подробно рассмотреть долевое соотношение вкладов в наиболее популярной в России валюте, представим структуру оборотов по привлеченным вкладам физических лиц в табл. 2.

Как видно из таблицы лишь по одному виду вклада сохранилась положительная динамика, хотя за 2016 г. произошел рост на 0,23% в сравнении с предыдущим годом.

1. Средневзвешенные процентные ставки по привлеченным депозитам физических лиц за 2014 – 2016 гг.

Показатель	Период			Темп роста, %		Темп прироста	
Вид вклада	2014	2015	2016	2014–2015	2015–2016	2014–2015	2015–2016
Вклады до востребования в рублях, %	11,76	8,24	6,38	70,07	77,43	–29,93	–22,57
Срочные вклады в рублях, %	10,05	8,73	7,16	86,87	82,02	–13,13	–17,98
Вклады до востребования в долларах, %	5,24	1,63	0,75	31,11	46,01	–68,89	–53,99
Срочные вклады в долларах, %	5,23	2,83	1,54	54,11	54,42	–45,89	–45,58
Вклады до востребования в евро, %	4,85	1	0,28	20,62	28,00	–79,38	–72,00
Срочные вклады в евро, %	4,68	1,55	0,59	33,12	38,06	–66,88	–61,94

2. Структура оборотов по привлеченным вкладам физических лиц за 2014 – 2016 гг. по 30 крупнейшим банкам России

Показатель	Период			Темп роста, %		Темп прироста	
Вид вклада	2014	2015	2016	2014–2015	2015–2016	2014–2015	2015–2016
Вклады до востребования в рублях, доля	79,23	78,73	81,44	99,37	103,44	–0,63	3,44
Срочные вклады в рублях, доля	20,77	21,27	18,56	102,41	87,26	2,41	–12,74
Вклады до востребования в долларах, доля	46,39	63,94	26,94	137,83	42,13	37,83	–57,87
Срочные вклады в долларах, доля	53,61	36,06	73,06	67,26	202,61	–32,74	102,61
Вклады до востребования в евро, доля	47,17	70,11	70,27	148,63	100,23	48,63	0,23
Срочные вклады в евро, доля	49,85	29,89	29,73	59,96	99,46	–40,04	–0,54

При срочных вкладах в евро наблюдается отрицательная динамика за последние 2 года, так как из-за резкого колебания курса валют вкладчики предпочитают не рисковать и вкладывать деньги в евро, лишь используя вклады до востребования в евро, чтобы в любой момент можно было воспользоваться своими капиталовложениями.

Проанализируем структуру вкладов за I квартал 2017 г. и отразим результаты в табл. 3.

Как видно из табл. 3 физические лица отдают предпочтение вкладам до востребования в рублях из-за нестабильной экономической ситуации, что составляет 84,02% по отношению к срочным вкладам в рублях, доля которых составляет 15,98%. Такая же динамика наблюдается во вкладах до востребования в евро. Совершенно противоположная ситуация касается вкладов до востребования в долларах, доля которых составляет 37,45%. Согласно прогнозам ЦБ процентная ставка по рублевым вкладам к концу 2017 г. будет составлять 5%. Существует вероятность, что возобновится отток капитала в связи с ростом

3. Структура оборотов по привлеченным кредитными организациями депозитам физических лиц за I квартал 2017 г.

Показатель	I квартал 2017 г.	
Вид вклада	Средневзвешенные процентные ставки	Доля вкладов
Вклады до востребования в рублях, %	6,41	84,02
Срочные вклады в рублях, %	7,39	15,98
Вклады до востребования в долларах, %	0,79	37,45
Срочные вклады в долларах, %	1,57	62,55
Вклады до востребования в евро, %	0,43	70,17
Срочные вклады в евро, %	0,58	29,83

ставок в США. Коммерческим банкам необходимо срочно принимать меры, чтобы снижение уровня вкладов не сильно сказалось на их деятельности либо предлагать более привлекательные вклады для населения.

Проанализировав развитие рынка вкладов физических лиц в I квартале 2017 г., можно выделить следующие наиболее значимые тенденции.

1. В I квартале 2017 г. объем средств населения в банках уменьшился на 232,7 млрд. р. до 23 967,6 млрд. р. (в I квартале 2016 г. вклады уменьшились на 700,2 млрд. р.). В относительном выражении совокупный размер вкладов уменьшился на 1% (в I квартале 2016 г. – уменьшился на 3%). Без влияния валютной переоценки рост вкладов в I квартале 2017 г. составил 0,7%.

2. Объем сберегательных сертификатов на предъявителя в отчетном периоде увеличился на 0,7 млрд. р. (на 0,1%) – до 486,0 млрд. р.

3. Сумма вкладов индивидуальных предпринимателей на 1 апреля 2017 г. составила 346,4 млрд. р. (1,4% общей суммы вкладов физических лиц), увеличившись с начала года на 9,0 млрд. р. (на 2,7%).

В результате общий объем застрахованных средств в банках в I квартале 2017 г. уменьшился на 231,9 млрд. р. до 23 788,7 млрд. р. (в I квартале 2016 г. – уменьшился на 746,4 млрд. р.). В относительном выражении снижение составило 1,0% (в I квартале 2016 г. – 3,3%), без

влияния валютной переоценки рост застрахованных вкладов составил 0,7%.

4. В I квартале 2017 г. наибольший прирост во вклады наблюдался в диапазоне от 700 тыс. до 1,4 млн. р. – увеличение на 2,4% по сумме и на 2,3% по количеству счетов. Вклады в диапазоне от 100 тыс. до 700 тыс. р. показали незначительный рост на 0,4% по сумме и по количеству. Сбережения свыше 1,4 млн. р. снизились на 1,7% по сумме, но при этом произошло увеличение их количества на 3,8%. Вклады до 100 тыс. р. сократились на 8,9% по сумме практически без изменения количества счетов.

5. По итогам I квартала доля вкладов свыше 1,4 млн. р. уменьшилась незначительно с 41,6 до 41,3%. Доля депозитов от 700 тыс. до 1,4 млн. р. увеличилась с 19,5 до 20,1%. Вклады от 100 тыс. до 700 тыс. р. увеличили свою долю с 29,5 до 29,9%, а вклады менее 100 тыс. руб. – снизили с 9,4 до 8,6%.

6. Средний размер вклада по банковской системе (без счетов до 1 тыс. р.) на 1 апреля 2017 г. составил 163,1 тыс. р., увеличившись по сравнению с началом года на 2,9%.

7. Результаты мониторинга процентных ставок по вкладам в 100 крупнейших розничных банках свидетельствуют о небольшом снижении доходности вкладов. По итогам I квартала 2017 г. 44 из 100 банков понизили ставки. В 16 банках ставки повысились, в 40 – остались неизменными.

8. Средний уровень ставок (взвешенных по объему вкладов) на 1 апреля 2017 г. по рублевым годовым вкладам в размере 1 млн. р. уменьшился на 0,2% до 7,2% годовых. Средние (невзвешенные) процентные ставки по аналогичным вкладам снизились на 0,4% до 8,1%.

9. В I квартале 2017 г. доля депозитов в иностранной валюте снизилась на 1,5% – с 23,7% на начало года до 22,2% на 1 апреля 2017 г. Указанное снижение в первую очередь вызвано укреплением курса рубля.

10. Доля долгосрочных вкладов свыше 1 года незначительно уменьшилась – с 46,5 до 46,0%. Доля вкладов до 1 года увеличилась с 35,2 до 36,3% на 1 апреля 2017 г. Доля вкладов до востребования незначительно сократилась – с 18,3 до 17,6%.

11. Доля 30 крупнейших по объему вкладов населения банков в I квартале 2017 г. увеличилась с 85,2 до 85,6%. Увеличение доли рынка данной группы банков наблюдается с конца 2013 г. При этом доля Сбербанка в отчетном периоде не изменилась, составив 46,5%.

Проведенный анализ состояния и тенденций российского рынка банковских депозитов позволяет произвести определенные заключения, а также охарактеризовать перспективы его развития на ближай-

шее время. В частности, на 2018 г. ожидается умеренный рост сберегательной активности населения. При этом предпочтение граждане будут отдавать вкладам, объем которых не превышает размера страхового возмещения – 1400 тыс. р. Среди возможностей, благодаря которым коммерческие кредитные организации сумеют увеличить размер собственных активов, привлеченных во вклады – рост процентных ставок по ним. Тем не менее, в ближайшее время предпосылки к уменьшению процентных ставок по депозитам сохраняются на протяжении всего года. Одной из причин такой политики банков будет являться усиление надзорной деятельности Центрального Банка за операциями коммерческих банков, а кроме того ослабление национальной денежной валюты, которая уменьшает предрасположенность к сбережению.

Выбор депозита напрямую зависит от преследующей цели вкладчика. Например, если клиент не собирается закрывать депозит досрочно, то ему следует отдать предпочтение срочным рублевым вкладам. Также при выборе срока размещения денежных средств в банке необходимо учесть реальные жизненные обстоятельства и с учетом этих поправок принимать решение о продолжительности срока размещения банковского вклада [4].

Если вкладчик любит риск, то ему следует использовать вклады с плавающей ставкой депозита. События будут развиваться в каком-то одном направлении либо клиент будет получать совсем небольшой доход по депозиту, либо он получит значительную прибыль.

Если же вкладчик хочет иметь возможность снять деньги в любой момент и не гонится за большими прибылями, то ему следует воспользоваться вкладом до востребования.

В целом, инвестирование в депозиты является очень доступным и положительным способом капиталовложения для физических и юридических лиц, которые готовы к невысокой доходности своего инвестиционного участия. Но в случае досрочного расторжения вкладчик теряет ощутимую часть прибыли, именно таким образом коммерческие банки обеспечивают себе пользование деньгами в течение определенного срока. Таким образом, банковские вклады являются наиболее популярным способом инвестирования денежных средств в современном обществе.

Список используемых источников

1. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс] : федер. закон от 03.02.1996 № 17 (с изм. и доп.). – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

2. Куликов, Н. И. Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование : монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 108 с.

3. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – URL : http://www.cbr.ru/ (дата обращения: 28.10.2016).

4. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – URL : http://www.gks.ru (дата обращения: 07.11.2016).

5. Процентные ставки и структура кредитов и депозитов по срочности за 2014 – 2016 гг. [Электронный ресурс]. – Официальный сайт. – URL : http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=int_rat (дата обращения: 01.04.2017).

6. Власенко, М. С. О работе банка с клиентами // Деньги и кредит. – 2007. – № 12. – С. 47 – 50

7. Ефимов, О. Н. Рынок банковских вкладов: главные тенденции / О. Н. Ефимов, И. М. Нурисламова // Novalinfo. – 2014. – № 28-1. – URL : http://novainfo.ru/article/2689

8. Романов, В. В. Система взаимоотношений российского коммерческого банка с клиентами : дис. … канд. экон. наук : 08.00.10 / В. В. Романов. – М., 2012. – 164 с.

9. Сафронова, Ю. Г. Оценка тенденций развития рынка банковских вкладов населения в России / Ю. Г. Сафронова, Е. А. Тарханова // Молодой ученый. – 2014. – № 8. – С. 585–588. – URL : http://moluch.ru/archive/67/11366/

Швецова О. В. – магистрант кафедры «Экономика»

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Одной из составных частей экономики развитых стран, как показывает мировая практика, является малый и средний бизнес. Небольшие предприятия наиболее чутко реагируют на изменение хозяйственной конъюнктуры, влияя на стабильность и динамичность развития экономики государства в рыночной среде. В этих условиях предприниматели используют не только преимущества специализации своего предприятия и заинтересованность его работников, но и возможности, которые открываются при производственной кооперации: более эффективное использование таких элементов производства, как основные средства, сырье, материалы, топливо и энергия, совместные научно-исследовательские разработки, разделение риска [1].

Понятие «малый бизнес» используется в самых различных контекстах. Развитие теории предпринимательства требует постоянного уточнения его сущности, особенно опираясь на новации, выдвинутые практикой. В основу могут быть положены определения, приведенные в энциклопедической литературе. В одном из экономических словарей понятие малого предприятия трактуется следующим образом: «Малое предприятие – это небольшое предприятие любой формы собственности, которое характеризуется ограниченным числом работников и занимающее крайне небольшую долю в общем по стране, региону объе-

ме деятельности, являющейся профильной для предприятия» [2]. Существуют определения общего характера, без учета особенностей малого бизнеса, связанных с его размером и масштабами деятельности. К примеру, Г. Франовская рассматривает малый бизнес как «субъект рыночной экономики, социально-экономический институт, который обладает спецификой национальных традиций и норм поведения, психологического уклада индивидуумов, которые осуществляют предпринимательскую деятельность, повышенную степень риска, инновационности, инициативности» [3].

К малому предприятию в России относится коммерческая организация в любой сфере деятельности, которая по своим критериям, установленным государством, относится к малому бизнесу.

Малые предприятия в России – организации с количеством сотрудников от 16 до 100 человек [4]. Это могут быть и юридические лица и индивидуальные предприниматели.

В Постановлении Правительства РФ «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» определены предельные значения выручки от реализации товаров за предшествующий год:

– для малых предприятий – 800 млн. р.;

– для микропредприятий – 120 млн. р. [5].

Все критерии отнесения предприятий к малому бизнесу можно свести в табл. 1.

Таким образом, особенности бухгалтерского учета на малых предприятиях заключаются в возможности выбора между традиционным ведением учета (в полном объеме) и упрощенными способами бухучета. Чтобы воспользоваться такой возможностью выбора, коммерсант должен соответствовать специальным критериям, дающим ему возможность получить статус субъекта малого предпринимательства.

У малого предприятия есть право отказаться от следующих норм общепринятого бухучета:

– не применять метод начисления и определять доходы и расходы кассовым методом;

– применять упрощенную систему учетных регистров;

– отказаться от ведения счетов 09 и 77, предназначенных для учета отложенных налоговых активов и обязательств (не вести учет постоянных и временных разниц);

– применять один синтетический счет вместо группы счетов (например, сч. 20 «Основное производство» вместо сч. 23, 25 и 26);

1. Критерии отнесения предприятий к малому бизнесу

Категория субъектов	Занятость на предприятии	Доход предприятия	Критерий независимости происхождения
Микро-предприятие	< 15 человек	< 120 млн. р.	Суммарная доля участия государства, субъектов РФ, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) не более 25%, за исключением суммарной доли участия, входящей в состав: – активов акционерных инвестиционных фондов; – имущества закрытых паевых инвестиционных фондов; – общего имущества инвестиционных товариществ. Суммарная доля участия иностранных организаций, суммарная доля участия, принадлежащая одной или нескольким организациям, которые не являются субъектами МСП, не превышает 49% каждая
Малое предприятие	16 – 100 человек	< 800 млн. р.	

– не формировать резервы;

– не применять отдельные ПБУ (к примеру, для строительных малых предприятий – ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда», утвержденное приказом Минфина России от 24.10.2008 № 116н);

– не переоценивать основные средства и нематериальные активы, не отражать обесценение нематериальные активы и финансовых вложений в бухучете;

– признавать коммерческие и управленческие расходы в себестоимости продукции (товаров, работ, услуг) полностью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности;

– все расходы по займам признавать прочими (без включения в стоимость инвестиционного актива).

Таким образом, малые предприятия могут применять не все счета бухгалтерского учета – другими словами, они могут укрупнить некоторые счета, при этом отбросив все лишние. К примеру, для производственных предприятий, учет затрат можно вести на счете 20, а при необходимости можно предусмотреть к нему субсчета в том случае, если в есть смысл в получении более детальной информации. Другие счета этой группы – 23, 25, 26, 28 и 29 – для малых предприятий являются лишними, поэтому их можно не применять. Аналогично можно пересмотреть счета бухгалтерского учета, которые применяются и для учета других операций.

Организовать упрощенный бухгалтерский учет малый предприниматель вправе одним из трех предложенных способов:

– организовать бухучет в полном объеме (общепринятая учетная система);

– вести учет в комбинированном регистре бухучета – книге (журнале) учета фактов хозяйственной деятельности (простая форма учета);

– построить учетную систему с использованием регистров учета имущества малого предприятия.

В 2016 году Минфин России выпустил Приказ № 64н от 16.05.2016 «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету», которым внес изменения в отдельные нормативные документы, регламентирующие ведение бухгалтерского учета [6]. Можно рассмотреть основные моменты:

– приобретенные МПЗ можно учитывать по цене поставщика (раньше только по фактической себестоимости), а остальные затраты – вознаграждение посреднику, затраты на доставку, оплата консульта-

ционных услуг и прочее – разрешено принимать в состав расходов в полной сумме в текущем периоде (то есть, когда эти расходы были понесены);

– микропредприятия могут включать стоимость материалов / сырья, товаров и других затрат на производство и подготовку к продаже продукции и товаров в расходы по обычным видам деятельности в полной сумме по мере приобретения запасов / осуществления затрат (раньше до фактического расходования эти категории должны были учитываться в составе МПЗ);

– аналогично списываются и расходы на МПЗ, предназначенные для управленческих нужд;

– малые предприятия могут не создавать резервы под снижение стоимости МПЗ (раньше создание резерва было обязательным);

– приобретенные основные средства можно принимать к учету по цене поставщика, а сооруженные / изготовленные по заказу – по цене подрядчика. Все остальные затраты, связанные с покупкой / сооружением / изготовлением основного средства можно списывать в расходы в полной сумме в том периоде, когда были понесены (раньше основные средства необходимо было принимать к учету по полной стоимости);

– малые предприятия могут начислять годовую сумму амортизации один раз в год на 31 декабря или периодами в течение года – периоды можно определить самостоятельно (раньше начисление должно было быть ежемесячным в размере 1/12 от суммы за год);

– амортизацию по производственному и хозяйственному инвентарю можно начислять единовременно в размере 100% от их стоимости, по которой они были приняты к учету;

– расходы на НИОКР также можно списывать в расходы по обычным видам деятельности в полной сумме по мере осуществления этих расходов (раньше они отражались в течение ожидаемого срока использования результатов таких работ);

– малое предприятие может признавать расходы на приобретение / создание НМА в составе расходов по обычным видам деятельности в полной сумме по мере их осуществления (раньше такие расходы можно было учитывать только в соответствии с общими правилами учета НМА).

Дополнительно можно отметить, что использование или неиспользование упрощенных способов бухгалтерского учета – выбор только самой организации. Обязательность их использования не установлена. Если организация считает, что может использовать такие упрощенные способы, не нанося ущерб полноте и достоверности своего

бухучета, то она вносит изменения в учетную политику и ведет бухучет в «облегченном» варианте. Если организация не хочет использовать такие способы или предполагает, что их применение не рационально, то она их просто не использует.

Если организация является малым предприятием и при этом бухгалтерская отчетность не подлежит обязательному аудиту, то организации в данном случае составляют всего две формы:

1) бухгалтерский баланс;
2) отчет о финансовых результатах.

Малые предприятия могут формировать отчетные бухгалтерские формы как по стандартным правилам (баланс + все приложения + пояснения к нему), так и по «упрощенным» – предоставлять лишь две формы – баланс и отчет о финансовых результатах. При выборе последнего из двух вариантов, значения показателей в таблицах отчетных форм разрешается показывать укрупненно, а приложения заполнять только тогда, когда, по вашему мнению, они являются очень существенными. Пояснения не обязательны – они также требуются только в исключительных случаях, когда вам есть что пояснять.

Для малых предприятий есть специальные упрощенные формы отчетности: специальные бланки предусмотрены для баланса и отчета о прибылях и убытках. Их различие со стандартными формами выражается в том, что показатели в них укрупнены еще больше. Например, баланс состоит из двух коротких разделов: актив имеет пять показателей, а пассив – шесть. Формы унифицированы, их можно увидеть среди приложений к Приказу Минфина от 02.07.2010 № 66н [7].

Для микропредприятий существуют послабления: такие фирмы могут вести учет в регистрах без использования стандартной для бухучета двойной записи. Но здесь есть пара важных ограничений. Во-первых, двойная запись неразрывно связана с кассовым методом учета. То есть, если вы делаете выбор в пользу кассового метода, то вы в любом случае ведете бухучет двойной записью – другого варианта быть не может. Если вы хотите отказаться от двойной записи, то учет придется вести методом начисления. Во-вторых, льготу в виде неприменения двойной записи следует использовать с очень большой осторожностью: предприятие может вырасти, а вот восстановить бухучет за предшествующие годы будет очень сложно и плане финансовых затрат, и в плане трудовых ресурсов.

Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения (УСН) заполняют книгу учета доходов и расходов. Она представляет собой документ, в котором отражаются поступления и расходы, влияющие на налоговую базу пред-

приятия. На основе данных такой Книги заполняется налоговая декларация по УСН.

Книгу учета доходов и расходов обязаны вести малые организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения и УСН на патенте [8].

Форма книги учета доходов и расходов утверждена Приказом Минфина России от 22.10.2012 № 135н «Об утверждении форм Книги учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, Книги учета доходов индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения, и Порядков их заполнения» [9]. При этом Приказом Минфина России утверждены две формы такой Книги: первая предусмотрена для налогоплательщиков, применяющих обычную упрощенную систему, вторая – для предпринимателей, выбравших патентную систему налогообложения.

Таким образом, помимо учетных послаблений малые предприятия вправе облегчить свои затраты и при формировании отчетности:

– сократить объем отчетов, заполняя только баланс и отчет о финансовых результатах;

– отказаться от детализации показателей по статьям, обобщая их по группам;

– раскрывать информацию в меньшем объеме, не сообщая о связанных сторонах, о прекращаемой деятельности и др.;

– исправлять существенные ошибки в периоде их обнаружения, не применяя ретроспекции.

В крупных организациях внутренним контролем бизнес-процессов занимаются специальные сотрудники и даже целые отделы. Но в малом бизнесе внутренний контроль пока не настолько распространен. Но этот вопрос становится особенно актуальным для организаций малого бизнеса. Система внутреннего контроля является важнейшим инструментом управления организацией и обеспечения эффективности ее экономической деятельности, финансовой устойчивости, повышения инвестиционной привлекательности Внутренний контроль – это непрерывный процесс, осуществляемый всеми сотрудниками и руководством на всех уровнях структурной иерархии и во всех направлениях деятельности, направленного на обеспечение условий для достижения целей деятельности, определяемых Законами и Кодексами РФ, законами субъекта РФ и уставом. Следует отметить, что в соответствии с п. 3 ст. 7 Федерального Закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ только руководители малых и средних предприятий могут вести внутренний контроль самостоятельно, без организации службы внут-

реннего контроля в штате [10]. В настоящее время в Федеральном законе № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» действует ст. 19, касающаяся проведения внутреннего контроля, которое стало обязательным. Экономический субъект, бухгалтерская отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать, и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности (исключение – его руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя).

Специфика организации системы внутреннего контроля в организации малого бизнеса зависит от ее размера. Так, для торговой организации с годовым оборотом в 200…300 млн. р. целесообразно нанимать специалистов, которые будут заниматься ревизией сделок и финансовых операций, анализом закупок, проверкой контрагентов и т.д. В небольших фирмах большинство контрольных функций на себе приходится замыкать владельцу или руководителю, а для бухгалтерского или технического аудита привлекается аутсорсинговая организация. Практика показывает, что внутренний контроль всегда должен быть в любой организации независимо от ее размеров, деятельности и организационно-правовой формы. Поэтому внутренний контроль становится актуальным не только для крупных и средних организаций, но и малого бизнеса. И это не зависимо от того, есть ли специальное подразделение данной службы или его нет [11].

Список используемых источников

1. Изряднова, Е. Малое предпринимательство в России: состояние и проблемы. / Е. Изряднова, Д. Фомина, О. Казанцев // Российская экономика: тенденции и перспективы. – 2017. – № 7. – 95 с.

2. Большой экономический словарь / А. Азрилиян, О. Азрилиян, Е. Калашникова, О. Квардакова. – М. : Изд-во новой экономики, 2010. – 1472 с.

3. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

4. Франовская, Г. Н. Малое предпринимательство – историко-генетический и институциональный анализ / Г. Н. Франовская, А. Н. Дуванова. – Воронеж : Воронеж. гос. пед. ун-т, 2015. – 138 с.

5. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 26.07.2017).

6. О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства : Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 № 256.

7. О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету : Приказ Минфина России от 16.05.2016 № 64н.

8. О формах бухгалтерской отчетности организаций : Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 06.04.2015).

9. Налоговый кодекс Российской Федерации (Части первая и вторая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 29.07.2017).

10. Об утверждении форм Книги учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, Книги учета доходов индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения, и Порядков их заполнения : Приказ Минфина России от 22.10.2012 № 135н (с изм. от 07.12.2016).

11. О бухгалтерском учете : федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред.от 18.07.2017).

12. Анциферова, И. В. Бухгалтерский финансовый учет : практикум. – М. : Дашков и К, 2016. – 368 с.

Москаленко Н. В. – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика»
Шутова О. Ф. – магистрант кафедры «Экономика»

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ТРАНСПОРТНО-ЗАГОТОВИТЕЛЬНЫХ РАСХОДОВ

Транспортно-заготовительные расходы представляют собой затраты организации, непосредственно связанные с процессом заготовления и доставки материальных ценностей в организацию. Данный вид затрат рассмотрим в общем и на примере предприятия химической промышленности г. Тамбова ОАО «Корпорация «Росхимзащита». Рассматриваемые расходы входят в состав затрат себестоимости выпускаемой продукции и затрат незавершенного производства (статья затрат – материальные затраты) по счетам бухгалтерского учета 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательное производство».

Подробно рассмотрим состав транспортно-заготовительных расходов:

– расходы по погрузке материалов в транспортные средства и их транспортировке (на рассматриваемом предприятии данной работой занимается транспортный участок);

– расходы по содержанию заготовительно-складского аппарата организации, включая затраты на оплату труда сотрудников организации, непосредственно занятых заготовкой, приемкой, хранением и отпуском приобретаемых материальных ценностей. Также работников, непосредственно занятых заготовкой материалов и их доставкой и сопровождением в организацию, отчисления на социальные нужды указанных сотрудников. На предприятии ОАО «Корпорация «Росхимзащита» данными видами работ занимается отдел снабжения и комплектации, также центральный склад организации;

– расходы по содержанию специальных заготовительных пунктов, складов и агентств, организованных в местах заготовок (кроме расходов на оплату труда со страховыми взносами);

– наценки, надбавки, комиссионные вознаграждения (стоимость услуг), уплачиваемые снабженческим, внешнеэкономическим и иным посредническим организациям;

– плата за хранение материальных ценностей в местах приобретения;

– плата по процентам за предоставленные кредиты и займы, связанные с приобретением материалов до принятия их к бухгалтерскому учету;

– расходы на командировки по непосредственному приобретению материалов;

– стоимость потерь по поставленным материалам в пути, в пределах норм естественной убыли;

– другие расходы.

Далее рассмотрим способы учета транспортно-заготовительных расходов (ТЗР) организации.

1. Отнесения ТЗР на отдельный счет «Заготовление и приобретение материалов», согласно расчетным документам поставщика.

2. Отнесения ТЗР на отдельный субсчет к счету «Материалы».

3. Непосредственного прямого включения ТЗР в фактическую себестоимость материала.

Непосредственное прямое включение ТЗР в фактическую себестоимость материала целесообразно в организациях с небольшой номенклатурой материалов, а также в случаях существенной значимости отдельных видов и групп материалов.

Конкретный вариант учета ТЗР устанавливается организацией самостоятельно и фиксируется в учетной политике предприятия.

Транспортно-заготовительные расходы учитываются по отдельным видам и или группам материалов. Если нет достаточного различия в удельном весе ТЗР, а также в случаях невозможности их отнесения непосредственно по конкретным видам и или группам материалов допускается вести учет ТЗР в целом по субсчету к счету «Материалы» 10 или в целом по счету «Заготовление и приобретение материалов» 15.

На предприятии ОАО «Корпорация «Росхимзащита» расходы на содержание заготовительно-складского аппарата собираются на счете 26.24 (26.24.1 отдел снабжения и комплектации и 26.24.2 транспортный участок). Следующий этап – отнесение данных расходов на счет 15 «Заготовление и приобретение материалов», далее распределение в Дебет счета 10 «Материалы». И по статье «Материальные затраты»

данные расходы со счета 10 приходят в себестоимость готовой продукции и незавершенного производства на счета 20 «Основное производство» и 23 «Вспомогательное производство» в раздел «Прямые затраты».

При применении метода учета ТЗР путем присоединения указанных расходов к счету «Заготовление и приобретение материалов» в состав отклонения в стоимости материалов (разницы между фактической себестоимостью приобретаемых материалов и их учетной ценой) входит сумма ТЗР и разница между стоимостью материала по договорной цене и его учетной ценой.

Сумма отклонений по окончании месяца также отчетного периода в полном объеме списывается на счет «Отклонения в стоимости материальных ценностей».

В остатке по счету «Заготовление и приобретение материалов» у организации-покупателя может числиться только стоимость материалов, указанная в расчетных документах поставщика таких, как счета, платежные требования-поручения, на которые от последнего к покупателю перешли права владения, пользования и распоряжения, но сами материальные ценности еще не поступили.

Транспортно-заготовительные затраты или отклонения в стоимости материалов, относящиеся к материалам, отпущенным в производство, на нужды управления и на иные цели, подлежат ежемесячному списанию на счета бухгалтерского учета, на которых отражен расход соответствующих материалов (на счета производства, обслуживающих производств и т.п.).

Списание отклонений в стоимости материальных ценностей или ТЗР по отдельным видам или группам материалов производится пропорционально учетной стоимости материалов, исходя из отношения суммы остатка величины отклонения или ТЗР на начало месяца и текущих отклонений. Или ТЗР за месяц к сумме остатка материалов на начало отчетного периода и поступивших материалов в течение месяца по учетной стоимости. Полученное в результате значение, умноженное на 100, дает процент, который следует применять при списании отклонения или ТЗР на увеличение учетной стоимости израсходованных материальных ценностей.

Для облегчения выполнения работ по распределению ТЗР или величины отклонений в стоимости материалов допускается использование нескольких упрощенных вариантов. Рассмотрим подробно варианты.

При небольшом удельном весе ТЗР или величины отклонений (не более 10% к учетной стоимости) их сумма может полностью списываться на счета 20, 23 и на увеличение стоимости проданных материальных ценностей.

Удельный вес ТЗР или величины отклонений (в процентах к учетной стоимости материала) может округляться до целых единиц, без десятичных знаков.

В течение текущего месяца ТЗР или величина отклонений могут распределяться исходя из удельного веса (в процентах к учетной стоимости соответствующих материалов), сложившегося на начало отчетного периода. Если это привело к существенному недосписанию или излишнему списанию отклонений или ТЗР, в следующем месяце сумма распределяемых отклонений или ТЗР корректируется на указанную сумму прошлого месяца.

ТЗР или величина отклонений могут распределяться пропорционально их удельному весу (нормативу), закрепленному в нормативных сводах, к учетной стоимости используемых материалов. При этом если фактические размеры отклонений или ТЗР отличаются от нормативных размеров, в следующем месяце сумма распределительных отклонений или ТЗР изменяется, т.е. увеличивается на недосписанную сумму или уменьшается на сумму, излишне списанную в прошлом месяце (отчетном периоде). Остатки ТЗР или величина отклонений на начало каждого месяца считается исходя из удельного веса (норматива) ТЗР или отклонений, предусмотренных в плановых (нормативных) сводах, к фактическому наличию материальных ценностей в учетных ценах.

ТЗР или отклонения могут ежемесячно полностью списываться на увеличение стоимости израсходованных, отпущенных материалов, если их удельный вес в процентах к договорной стоимости материалов не превышает 5 процентов.

Список используемых источников

1. Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов : Приказ Минфина России от 28.12.2001 № 119н (ред. от 24.10.2016) (зарег. в Минюсте России 13.02.2002 № 3245).

2. Римов, А. В. Новое в учете материально-производственных запасов // Главбух. – 2009. – № 15.

3. Тумасян, Р.З. Бухгалтерский учет. 3-е изд. М. : НИТАР АЛЬЯНС, 2009.

4. Хахонова, Н. Н. Основы бухгалтерского учета и аудита. – Ростов н/Д : Феникс, 2008.

5. Денисова, А. Л. Бухгалтерский учет на промышленном предприятии [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. Л. Денисова, Е. А. Кириченко, Н. В. Москаленко. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2017.

Шутова О. Ф. – магистрант кафедры «Экономика»

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В системе показателей, характеризующих эффективность производства и реализации, одно из ведущих мест принадлежит себестоимости продукции.

В себестоимости продукции отражаются все стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятия, степень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, качество работы отдельных работников и руководства в целом.

Исчисление этого показателя необходимо по многим причинам, в том числе для определения рентабельности отдельных видов продукции и производства в целом, определения оптовых цен на продукцию, осуществления внутри производственного хозрасчета. Себестоимость продукции также является одним из основных факторов формирования прибыли.

В данной работе важность такого показателя как себестоимость рассматривается на примере производственного предприятия ОАО «Корпорация «Росхимзащита» химической направленности. Как экономическая категория на данном предприятии себестоимость продукции выполняет ряд важнейших функций:

– учет и контроль всех затрат на выпуск и реализацию продукции;

– база для формирования оптовой цены на продукцию предприятия и определения прибыли и рентабельности;

– экономическое обоснование целесообразности вложения реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия;

– определение оптимальных размеров предприятия;

– экономическое обоснование и принятие любых управленческих решений и др.

Различают следующие виды себестоимости: цеховая, производственная и полная. Цеховая себестоимость представляет собой затраты цеха, связанные с производством продукции. Производственная себестоимость помимо затрат цехов включает общепроизводственные и общехозяйственные расходы. Полная себестоимость отражает все затраты на производство и реализацию продукции, слагается из производственной себестоимости и вне производственных расходов (расходы на тару и упаковку, транспортировку продукции, прочие рас-

ходы). Для более эффективной работы на предприятии ОАО «Корпорация «Росхимзащита» используется именно полный вид себестоимости.

В условиях рыночной экономики роль и значение себестоимости продукции для рассматриваемой организации промышленной сферы очень велики. С экономических и социальных позиций значение снижения себестоимости продукции для предприятия заключается в следующем:

– в увеличении прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а следовательно, в появлении возможности не только в простом, но и расширенном воспроизводстве;

– в появлении большей возможности для материального стимулирования работников и решения многих социальных проблем коллектива предприятия;

– в улучшении финансового состояния;

– в возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет увеличить объем продаж;

– снижение себестоимости продукции в акционерных обществах является хорошей предпосылкой для выплаты дивидендов и повышения их ставки.

Из всего сказанного вытекает очень важный вывод, что проблема снижения себестоимости продукции всегда должна быть в центре внимания на предприятиях.

Основным документом, которым руководствуется бухгалтерия на предприятии ОАО «Корпорация «Росхимзащита» при формировании себестоимости является Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденное постановлением Правительства РФ № 552 и последующими дополнениями и изменениями.

В соответствии с вышеупомянутым Положением все затраты, образующие себестоимость продукции, группируются в связи с их экономическим содержанием по следующим элементам:

– материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);

– затраты на оплату труда;

– накладные расходы;

– отчисления на социальные нужды;

– амортизация основных фондов;

– прочие затраты.

1. Классификация затрат на производство продукции

Признак классификации	Подразделение затрат
По экономической роли в процессе производства	Основные и накладные
По составу (однородности)	Одноэлементные и комплексные
По способу включения в себестоимость продукции	Прямые и косвенные
По отношению ж объему производства	Условно-переменные и условно-постоянные
По периодичности возникновения	Текущие и единовременные
По участию в процессе производства	Производственные и коммерческие

План по себестоимости продукции является одним из важнейших разделов плана экономического и социального развития предприятия. Планирование себестоимости продукции на производственном предприятии имеет очень важное значение, так как позволяет знать, какие затраты потребуются предприятию на выпуск и реализацию продукции, какие финансовые результаты можно ожидать в плановом периоде.

План по себестоимости продукции включает в себя следующие разделы.

1. Смета затрат на производство продукции (составляется по экономическим элементам).
2. Себестоимость всей товарной и реализованной продукции.
3. Плановые калькуляции отдельных изделий.
4. Расчет снижения себестоимости товарной продукции по технико-экономическим факторам.

Важнейшими качественными показателями плана по себестоимости продукции являются:

– себестоимость товарной и реализованной продукции;
– себестоимость единицы важнейших видов продукции;
– затраты на 1 рубль товарной продукции;
– процент снижения себестоимости по технико-экономическим факторам;
– процент снижения себестоимости сравниваемой продукции.

Объектами анализа себестоимости продукции являются следующие показатели:

– полная себестоимость товарной продукции в целом и по элементам затрат;
– затраты на рубль товарной продукции;
– себестоимость сравнимой товарной продукции;
– себестоимость отдельных изделий;
– отдельные элементы и статьи затрат.

Основой для разработки и реализации управленческих решений является соответствующая информация о состоянии дел в той или иной области деятельности организации в конкретный момент времени. Так, данные учета издержек производства (обращения) и калькулирования себестоимости продукции(работ, услуг) являются важным средством выявления производственных резервов, постоянного контроля над использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов с целью повышения рентабельности производства. Это определяет, что участок издержек производства (обращения) и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) занимает наиболее важное место в системе организации.

Список используемых источников

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности. Изд. 4-е / под ред. В. И. Стражева. – М. : Академия, 2012.
2. Артеменко, В. Г. Финансовый анализ / В. Г. Артеменко, М. В. Беллендир. – М. : ДИС, 2011.
3. Любушин, Н. П. Экономический анализ : учебное пособие. – М. : ЮНИТА-ДАНА, 2011.
4. Титов, В. И. Экономика предприятия : учебник. – М. : Колос, 2012.
5. Денисова, А. Л. Бухгалтерский учет на промышленном предприятии [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. Л. Денисова, Е. А. Кириченко, Н. В. Москаленко. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2017.
6. Москаленко, Н. В. Основы экономики и бухгалтерского учета [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. В. Москаленко, Т. Н. Шаронина, Е. Л. Дмитриева. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016,

Юшина М. А. – магистрант кафедры «Экономика»

ОЦЕНКА ЗАВИСИМОСТИ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ» ОТ ЗАТРАТ НА МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Статья подготовлена под научным руководством д-ра экон. наук С. П. Спиридонова

Каждый коммерческий банк составляет маркетинговый бюджет, в который он включает расходы на маркетинговые исследования и ме-

роприятия (реклама, презентации, промоакции). Формирования маркетингового бюджета является одной из целей коммерческого банка. Одним из наиболее используемых методов является метод определения бюджета как процента от ожидаемой прибыли. Наряду с ним применяются метод определения бюджета по остаточному принципу и метод сравнения с затратами лидирующего конкурента. В России банком-лидером является публичное акционерное общество ПАО «Сбербанк России» – международная финансовая группа, старейший и крупнейший банк в России и один из крупнейших банков Европы. С каждым годом банковская конкуренция обостряется, вследствие чего банки все чаще используют маркетинг как метод продвижения своих услуг, ежегодно увеличивая расходы на рекламу. Так в 2000 г. расходы такого рода составили 3640 млн. р., в 2008 г. они достигли 18 209 млн. р. В 2016 году общие расходы банков России на маркетинг и рекламу составили 31,3 млрд. р.

Планирование затрат на рекламу является неотъемлемой частью формирования маркетингового бюджета. Средняя величина маркетинговых расходов по России составляет 3% от выручки. Экономическая эффективность банковского маркетинга оценивается степенью его влияния на финансовые показатели банков в краткосрочном периоде. Она отражает изменение уровня продаж продвигаемой услуги, а также – какую дополнительную прибыль получил банк, и какое влияние оказали расходы на рекламу на стоимость банковских услуг. Маркетинговое мероприятие является эффективным, если достигнутый экономический эффект больше затраченных на него денежных средств. Проследим взаимосвязь средств, затраченных на маркетинг, и финансовых показателей на примере ПАО «Сбербанк России» (табл. 1).

График динамики данных показателей имеет следующий вид (рис. 1).

1. Показатели финансовой деятельности

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Расходы на маркетинг (млрд. р.)	3,4	2,2	2,8	5,1	9,6	10,2	9,6	7,3	8,7
Чистая прибыль (млрд. р.)	97,7	24,4	181,6	315,9	347,9	362,0	290,3	222,9	517

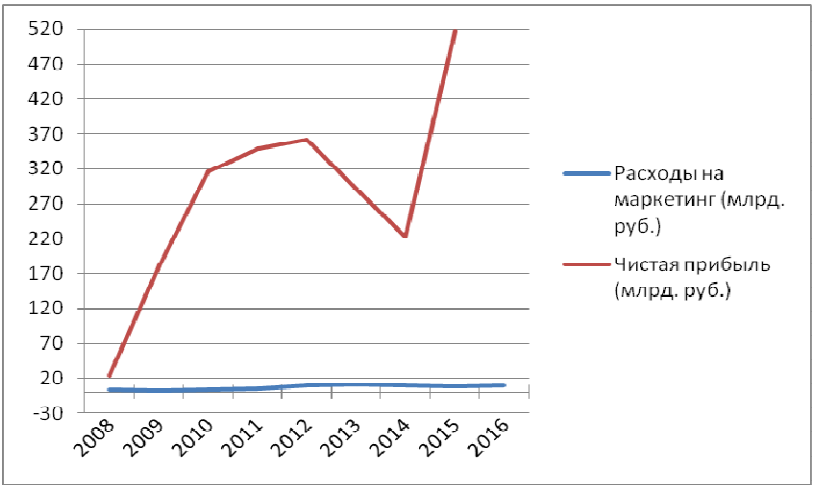

Рис. 1. Динамика расходов на маркетинг и чистой прибыли за период с 2008 по 2016 гг.

Для определения интенсивности изменений показателей чистой прибыли и маркетинговых расходов ПАО «Сбербанк России» рассчитаем цепные темпы роста и прироста обоих показателей (табл. 2).

2. Цепные темпы роста и прироста расходов на маркетинг и чистой прибыли ПАО «Сбербанк России»

Показатель (%)	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Темпы роста расходов на маркетинг	–	64,7	127,3	182,1	188,2	106,3	94,1	76,0	119,2
Темпы роста чистой прибыли	–	25,0	744,3	174,0	110,1	104,1	80,2	76,8	231,9

Продолжение табл. 1

Показатель (%)	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Темпы прироста расходов на марке-тинг	–	–35,3	27,3	82,1	88,2	6,3	–5,9	–24,0	19,2
Темпы прироста чистой прибыли	–	–75,0	644,2	74,0	10,1	4,1	–19,8	–23,2	131,9

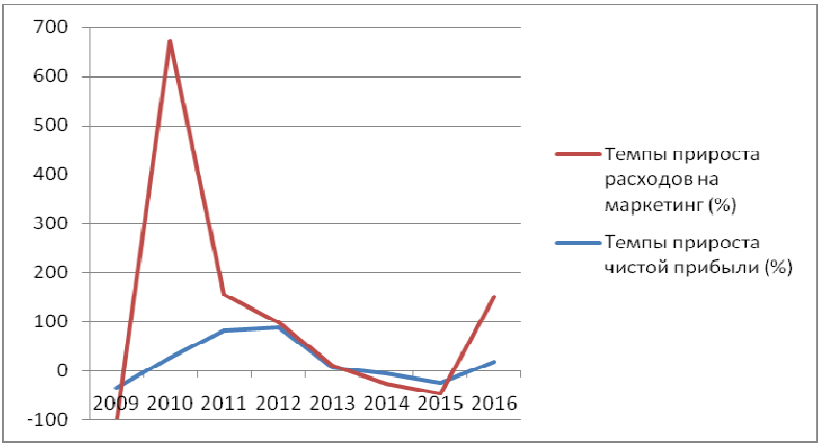

Рис. 2. Динамика темпов прироста расходов на маркетинг и чистой прибыли за период с 2008 по 2016 гг.

График динамики значений рассматриваемых показателей имеет следующий вид (рис. 2).

Из графика видно, что наибольшая интенсивность изменения уровней ряда динамики темпов прироста чистой прибыли наблюдалась в 2016 г. (131,9%). Начиная с 2010 г. и до 2015 г. включительно, прослеживается снижение темпов роста и прироста показателя чистой прибыли ПАО «Сбербанк России». Увеличение темпов прироста рас-

ходов на маркетинг приходится на 2016 г. Аналогичным образом, как и чистая прибыль, после 2012 г. происходит сокращение расходов на маркетинговые мероприятия и рекламного бюджета, в целом. На основании полученных данных можно сделать вывод, что существует взаимозависимость показателей расходов на маркетинг и чистой прибыли.

Для того, чтобы оценить зависимость между расходами на рекламу (независимая переменная x) и чистой прибылью коммерческих банков (зависимая переменная y) и доказать ее наличие, воспользуемся методом корреляционно-регрессионного анализа. Уравнение регрессии, отражающее общую тенденцию в поведении рассматриваемых переменных будет иметь следующий вид:

$$y = 36{,}6124x + 22{,}5808.$$

Для расчета показателей тесноты связи необходимо рассчитать параметры уравнения регрессии:

1. Выборочные средние:

$$'x = 58{,}9 / 9 = 6{,}544 \quad (1)$$

– в среднем, за период с 2008 по 2016 гг. ПАО «Сбербанк России» израсходовал на маркетинговые мероприятия 6,544 млрд. р.;

$$'y = 2359{,}7 / 9 = 262{,}189 \quad (2)$$

– в среднем прибыль ПАО «Сбербанк России» за период с 2008 по 2016 гг. составила 266,189 млрд. р.;

$$x'y = 18\,449{,}62 / 9 = 2049{,}958. \quad (3)$$

2. Выборочные дисперсии:

$$s^2(x) = (457{,}59 / 9) – 6{,}544^2 = 9{,}12; \quad (4)$$

$$s^2(y) = (796\,237{,}93 / 9) – 262{,}189^2 = 19\,727{,}87. \quad (5)$$

Рассчитанный показатель тесноты связи – выборочный линейный парный коэффициент корреляции, равен 0,787:

Таким образом, связь между признаком Y (прибыль) и фактором X (маркетинговые расходы) прямая и тесная.

По итогам первого полугодия 2016 г. наблюдается значительное сокращение объемов рекламных бюджетов большинством банков. Объясняется это тем, что на банковском рынке наблюдался затяжной системный кризис, характеризующийся высокой ключевой ставкой

(11% годовых), которая автоматически сокращала базу потенциальных заемщиков – им не по силам кредитоваться под высокие проценты (около 30% годовых по потребительским кредитам при докризисных 18…20% годовых).

Проведем экстраполяцию значения показателя расходов на маркетинг на 2017 г. с помощью среднегодового абсолютного прироста. Рассчитаем среднегодовой абсолютный прирост маркетинговых расходов ПАО «Сбербанк России»:

$$\Delta ч.пр. = (8,7 – 3,4) / 9 = 0,66 \text{ млрд.р.} \quad (6)$$

Таким образом, предположительно маркетинговые расходы в 2017 и 2018 гг. соответственно составят:

$$8,7 + 0,66 = 9,36 \text{ млрд. р.;} \quad (7)$$

$$8,7 + 0,66 \cdot 2 = 10,2 \text{ млрд. р.} \quad (8)$$

С помощью метода научного прогнозирование делаем вывод, что расходы ПАО «Сбербанк России» на маркетинговые мероприятия увеличатся в 2017 и 2018 гг.

Таким образом, в данной статье на примере ПАО «Сбербанк России» мы доказали, что между финансовыми результатами компании, в частности, чистой прибылью и денежными средствами, расходуемыми организацией на маркетинговые мероприятия существует прямая тесная связь.

Список используемых источников

1. Стрельцов, Ю. С. Механизм формирования маркетинговых каналов предоставления банковских услуг : автореф. … канд. экон. наук. – Волгоград, 2009.

2. Куликов, Н. И. Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения : монография [Электронный ресурс] / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

3. Банки.ру – информационный портал: банки, вклады, кредиты, ипотека, рейтинги банков России. [Электронный ресурс]. – URL : http://www.banki.ru/banks/ (дата обращения: 29.10.16).

4. Сбербанк. [Электронный ресурс]: Финансовая отчетность по МСФО. URL : http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/annual-reports (дата обращения: 07.11.16).

5. Adindex.ru – сайт о рекламе и маркетинге в России и мире: Банки урезают расходы на рекламу. URL : http://adindex.ru/news/127765/2016/03/10/132418.phtml (дата обращения: 13.11.16).

Калюжная Е. С. – бакалавр кафедры «Экономика»

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

В современной экономике рыночные отношения подразумевают взаимовыгодное партнерство сторон, а так же их общий экономический интерес, что непосредственно связано с кредитоспособностью и платежеспособностью данных сторон. Предприятие не способное вовремя рассчитываться по своим обязательствам не станет привлекательным ни для поставщиков, ни для потенциальных партнеров и инвесторов. Это объясняется тем, что неплатежеспособное, т.е. финансово не устойчивое предприятие, создаст угрозу потери как собственных, так и привлеченных ресурсов.

Одним из ключевых направлений управленческой деятельности в условиях рынка является управление платежеспособностью предприятия. Результативное управление платежеспособностью позволяет предприятию своевременно и действенно решать задачи выживания в условиях конкурентной борьбы и иметь возможность при необходимости вовремя в необходимом объеме получать и погашать заемные средства.

В представленной статье описаны основные критерии оценки платежеспособности предприятия, а так же возможные пути повышения платежеспособности.

Ключевые слова: кредитоспособность, платежеспособность, виды платежеспособности, коэффициенты платежеспособности, подходы анализа платежеспособности, пути повышения платежеспособности.

Для начала стоит провести разграничение между перечисленными выше параметрами: кредитоспособность и платежеспособность. Хоть данные параметры и похожи, все-таки они имеют определенные отличия. Платежеспособность подразумевает способность предприятия расплачиваться по всем видам обязательств, а кредитоспособность-способность расплатиться по своим кредитным обязательствам. Так же платежеспособность это возможность удовлетворить требования кредитора в данный момент (сейчас), в свою очередь кредитоспособность же – это прогноз такой возможности на будущее [3].

Сама по себе платежеспособность предприятия может быть следующих видов (рис. 1).

Платежеспособность является самым главным фактором существования предприятия. Ее прогнозирование, расчет и определение – это основная часть управления и бухгалтерского учета предприятия. Так В. П. Фомина утверждает, что стремление к усовершенствованию анализа оценки платежеспособности предприятия сводится к тому, что

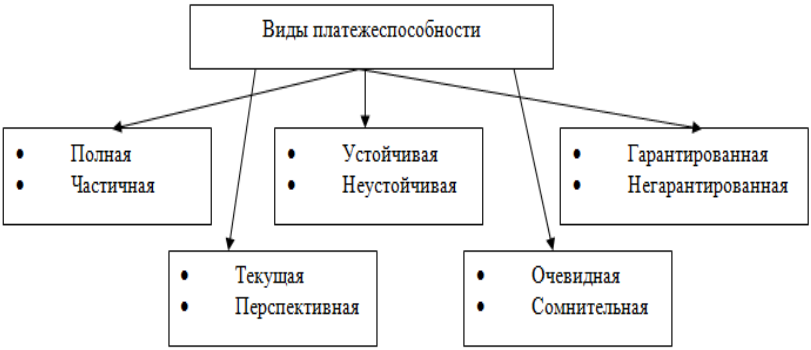

Рис. 1. Виды платежеспособности предприятия [1]

Рис. 2. Процедуры, которые проводятся при анализе платежеспособности предприятия [7]

необходимо рассматривать большое количество факторов, в том числе и тех, которые не отражаются в финансовом учете, например: деловые качества руководителя предприятия, риски рыночной конъюнктуры и т.д. Такие факторы в большинстве своем могут оказать значительное воздействие на предприятие [6].

Процедуры, которые проводятся при анализе платежеспособности предприятия, указаны на рис. 2.

Для определения платежеспособности предприятия используется расчет таких коэффициентов как: коэффициенты ликвидности и коэффициенты платежеспособности [4].

Коэффициенты ликвидности рассчитываются на основе показателей высоколиквидных активов (денежные средства в кассе, краткосрочные финансовые вложения в банк и ценные бумаги), быстро реализуемых активов (дебиторская задолженность (<12 месяцев) и вклады в банк), медленно реализуемых активов (дебиторскую задолженность (> 12 месяцев), товарные запасы готовой продукции, сырья и материалов, незавершенная продукция и полуфабрикаты), труднореализуемых активов (здания и сооружения, оборудование, транспорт, земля, нематериальные активы: патенты, торговые марки) и включают показатели: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности, общий показатель ликвидности.

Коэффициенты платежеспособности включают: коэффициент автономии, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент обеспеченности собственными средствами. Так же рассчитываются коэффициент утраты платежеспособности, коэффициент восстановления платежеспособности, коэффициент платежеспособности.

Рассмотрим анализ платежеспособности предприятия на основе коэффициентов ликвидности на примере тамбовского предприятия ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ»» и московского предприятия ОАО «Фармстандарт» (данные для расчетов получены из отчетностей фирм за 2013–2014 гг.) (табл. 1).

1. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятий, тыс. р.

ОАО «Фармстандарт»					
АКТИВ	На 31.12.213	На 31.12.2014	ПАССИВ	На 31.12.213	На 31.12.2014
А1	8268673	11027288	П 1	21204880	35414638
А2	27538511	25301025	П 2	–	4000000
А3	2811769	2087172	П 3	27970	29027
А4	10171860	11811391	П 4	27557963	10783211
БАЛАНС	48790813	50226876	БАЛАНС	48790813	50226876

Продолжение табл. 1

ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ»»					
АКТИВ	На 31.12.213	На 31.12.2014	ПАССИВ	На 31.12.213	На 31.12.2014
А 1	16142	5862	П 1	390336	920819
А 2	261323	555024	П 2	23607	26318
А 3	147471	264284	П 3	9260	6620
А 4	471160	697121	П 4	472893	568534
БАЛАНС	896096	1522291	БАЛАНС	896096	1522291

На основе представленной выше таблицы рассчитаем коэффициенты ликвидности

1. Коэффициент текущей ликвидности: $К_{т.л}$ = А1 + А2 + А3 / П1 + + П2, нормативное значение $К_{т.л} > 2$.

Для предприятия ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ»» коэффициент текущей ликвидности составляет: в 2013 г. – 1,03, в 2014 г. – 0,87. Для предприятия ОАО «Фармстандарт» коэффициент текущей ликвидности составляет: в 2013 г. – 1,8 , в 2014 г. – 0,97.

2. Коэффициент быстрой ликвидности: $К_{б.л}$ = А1 + А2 / П1 + П2, нормативное значение $К_{б.л} > 0,7 – 0,8$.

Для предприятия ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ»» коэффициент быстрой ликвидности составляет: в 2013 г. – 0,67, в 2014 г. – 0,59. Для предприятия ОАО «Фармстандарт» коэффициент быстрой ликвидности составляет: в 2013 г. – 1,6, в 2014 г. – 0,92.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности: $К_{а.л}$ = А1 / П1 + П2, нормативное значение $К_{а.л} > 0,2$.

Для предприятия ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ»» коэффициент абсолютной ликвидности составляет: в 2013 г. – 0,039, в 2014 г. – 0,006. Для предприятия ОАО «Фармстандарт» коэффициент абсолютной ликвидности составляет: в 2013 г. – 0,39, в 2014 г. – 0,28.

4. Общий коэффициент ликвидности: $К_{о.л}$ = (А1 + 1/2А2 +1/3А3) / (П1 + 1/2П2 + 1/3П3). Если общий показатель ликвидности $К_{о.л} > 1$ – уровень ликвидности оптимальный.

Для предприятия ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ»» общий коэффициент ликвидности составляет: в 2013 г. – 0,48, в 2014 г. – 0,4. Для предприятия ОАО «Фармстандарт» общий коэффициент ликвидности составляет: в 2013 г. – 1,08 , в 2014 г. – 0,65.

Сделаем вывод по произведенным выше расчетам: Анализируя коэффициенты платежеспособности предприятия ОАО «ТАКФ» можно сказать, что все они на конец периода уменьшились и не соответствуют нормативам, это говорит о том, что баланс фирмы не являлся на период расчетов (2013–2014 гг.) абсолютно ликвидным и как следствие предприятие не способно в полной мере покрывать свои обязательства, а так же у предприятия не было реальной возможности восстановить свою платежеспособность в ближайшее время.

Анализируя полученные результаты расчетов по второму предприятию ОАО «Фармстандарт» можно отметить, что такие коэффициенты как: коэффициент быстрой ликвидности, абсолютной ликвидности и общий коэффициент ликвидности соответствуют нормативам, однако в динамике с 2013 по 2014 гг. они уменьшались. Так коэффициент ликвидности баланса за 2013 г. составлял 1,08, т.е. предприятие было способно покрывать текущие обязательства собственными текущими активами на 108%, однако в дальнейшем наблюдается снижение данного показателя, что свидетельствует о нехватке наиболее ликвидных активов, как следствие не покрытие своих обязательств, уже в 2014 г. показатель снизился и составил только 65%.

Большинство авторов выделяют следующие подходы к определению платежеспособности предприятия (табл. 2) [2, 8].

2. Подходы к определению платежеспособности предприятия

Классификационные модели	Модели на основе комплексного анализа
Рейтинговые	Правило «шести С»: capacity, character, capital (cash), collateral, conditions, control. В переводе это означает следующее: способность заимствовать средства; репутация заемщика; способность получать доход; обладание активами (обеспечение); состояние экономической конъюнктуры; чувствительность заемщика к изменению законодательства
Прогнозные	CAMPARI: поочередное выделение из кредитной заявки и прилагаемых финансовых документов наиболее существенных факторов, определяющих деятельность клиента, в их оценке и их уточнение после личной встречи с клиентом

Продолжение табл. 2

Классификационные модели	Модели на основе комплексного анализа
MDA (Мультипликативный дискриминантный анализ): индекс кредитоспособности построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа и позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и не банкротов	PARTS: P (Purpose) – назначение, цель получения кредита; A (Amount) – сумма, размер кредита; R (Repayment) – оплата, возврат (долга и процентов); T (Term) – срок предоставления кредита; S (Security) – обеспечение погашения кредита
Системы показателей	Оценочная система анализа
SWOT-анализ: определение сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды).	

Существует множество предприятий и пути управления каждым из них отличаются и имеют свои определенные особенности, в связи с этим пути повышения платежеспособности предприятий так же отличны друг от друга. Однако, можно выделить основные пути повышения платежеспособности предприятия[5].

Для любого предприятия в первую очередь, необходима разработка стабилизационной программы. В такую стабилизационную программу должен входить комплекс мероприятий, которые будут направлены на восстановление платежеспособности предприятия. Немаловажной составляющей в повышении платежеспособности является составление платежного календаря на предстоящий отчетный период. Такой календарь позволит определить сумму нехватки денежных средств, что в свою очередь позволит рационально распоряжаться имеющимися средствами.

Любое предприятие должно проводить оперативные мероприятия для повышения своей платежеспособности, такие как, устранение убытков, выявление резервов, проводить отсрочку платежей и при не-

обходимости осуществлять кадровые изменения. Так же будет эффективно проводить и стратегические мероприятия такие как: анализ и оценка (научно-технического потенциала, инноваций, организационно-управленческого потенциала), разработка стратегии оздоровления, рост уровня рентабельности, ускорение оборачиваемости оборотных средств, использование эффекта операционного рычага, сокращение управленческих затрат, эффективное управление дебиторской задолженностью, укрепление «кредитной» дисциплины и т.д.

Помимо перечисленных методов существуют и методы связанные с налоговым планированием. В состав группы методов налогового планирования можно включить следующие, наиболее эффективные:

1) выбор эффективных, с точки зрения налогового планирования, элементов учетной политики предприятия;

2) выбор оптимальных форм коммерческих сделок и их правильное юридическое оформление;

3) минимизация объекта налогообложения (без учета налоговых льгот);

4) использование льгот, связанных с исключением из налогооблагаемой базы определенных элементов объекта налога и льгот, связанных с понижением налоговой ставки.

Основываясь на всем вышеперечисленном, сделаем вывод, что, оценивая платежеспособность предприятия можно сделать выводы о его финансовой устойчивости. Таким образом, повышая платежеспособность предприятия, одновременно повышается ее финансовая устойчивость, и как следствие предприятие чувствует себя более стабильно в активно развивающейся рыночной экономике.

Список используемых источников

1. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента : учебное пособие. – М. : Финансы, 2016. – С. 101.

2. Беспалов, М. В. Методика проведения анализа ликвидности и платежеспособности организации // Финансы: планирование, управление, контроль. – 2011. – № 3. – С. 2 – 7.

3. Герчикова, И. Н. Финансовый менеджмент : учебное пособие. – М. : Консалтбанкир, 2015. – С. 490.

4. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник. 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2016. – С. 536.

5. Уткин, Э. А. Финансовый менеджмент : учебник. – М. : Инфра-М, 2015. – С. 12.

6. Фомина, В. П. Статистика : учебное пособие / В. П. Фомина, Л. В. Гав–лина. – М. : Изд-во МГОУ, 2015. – С. 110.

7. Шеремет, А. Д. Финансы предприятий : учебное пособие / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 2014. – С. 364.

8. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа : учебное пособие / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2014. – С. 216.

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ, БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА В РЕГИОНЕ

СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

Выпуск 5

Компьютерное макетирование М.А. Евсейчевой

ISBN 978-5-8265-1877-9

Подписано в печать 23.03.2018.
Формат 60 × 84 / 16. 30,23 усл. печ. л.
Тираж 100 экз. Заказ № 74

Издательско-полиграфический центр
ФГБОУ ВО «ТГТУ»
392000, г. Тамбов, ул. Советская, д. 106, к. 14
Телефон 8(4752)63-81-08
E-mail: izdatelstvo@admin.tstu.ru