Международная Объединенная Академия Наук

Научный диалог: Экономика и менеджмент

Сборник научных трудов

по материалам
XIII международной научной конференции

08 марта 2018 г.

Часть 1

SCIENCEPUBLIC

Санкт-Петербург 2018

УДК 001.1
ББК 60

Н34

Научный диалог: Экономика и менеджмент. Сборник научных трудов, по материалам XIII международной научно-практической конференции 8 марта 2018 г. Изд. ЦНК МОАН, 2018. - 44с.

SPLN 001-000001-0266-EM
DOI 10.18411/spc-8-03-2018
IDSP 000001:spc-8-03-2018

В сборнике научных трудов собраны материалы из различных областей научных знаний. В данном издании приведены все материалы, которые были присланы на XIII международную научно-практическую конференцию **Научный диалог: Экономика и менеджмент**

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

Все материалы, размещенные в сборнике, опубликованы в авторском варианте. Редакция не вносила коррективы в научные статьи. Ответственность за информацию, размещенную в материалах на всеобщее обозрение, несут их авторы.

Информация об опубликованных статьях будет передана в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) и наукометрическую базу SPINDEX

Электронная версия сборника доступна на сайте ЦНК МОАН. Сайт центра: conf.sciencepublic.ru

УДК 001.1
ББК 60

SPLN 001-000001-0266-EM

<http://conf.sciencepublic.ru>

Содержание

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА	4
Буньковский В.И. Оценка инновационного проекта модернизации производства полистирола	4
Дыганова Р.Р. Модель развития дистанционной торговли	7
Земскова Т.И. Сравнительный анализ условий предоставления кредитов МСБ банками ПАО банк «Возрождение», ПАО ВТБ-24, ПАО «Сбербанк» в г. Магадане	11
Изварина Н.Ю., Алботова А.А. Особенности проведения внутреннего аудита в системе экономической безопасности.....	13
Кохно П.А., Тарасевич Е.С. Экономические особенности вертикальной интеграции нефтегазовых компаний.....	15
Кузнецова Т.А. Инструменты контроля за исполнением бюджета учреждения (некоммерческой организации).....	19
Лысунец М.В. Приоритетные направления государственного стимулирования развития экономики стран ЕС	22
Мызрова К.А., Козлова К.А. Имидж руководителя как важный элемент организационной культуры организации	24
Однорог М.А. Институционализация инновационной деятельности в аграрной сфере экономики	26
Пилко Е.Д. Экономические модели новых индустриальных стран	28
Попова Е.М. Применение эффективных налоговых ставок в качестве инструмента оценки уровня налогообложения инвестиций.....	30
Рубцова В.Е. Принципы бухгалтерского учета	36
Салихов Р.Р. Бухгалтерская отчетность как информационная база финансового анализа.....	40

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА

Буньковский В.И.

Оценка инновационного проекта модернизации производства полистирола

*Иркутский национальный исследовательский технический университет
(Россия, Иркутск)*

doi:10.18411/spc-8-03-2018-01

idsp: 000001:spc-8-03-2018-01

С 1950 года вспенивающийся полистирол (ВПС) являлся основным изоляционным полимерным материалом. Однако, за последние десятилетия в мире были обнаружены новые сферы использования ВПС. Сейчас это инновационный строительный материал и довольно значимый элемент дизайна, а также незаменимая в отдельных секторах промышленности упаковка.

В зависимости от сферы использования рынок ВПС можно разделить на два больших сектора: строительные/изоляционные материалы и упаковка (промышленная и пищевая). В среднем в мире эти два рынка примерно равны по уровню потребления и составляют 48% и 46% соответственно. Однако если рассматривать потребительскую структуру рынка по регионам, то соотношения будут очень разными. При этом, чем больше развита в экономическом отношении страна, тем больше структура смещается в пользу строительных материалов.

Структура потребления вспенивающегося полистирола на мировом рынке показана на рисунке 1.

Рис. 1. Структура потребления полистирола на мировом рынке

Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) остается основным центром потребления мировой индустрии полимеров. При этом основным игроком здесь является Китай, на долю которого приходится 36% от совокупного объема потребления пенополистирола в Азии [1].

В настоящее время в Россию импортируется более половины потребляемого объема данного полимера.

На мировом рынке уже несколько десятилетий преобладающим способом производства вспенивающегося полистирола является метод непрерывной полимеризации в массе, что позволяет получать более совершенную продукцию с более высокими эксплуатационными показателями. Вспененный полистирол, получаемый методом непрерывной полимеризации в массе, при использовании дает лучший выход готового материала (цвет, четкость границ, гибкость, плотность) и позволяет значительно снизить нормы расхода сырья.

В России же пока вспенивающийся полистирол производится методом суспензионной полимеризации.

Как и большинство российских нефтехимических производств АО «Ангарский завод полимеров» («АЗП») не готов к увеличению выпуска и расширению ассортимента полимеров и сополимеров на их основе, для удовлетворения спроса на рынках России и Китая.

Техническое состояние АО «АЗП» позволяет выпускать небольшой ассортимент продукции, которая соответствует требованиям ГОСТ, что делает такое производство неконкурентоспособным, и исключает возможность выхода на мировой рынок.

Для получения полимеров, отвечающих мировым стандартам, необходимо: а) внедрить технологии, позволяющие получать высококачественные полимеры в зависимости от потребности рынка; б) уменьшить затраты на производство продукции.

Руководствуясь вышесказанным, для АО «АЗП», был определен инновационный проект модернизация производства вспенивающего полистирола с увеличением мощности до 50 тыс. т/год.

Новая разработка АО «АЗП» – высокомолекулярный полистирол для вспенивания «Элвик». «Элвик» удостоен «Золотой медали» и Дипломов I и II степени на Международных выставках-ярмарках в гг. Иркутске и Кемерово. Все марки полистирола сертифицированы, соответствуют санитарным нормам и разрешены к контакту с пищевыми продуктами.

Продукция из вспенивающегося полистирола применяется:

- при производстве пенополистирольных блоков и плит различной конфигурации для тепло- и звукоизоляции зданий и помещений любого назначения (стены, крыша, пол, склады, павильоны, жилые дома, гаражи, подвалы, лоджии);
- при изготовлении упаковки сложной формы для различных приборов, требующих защиты от удара при хранении и транспортировке;
- при изготовлении комплектующих деталей автомобилей, плавучих средств, декоративных изделий интерьера;
- при получении полистиролбетона — легкого бетона на цементном вяжущем и вспененном полистирольном наполнителе, применяемого в изготовлении теплоизоляционных блоков и плит, монолитной теплоизоляции чердаков, кровель, наружных стен, полов и др.;
- при изготовлении отделочных материалов для потолка – плиток, плинтусов, розеток;
- при производстве одноразовой посуды.

Достаточно новыми областями применения вспенивающегося полистирола являются производства несъемной опалубки для монолитного домостроения и скорлупы для теплоизоляции трубопроводов.

Расчётный срок реализации проекта составляет 5 лет. Окупаемость достигается в течение 2,68 года.

Исходя из материального баланса производства в АО «АЗП» должны получать в год вспенивающегося полистирола 44 334 т. До внедрения проекта фактическая выработка полистирола составляет – 15 000 т. в год. Следовательно, дополнительный объем, от которого мы ожидаем получить прибыль, равен 29 334 т./год. Примерная рыночная цена за 1 т. полистирола равна 52 тыс. руб. Таким образом, объем дополнительной прибыли за год составит около 1 525 368 тыс. руб.

Размер инвестиций составляет 1 198 800 тыс. руб. и дополнительно резервные расходы в размере 1200 тыс. руб.

Поставленная цель будет достигнута за счет:

- модернизации установки производства ударопрочного полистирола, который в настоящее время находится на консервации;
- модернизации установки вспенивающегося полистирола.
- Расходная часть бюджета проекта состоит из:

- инвестиционных затрат на разработку технической документации, изготовление и поставку оборудования, материалов, строительно-монтажные и пуско-наладочные работы;
- резервных расходов на непредвиденные расходы по проекту, которые могут возникнуть при поставке оборудования, выполнении строительно-монтажных работ;
- затрат на производство продукции (себестоимости);
- затрат по обслуживанию заёмных средств из расчёта 25% годовых.

Суммарные расходы по проекту за период реализации проекта составляют 6 594 420 тыс. руб.

Доходная часть:

- выручка от дополнительной реализации продукции, полученного при внедрении проекта.

Суммарные доходы по проекту за период реализации проекта составляют 7 626 840 тыс. руб. Источником финансирования инвестиций являются заёмные средства НК «Роснефть». При расчёте проекта принята прогнозная цена товарных продуктов, предложенная НК «Роснефть».

Бюджет проекта представлен в таблице 1.

Таблица 1

Бюджет проекта

Статья затрат/доходов	Сумма, в тыс.руб.
Разработка технической документации, согласование с проектным институтом	2 430
Изготовление, комплектация оборудования и поставка на АО «АЗП»	1 192 370
Выполнение монтажных работ	4000
Резервные расходы	1200
ИТОГО:	1200000
Текущие расходы по проекту	
Суммарные издержки (за весь период реализации проекта)	0
Затраты на производство продукции	5 391 832
Выплаты процентов по займам	2 588
ИТОГО за весь период реализации проекта	5 394 420
Суммарные расходы по проекту	6 594 420
Доходы по проекту	
Выручка от продаж (за весь период реализации проекта)	7 626 840,00
ИТОГО за весь период реализации проекта	7 626 840,00

Выводы:

1. В результате модернизации производства полистирола будут достигнуты следующие цели:
  - качество и ассортимент выпускаемой продукции будет соответствовать современным требованиям, предъявляемым к полимерам;
  - модернизация установок позволит повысить экологическую безопасность производства;
  - модернизация позволит увеличить объем переработки сырья и обеспечить гибкость производства по сырью.
2. При оценке экономической эффективности модернизации следует учитывать тот факт, что сбыт продукции напрямую зависит от потребностей Китайской стороны. По всем прогнозам спрос на полистирол в ближайшее время будет достаточно велик, что еще раз подтверждает экономическую выгоду от реализации данного проекта.

3. Проект характеризуется хорошей окупаемостью и высокой стабильностью к изменению различных факторов (стоимость сырья, объемы инвестиций и т.д.), поэтому можно сказать, что данное мероприятие позволит получать прибыль для компании.
4. В результате работы над программой развития АО «АЗП» определяются возможные этапы модернизации завода, что позволяет сделать данное мероприятие более гибким по срокам реконструкции и по объемам перерабатываемого сырья.

Комплексное решение вышеуказанных задач позволит АО «АЗП» стать конкурентоспособной компанией на рынке нефтехимических продуктов в Сибирском регионе и в странах АТР.

В результате внедрения данного проекта технико-экономические показатели деятельности АО «АЗП» улучшатся (см. табл.2).

Таблица 2

*Технико-экономические показатели деятельности АО «АЗП»
до и после внедрения проекта*

Показатели	До внедрения	После внедрения	+/- Изменение
Объем выпуска продукции, тонн	15 000	44 334	+ 29 334
Численность работающих на предприятии, чел.	1 560	1 560	-
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	3 938 594	7 626 840	+3 688 246
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	1 268 400	2 460 770	+1 192 370
Затраты на производство, тыс. руб.	2 834 467	5 391 832	+2 557 365
Себестоимость выпуска 1 тонны продукции, руб.	188,96	121,62	-67,34
Валовая прибыль, тыс. руб.	1 104 127	2 235 008	+1 130 881
Чистая прибыль, тыс. руб.	805 818	1 676 256	+870 438
Валовая рентабельность, процентов	38,9	41,5	+2,6
Чистая рентабельность, процентов	28,4	31,1	+2,7

***

1. Структура спроса пенополистирола сдвигается в сторону КНР [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://chemguide.ru/research/polystyrene.html>.
2. Малкин А.Я, Вольфсон С.А., Кулезнев В.П., Файдель Г.Н. Полистирол. Физико-химические основы получения и переработки. - М., «Химия», 1975, 288 с.
3. Шур А.М. Высокомолекулярные соединения. - М.: Высшая школа, 1981, 656с.
4. Кучанов С.И., Методы кинетических расчетов в химии полимеров. - М.-Л.: «Химия», 1978, 350с.
5. Технологический регламент производства вспенивающегося полистирола цеха №02; сост.: ведущий инженер-технолог ПТО С.А. Лисицина. Новомосковск, 2002, 190 с.

Дыганова Р.Р.

Модель развития дистанционной торговли

*Казанский государственный энергетический университет
(Россия, Казань)*

doi:10.18411/spc-8-03-2018-02

idsp: 000001:spc-8-03-2018-02

При качественном и количественном улучшении технического обеспечения хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств повышается эффективность дистанционной торговли. Он проявляется вследствие возможности оптимизации структуры затрат со стороны хозяйствующих субъектов, а также повышения степени удовлетворении спроса домашних хозяйств, за счет улучшенного качества торгового обслуживания. [4,с.181] Указанные характеристики влияют на повышение эффективности организаций дистанционной торговли.

Рис. 1 Модель развития дистанционной торговли.

Исследование направлений развития дистанционной торговли целесообразно начинать с анализа внешних и внутренних факторов, а также зарубежного опыта развития дистанционной торговли.

Наиболее обобщенно, по способу воздействия на развитие дистанционной торговли, всю совокупность факторов следует подразделить внешние и внутренние факторы (рис.2).

Рис. 2 Факторы, влияющие на развитие дистанционной торговли.

К внешним факторам относятся общеэкономические (ВВП, уровень инфляции, ставка рефинансирования и т.д.), политические (нормативно-правовая база, политический режим, стабильность и т.д.), социальные (уровень дохода на душу населения, средний уровень заработной платы и т.д.) и культурные (тенденции моды, этики, эстетики) условия внешней среды, в которой функционирует хозяйствующий субъект.

К внутренним факторам относятся экономический (рентабельность, оборачиваемость, финансовая устойчивость деятельности организации), социальный (качество торгового обслуживания), технический (уровень оснащенности информационно-коммуникационными системами) потенциал развития предприятия дистанционной торговли.

Анализ зарубежного опыта позволяет отечественным торговым структурам использовать технологии стран высокоразвитых в области дистанционной торговли и адаптировать этот опыт применительно к российским ресурсам и потребностям покупателей.

Основные направления развития дистанционной торговли на основе зарубежного опыта развития представлены на рис. 3

Рис. 3 Адаптация зарубежного опыта развития дистанционной торговли отечественными торговыми организациями

Влияние внешних и внутренних факторов обуславливает формирование направлений эффективности в дистанционной торговле: экономической, социальной и технической. Экономическую эффективность дистанционной торговли целесообразно оценивать по базовым показателям эффективности (рентабельности, деловой активности), в то время как социальную эффективность, главным образом, формирует уровень качества торгового обслуживания. [3,с.149] Техническая эффективность проявляется в обеспеченности населения информационно-коммуникационными системами.

Для установления определенной взаимосвязи между социальной (предлагаемыми способами оплаты, доставки, широтой сферы обслуживания) и экономической эффективностью (показатели оборачиваемости и рентабельности) следует оценить уровень концентрации отрасли. В целом можно отметить тенденцию к тому, что организации дистанционной торговли с большим числом предлагаемых способов оплаты и доставки и более широкой сферой обслуживания чаще

демонстрировали больший прирост выручки по сравнению с магазинами такого же формата и сегмента, предлагающих меньшее разнообразие оказываемых услуг. [2, с.103]

Следующим этапом исследования развития дистанционной торговли является оптимизация затрат на единицу улучшаемого показателя качества торгового обслуживания. Сокращение затрат для получения экономического эффекта дистанционными торговыми структурами в долгосрочном периоде является малорезультативным, вследствие чего необходимо выявить каким образом посредством социальной эффективности можно повысить экономическую. Формирование оптимального набора качественных характеристик показателей торгового обслуживания в дистанционной торговле может быть основано на решении прямой и двойственной задачи линейного программирования. Использование методики решения данной задачи позволяет не только максимизировать прибыль от улучшения качественных характеристик торгового обслуживания, но и минимизировать издержки по их улучшению. Использование задачи линейного программирования позволяет получить более объективные результаты, по сравнению с методами социологического опроса, традиционно применяемого при анализе качества торгового обслуживания организаций торговли.

Рассматривая социально-экономическую эффективность дистанционной торговли, следует отметить взаимосвязь между уровнем удовлетворения потребностей общества, выражающимся в качестве торгового обслуживания и интегральным показателем экономической эффективности. В целом ускорение обращения элементов структуры общественного воспроизводства в результате использования дистанционных способов продаж ведет к повышению социально-экономической эффективности организаций дистанционной торговли. [1]

Целесообразно вывести общий показатель интегральной оценки социально-экономической эффективности дистанционной торговли:

$$I_{\text{к.т.о.}} = \frac{I_{\text{к.т.о.}}}{I_{\text{к.т.о.}}}$$

$I_{\text{к.т.о.}}$ - интегральный показатель качества торгового обслуживания

Прогнозирование развития дистанционной торговли, ее социально-экономического аспекта во многом зависит от состояния и тенденций развития внутренней розничной торговли в целом. В связи с этим составление прогноза развития дистанционной торговли необходимо проводить с учетом влияния внешних и внутренних факторов социально-экономического развития. Это становится возможным в результате использования моделей авторегрессии для каждого влияющего фактора, а также линейной множественной регрессии с учетом спрогнозированных значений факторов.

Таким образом, представленная модель развития дистанционной торговли может быть использована в качестве алгоритма действий при анализе социально-экономической эффективности дистанционной торговли в целом.

***

1. Кадацкая Д.В. «Повышение качества торгового обслуживания в предприятиях розничной торговли потребительской кооперации», Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Белгород. - 2013
2. Медведева О.Ю. Модель управления качеством обслуживания покупателей на торговых предприятиях [Текст] // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2015. - №8. – С.103-106.
3. Хомич И.Н. Эволюция форм дистанционной торговли / И.Н. Хомич [Текст] // Философия социальных коммуникаций, 2012. – №2. – С. 149-155.
4. Экономика организации (торговля): Учебник / Г.Г. Иванов. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 352 с

Земскова Т.И.

Сравнительный анализ условий предоставления кредитов МСБ банками ПАО банк «Возрождение», ПАО ВТБ-24, ПАО «Сбербанк» в г. Магадане*Северо-Восточный государственный университет
(Россия, Магадан)*

doi:10.18411/spc-8-03-2018-03

ids: 000001:spc-8-03-2018-03

Научный руководитель: Акулич О.В.

Мировая практика свидетельствует о том, что эффективное развитие рыночных отношений невозможно без участия малого и среднего бизнеса, который выступает частью экономической системы страны.

Субъекты малого и среднего бизнеса нуждаются в источниках финансирования как на стадии становления, так и в процессе развития. Традиционные источники средств, используемые для крупного бизнеса – самофинансирование путем использования чистой прибыли и займы на рынке капитала посредством выпуска собственных ценных бумаг – для МСП недоступны или крайне ограничены. Наиболее востребованными источниками финансирования для этих субъектов бизнеса становятся банковские кредиты и финансовые субсидии государства.

В данной статье рассмотрим сравнительный анализ условий предоставления кредитов МСБ ведущими банками.

В таблице 1 наглядно представлены суммы и ставки кредитов МСБ рассматриваемых банков.

*Таблица 1**Условия предоставления кредитов МСБ*

Кредиты		Инвестиционное кредитование	Оборотное кредитование
Банки			
ПАО Банк «Возрождение»	Сумма кредита	От 1 000 до 250 000 тыс. руб.	От 1 000 до 250 000 тыс. руб.
	Ставка, % годовых	От 13% до 20%	От 13% до 20%
	Срок	До 5 лет	До 1,5 лет
ПАО ВТБ-24	Сумма кредита	От 850 тыс. руб.	От 850 тыс. руб.
	Ставка, % годовых	От 11,8%	От 11,8%
	Срок	До 10 лет	До 3 лет
ПАО «Сбербанк»	Сумма кредита	От 150 тыс. руб.	От 150 тыс. руб.
	Ставка, % годовых	От 11,8%	От 11,8%
	Срок	До 10 лет	До 4 лет

Исходя из данных таблицы, можно сделать следующие выводы:

- Анализируя ставки инвестиционного и оборотного кредитований банков ПАО «Возрождение», ПАО ВТБ-24, ПАО «Сбербанк», выявлено, что самая низкая ставка у банков – ВТБ-24 и «Сбербанк», которая составляет 11,8% годовых. А банк «Возрождение» имеет ставку 13%, которая в зависимости от суммы кредита может вырасти до 20%.
- Анализируя суммы кредитов, выявлено, что самая низкая у ПАО «Сбербанк», составляет от 150 тыс. руб. Но, исходя из условий

кредитования, описанных ранее в 3 главе, данная сумма действует только для сельхозпроизводителей, а от 500 тыс. руб. – для остальных заемщиков. Но даже при таких условиях сумма кредита все равно остается самой низкой, сравнивая с суммами других банков. ПАО ВТБ-24 действует по сумме кредита от 850 тыс. руб., а ПАО «Возрождение» использует сумму кредита выше, чем остальные банки, которая составляет от 1 млн. руб. и выше.

- Максимальный срок инвестиционного кредитования предоставляет «Сбербанк» и ВТБ-24, который составляет 10 лет, что является преимуществом этих организаций. А банк «Возрождение» предлагает срок 5 лет.
- Максимальный срок оборотного кредитования предлагает «Сбербанк», который составляет 4 года. Затем идет банк ВТБ-24, предлагаемый срок – 3 года. И самый минимальный срок из предложенных имеет «Возрождение», который составляет всего лишь 1,5 года.

Исходя из условий и данных выводов можно выявить некоторые преимущества организаций. В таблице 2 обозначены преимущества инвестиционного и оборотного кредитований.

Таблица 2

Преимущества кредитов ПАО «Возрождение», ПАО ВТБ-24, ПАО «Сбербанк»

Банки \ Кредиты	Инвестиционное кредитование	Оборотное кредитование
ПАО Банк «Возрождение»	- отсутствие дополнительных комиссий; - возможность предоставления в залог приобретаемого имущества; - Форма выдачи кредита: единовременный кредит или кредитная линия.	- отсутствие дополнительных комиссий; - гибкий график погашения кредита; - форма выдачи кредита: единовременный кредит или кредитная линия.
ПАО ВТБ-24	- срок кредитования — до 10 лет; - отсрочка погашения основного долга до 6 месяцев; - возможность не обеспечивать залогом до 25% суммы кредита.	- гибкие условия по залогам; - удобный график погашения; - привлекательные процентные ставки; - оптимальные сроки кредитования.
ПАО «Сбербанк»	- отсутствие комиссий за выдачу и досрочное погашение кредита; - возможность предоставления денежных средств под залог только товарно-материальных запасов; - финансирование на расширение бизнеса; - длительные сроки кредитования; - отсрочка погашения основного долга; - возможность выдачи частично необеспеченных кредитов.	- отсутствие комиссий за выдачу и досрочное погашение кредита; - возможность предоставления денежных средств только под залог товарно-материальных запасов; - возможность выдачи частично необеспеченных кредитов; - увеличенные сроки кредитования; - различные варианты форм кредитования.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы по кредитованию МСБ ПАО Банк «Возрождение»:

1) Данный банк имеет повышенную процентную ставку, составляющую 13% годовых, что может привести к снижению объема предоставляемых кредитов субъектам МСБ, т.к. ужесточаются требования к заемщикам.

2) ПАО «Возрождение» предлагает максимальный срок инвестиционного кредитования всего лишь 5 лет, а оборотного – 1,5 года. Тем самым ежемесячные платежи будут больше, чем у конкурирующих банков, тем более с повышенной процентной ставкой.

3) Преимущество перед конкурентами заключается в отсутствие дополнительных комиссии за выдачу и досрочное погашение кредита.

4) Большой разброс по суммам кредитования МСБ, что немаловажно для клиентов.

Основной задачей банка должно быть повышение привлекательности банковского продукта для предприятий и снижение возможных рисков при получении кредита. Уменьшение процентной ставки приведет к увеличению спроса кредитования МСБ, увеличится объем предоставляемых кредитов МСБ. Увеличение сроков кредитования также помогут привлечь больше клиентов.

***

1. Акопян П. А., Маляров А. С. Как кредитовать малый и средний бизнес: российско-итальянский проект / Банковское кредитование. 2013. - №5. – 231 с.
2. Кртян А. С. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса / Молодой ученый. 2014. - № 6.- 160 с.

Изварина Н.Ю., Алботова А.А.

Особенности проведения внутреннего аудита в системе экономической безопасности

*Донской государственный технический университет
(Россия, Ростов-на-Дону)*

doi:10.18411/spc-8-03-2018-04

idsp: 000001:spc-8-03-2018-04

Проблема построения эффективной системы внутреннего контроля, обеспечивающей постоянную защиту активов компании, устойчивость ее к внешним изменениям с правовой и финансово-экономической точек зрения и стабильность ее положения среди конкурентов на рынке, обуславливает необходимость обеспечения экономической безопасности предприятия с использованием процедур аудита. Именно аудит выступает инструментом, позволяющим оценить систему внутреннего контроля, призванную реализовать не только выявление и предупреждение искажений в бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и снижение риска неэффективного и незаконного использования ресурсов компании, обеспечивая собственников бизнеса, руководителей и сотрудников своевременной, объективной информацией, дающей возможность принимать скоординированные и оптимальные управленческие решения.

В соответствии с Международным стандартом аудита (МСА) № 610 «Рассмотрение работы внутреннего аудита» внутренний аудит определяется как деятельность подразделения клиента по оценке работы субъекта, проверке и мониторингу адекватности и эффективности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля. Следовательно, внутренний аудит можно рассматривать в контексте деятельности специально созданного органа по контролю в рамках системы управления и функционирования компании помощи органам ее администрирования, то есть специалистами, обладающими компетенциями в области отраслевых особенностей компании и находящимися в непосредственном подчинении руководству и (или) собственникам.

Его также можно определить, как специфическую контрольную функцию менеджмента, осуществляемую для решения его задач, связанных с учетом, контролем и другими функциями управления (рис. 1)

Рисунок 1 - Задачи службы внутреннего аудита хозяйствующего субъекта

Решение представленных задач построения системы внутреннего аудита определяет его необходимость и значимость в системе экономической безопасности компании и определяет его основные цели посредством механизма предоставления и оказания помощи в осуществлении эффективного управления деятельностью организации.

Рисунок 2—Цели внутреннего аудита в системе экономической безопасности компании

Внутренний аудит способен выполнять не только контрольные функции, он нацелен на достижение целей, сопряжённых со сферой аудита эффективности системы внутреннего контроля компании, позволяет провести оценку и анализ адекватности, а также диагностику качества выполнения функций, возложенных на эту систему, дает оценку контрольным процедурам и механизму внутреннего контроля. Ключевым фактором, за счет которого реализуется эффективность использования системы внутреннего аудита при построении системы экономической безопасности компании, является оперативный (текущий) характер проводимых контрольных мероприятий. Принятие экономически значимых управленческих решений по данным, полученным от структур внутреннего аудита компании, дает возможность вносить корректировки, касающиеся негативных отклонений в деятельности фирмы в момент проведения финансово-хозяйственных операций, а не только устанавливать выявленные негативные факты по данным отчетности.

Организация службы внутреннего аудита в компании позволяет получить экономическую выгоду и в плане обеспечения достоверности учетной информации,

отслеживания выполнения планов, оперативного контроля за слабыми сторонами финансовой деятельности предприятия, так как именно финансовая функциональная составляющая системы экономической безопасности предприятия является ее центральным звеном. Такое управление основывается на данных бухгалтерского учета, поскольку подавляющий объем финансовой информации, характеризующей деятельность предприятия, представлен учетной информацией. Качественный внутренний аудит позволяет обеспечивать приемлемый уровень точности и достоверности информации предоставляемой бухгалтерией компании, а также обеспечивать необходимой информацией руководящих лиц для эффективного управления ею.

Использование внутреннего аудита в экономической безопасности предприятия обладает большим потенциалом для выявления нарушений и принятия мер по предотвращению возможных негативных последствий, который обусловлен в том числе активным продвижением антикоррупционных мер и процедур. Отлаженная система внутреннего аудита позволяет использовать механизмы противодействия корпоративному мошенничеству, диагностировать признаки коррупции, которые могут вытекать из договорной работы и наносить экономический ущерб собственникам. Именно система внутреннего контроля и аудита является наиболее эффективным методом для проведения профилактической проверки состояния предприятия.

Внутренняя безопасность предполагает отлаженную управленческую систему, основанную на точной и актуальной информации. И хотя проведение контрольных процедур не всегда способно предотвратить негативные события, связанные с рисками, но часто позволяет значительно сократить возможность их наступления. Система внутреннего аудита способствует определению и своевременному предотвращению внутренних и внешних рисков, своевременному нивелированию угроз стабильного функционирования бизнеса и интересов его собственников.

***

1. Международный стандарт аудита 610 (пересмотренный, 2013 г.) «Использование работы внутренних аудиторов», введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 24.10.2016 №192н.
2. Изварина Н.Ю., Мирошников М.М. Современная концепция построения системы корпоративной безопасности // Актуальные проблемы социально-гуманитарных наук : сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 ноября 2017 г.: в 6 ч. / Под общ. ред. Е. П. Ткачевой. – Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2017. – Часть III. – 154 с. (с. 76-80)
3. Крохичева Г.Е., Архипов Э.Л., Баздикян М.Ю. Аудит в системе экономической безопасности // Интернет- журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №5 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/124EVN515.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/124EVN515

Кохно П.А., Тарасевич Е.С.

Экономические особенности вертикальной интеграции нефтегазовых компаний

*Центральный научно-исследовательский институт судостроительной
промышленности "ЦЕНТР"
(Россия, Москва)*

doi:10.18411/spc-8-03-2018-05

idsp: 000001:spc-8-03-2018-05

В авторских работах [1-9] убедительно показано, что общемировые тренды глобализации, все более широкое внедрение высоких технологий, автоматизация производства, расширение применения вычислительной техники и средств связи - все это существенно влияет на тенденции отраслевого строения экономики промышленно развитых государств. Как известно, в основе формирования отраслевой структуры национального хозяйства исторически лежали процессы разделения труда,

специализации, кооперирования и концентрации производства. Согласно общему определению отрасль характеризуется как выделяемая и обобщаемая структура предприятий, корпораций, организаций по признаку единства экономического назначения производимой продукции, работ, услуг.

Отличительными признаками отрасли также являются: единство и однородность используемого сырья, общность технологической базы, однородность кадрового состава. Если в рамках той или иной отрасли сосредотачиваются предприятия, специализированные на выпуске однородной по экономическому предназначению продукции, то такая отрасль именуется «чистой». В случае расширения признаков экономического назначения продукции организационное единство предприятий переходит в категорию «крупной отрасли». В свою очередь, совокупность крупных отраслей образует отраслевой комплекс или комплексную отрасль.

Таким образом, отраслевая структура экономики оказывается представленной совокупностью чистых и крупных комплексных отраслей. В промышленности нашей страны существенную роль играют отрасли, относимые, согласно ОКВЭД, к «добыче полезных ископаемых» (раздел «В» ОКВЭД (версия ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2)) – Утверждён приказом Росстандарта от 31.01.2014 № 14-ст.). Они реализуют такие виды экономической деятельности, как: добыча угля, сырой нефти и природного газа, металлических руд и прочих полезных ископаемых. В данную группировку также включено предоставление услуг в этой области. По состоянию на 2017 год на долю добычи полезных ископаемых приходилось 8% выпуска и 10% валовой добавленной стоимости народного хозяйства. При этом общая тенденция роста названных показателей, несмотря на призывы к отказу от сырьевой модели экономики, оставалась положительной.

Между тем, значимость сырьевых отраслей для экономики значительно выше, нежели их доля в ВВП. Так, в структуре экспорта минеральные продукты в 2016 г. составили 64%, а только нефтегазовые доходы, которые складываются из налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) на углеводородное сырье и экспортных пошлин на сырую нефть, газ и нефтепродукты, обеспечили 44% доходов бюджета. Учитывая эти обстоятельства, модели построения и развития добывающих отраслей в период реформ находились под пристальным вниманием власти и бизнеса, претерпев существенные изменения, направленные на оптимизацию и повышение эффективности их работы. Согласно методологии официальной статистики, выпуск представляет собой суммарную стоимость товаров и услуг, являющихся результатом производственной деятельности единиц – резидентов экономики в отчетном периоде. Валовая добавленная стоимость исчисляется на уровне отраслей экономики как разность между выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением.

Сегодня управление со стороны государства нефтяной, газовой и угольной отраслями осуществляется Министерством энергетики РФ (департамент добычи и транспортировки нефти и газа; департамент угольной и торфяной промышленности). Тем самым центр тяжести в оперативном управлении этими отраслями сместился с государственного (отраслевого) уровня на уровень крупных корпораций (компаний). Нужно иметь в виду также то обстоятельство, что переход к рыночной экономике, помимо положительных результатов, обусловленных развитием отношений конкуренции между хозяйствующими структурами, имел следствием упразднение координирующей роли государственного управления предприятиями, отраслями и комплексами. Стремительное и масштабное укрупнение органов, осуществляющих координацию в той или иной сфере хозяйственной деятельности, сделало невозможным эффективное балансирование производства и распределения продукции между добывающими и перерабатывающими отраслями.

После приватизации добывающих компаний в условиях царившего в то время правового вакуума в сфере государственного и рыночного регулирования экономических отношений началась работа по реформированию активов вновь созданных акционерных обществ и их объединений. В результате к настоящему времени структура этих отраслей представлена весьма причудливой конфигурацией

входящих в них предприятий, объединений, холдингов и хозяйственных агломераций. Значительно разнятся и мотивы происходивших в них преобразований. Например, в нефтяной и газовой промышленности существенным вопросом, потребовавшим проведения дополнительных реформ, послужила необходимость ослабления рыночной власти естественной монополии. Причем, если в таких монопольных отраслях, как нефтедобыча, железнодорожный транспорт и электроэнергетика меры, направленные на отделение сетевого хозяйства от предоставления услуг, удалось реализовать, то в газовой отрасли по-прежнему и добыча, и транспортировка газа остаются под контролем «Газпрома». Это обстоятельство, в том числе, приводит к правовым коллизиям при работе его компаний на внешнем рынке, где действующее антимонопольное законодательство запрещает подобное совмещение функций.

Структура нефтяной отрасли России представлена вертикально интегрированными нефтяными компаниями: ПАО «НК «Роснефть», ПАО «НК «Лукойл», ОАО «Сургутнефтегаз», ПАО «Газпром нефть» и некоторыми другими. На примере последней из названных компаний рассмотрим, в чем состоит смысл и особенности вертикальной интеграции в этой отрасли. Производственный процесс ПАО «Газпром нефть» охватывает следующие стадии:

1. Геологоразведка и добыча сырой нефти. Геологоразведку в компании, а также сервисные работы осуществляет ООО «Газпром нефть-Нефтесервис». Добычей занято 15 нефтедобывающих предприятий, работающих в Оренбургской, Тюменской, Омской, Томской, Иркутской областях; Ненецком, Ямало-Ненецком и Ханты-Мансийском АО; Красноярском крае и республике Саха (Якутия). Ряд предприятий являются совместными с иными нефтяными компаниями и Беларусью. Транспортировку нефти на перерабатывающие предприятия осуществляется предприятиями трубопроводного транспорта ПАО «Транснефть» и по железной дороге.

2. Переработка сырой нефти осуществляется двумя собственными нефтеперерабатывающими предприятиями, расположенными в Омске и Москве, а также на четырех заводах смазочных материалов (Московская обл., Омск, Нови Сад (Сербия), Бари (Италия). Их продукция: бензины, дизельное топливо, топливо для реактивных двигателей и судовых установок; масла; ароматические углеводороды и иные виды продукции (битум, серная кислота, кокс электродный и т.д.). Специализированным оператором битумного бизнеса является ООО «Газпромнефть – Битумные материалы».

3. Доставка продуктов переработки нефти до потребителя осуществляется по продуктопроводам (ОАО «АК «Транснефтепродукт»), железнодорожным и автомобильным транспортом.

4. Реализацией нефтепродуктов занято 14 дочерних предприятий компании, охватывающих сеть своих заправок территорию Российской Федерации, Казахстана, Киргизии и Таджикистана.

5. ОАО «Газпромнефть Марин Бункер» осуществляет круглогодичную поставку судовых топлив и масел для морского и речного транспорта. Компания также располагает собственным флотом.

6. Заправку самолетов гражданской и военной авиации авиатопливом производит ЗАО «Газпромнефть-Аэро».

7. В состав компании также входят: сербское нефтегазовое предприятие «Нефтяная индустрия Сербии», работающая на месторождениях и рынке Восточной Европы; Информационно-технологическая сервисная компания, а также АО «Многофункциональный комплекс «Лахта центр».

Следовательно, в пределах одной крупной компании обеспечивается единство управления всем процессом добычи исходного сырья, его первичной переработки, сервиса и реализации продукции потребителю.

В целом, как показал анализ процессов реформирования добывающих отраслей промышленности России, они развиваются преимущественно в направлении вертикальной интеграции производственной цепочки в крупных компаниях, образованных на принципах владения акционерным капиталом дочерних или

зависимых обществ: от добычи полезных ископаемых – до производства готовой продукции из них. В подавляющем большинстве случаев эта продукция является сырьем и материалами для последующей переработки на предприятиях обрабатывающих отраслей – раздел «С» ОКВЭД (химии, машиностроения, металлургии...). И лишь отдельные продукты добывающих предприятий также выступают и в качестве товаров конечного потребления. Вместе с тем, индивидуальный анализ организационного строения отдельных добывающих отраслей не позволяет увидеть весь спектр решений и тенденций их реформирования.

Как показывает анализ, новейшая история экономики знает три основных способа отраслевой и корпоративной координации, эволюция которых, главным образом, связана с нарастанием динамики изменений во внешней среде. Как отмечается в работе [10, с. 67]: «В индустриальную эпоху мир освоил два вида координации: иерархичную систему управления с административным принятием решений (модель классической фирмы или централизованного государства) и рыночную систему с ценовыми сигналами как «хаотичное» отступление от строгой иерархии. Но в XXI веке вертикальные конструкции оказались слишком жесткими, а модель традиционного рынка – слишком атомизированной, чтобы соответствовать параметрам онлайн-среды. Поэтому мировая экономика стала осваивать третий, сетевой способ координации связей и менять свое привычное строение на кластерно-сетевое – гораздо более пластичное, чем модель иерархии, и одновременно более интегрированное, чем рыночная система».

М. Портер, основоположник кластерной модели, в своих первых работах по данной проблематике считает, что кластер «это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [11, с. 258].

По нашему мнению, обобщая взгляды других исследователей, развивающих позицию М. Портера, можно утверждать, что: кластеры основаны на систематических взаимоотношениях между компаниями, включая общие или дополнительные вырабатываемые продукты, модернизацию производственных процессов, технологии, природные ресурсы, квалификации и/или торгово-распределительные сети; кластеры связаны географией региона и временем, которое заинтересованные организации кластера используют для работы с партнерами; кластеры имеют жизненный цикл – они развиваются от зачаточного состояния через стадию роста к стадии зрелости и так до стадии распада, когда его продукты полностью вытесняются конкурирующими продуктами.

К общим этапам в развитии кластеров необходимо отнести: объединение заинтересованных сторон в рамках тройной интеграции (власть, бизнес, образование); согласование интересов участников кластера, а также обсуждение общих вызовов и возможностей при его создании; оценка партнеров как конкурентов и как совместных участников в развитии кластерного бизнеса; создание группы компаний-лидеров, локомотивов кластерного развития («движение/инициатива»); выявление и обоснование потенциальных возможностей, возникающих в общей среде кластера для повышения эффективности дальнейшего сотрудничества; организация системы управления кластером; создание общей внутрикластерной платформы для сотрудничества, обучения и создания стратегий/политик, а также встраивания в аналогичные международные и российские платформы.

Главная отличительная черта кластеров в современных условиях заключается в функциональной взаимосвязанности участников, а не их территориальной близости. Преимущество территориальной близости (возможность воспользоваться ресурсами, которые также локализованы на данной территории) было центральной идеей образования кластеров только первоначально. А впоследствии приоритет получил фактор экономической близости: в отличие от географической ее следует оценивать с поправкой на время, необходимое для перемещения ресурса из одной точки в другую, а в более общем виде – с поправкой на альтернативные издержки для участников

хозяйственного оборота [12]. В то же время устойчивое развитие получают только те кластеры, в которых возникает синергический инновационный эффект, а не просто территориальные объединения разнохарактерных экономических субъектов [13,14,15].

***

1. Кохно П.А., Кохно А.П., Тарасевич Е.С. Эмерджентность сложных отраслевых систем: монография. / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2018.
2. Кохно П.А., Тарасевич Е.С. Инструменты формирования устойчивой деловой репутации нефтегазовых компаний // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2017. - №2. - С. 37-44.
3. Кохно П.А., Тарасевич Е.С. Капитализация нефтегазовых компаний с учётом их деловой репутации // Финансовый бизнес. – 2018. - №1.
4. Тарасевич Е.С. Управление интегрированными нефтегазовыми компаниями для достижения максимального эффекта // Экономика и предпринимательство. – 2016. - №12. - Часть 3. – С. 851-857.
5. Тарасевич Е.С. Корпоративные структуры и их доходность на примере нефтегазового комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. – 2017. - №1. - С. 54-65.
6. Тарасевич Е.С. Реинжиниринг бизнес-процессов в интегрированных нефтегазовых компаниях // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. – 2017. - №2. - С. 92-103.
7. Тарасевич Е.С., Кохно П.А. Показатели и модели оценки экономической эффективности развития нефтегазовых компаний / Ядро промышленности и доходности: монография / автор П.А. Кохно. – М.: Граница, 2017. – 320 с. – С. 230-293.
8. Тарасевич Е.С. Коммерческое восприятие мировой конкурентной среды / Конкурентная среда компаний: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Центр научных и образовательных технологий, 2017. – 278 с. С. 166-173.
9. Тарасевич Е.С., Кохно П.А. Позиция фирмы в конкурентоспособной отрасли, определяющая высокие показатели прибыли / Конкурентная среда компаний: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Центр научных и образовательных технологий, 2017. – 278 с. С. 247-252.
10. Смородинская Н. Тройная спираль как новая матрица экономических систем // Инновации. - 2011. - № 4. - С. 66-78.
11. Портер М. Конкуренция. – М.: ИД «Вильямс», 2010. – 592 с.
12. Кохно П.А. Эффективно-бережливый производственно-транспортный комплекс: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Центр научных и образовательных технологий, 2017. – 281 с.
13. Кохно П.А., Кохно А.П. Модели и показатели определения синергического эффекта интегрированных промышленных компаний // Общество и экономика. – 2017. - №1. - С. 5-26.
14. Кохно П.А., Кохно А.П. Лизинговый инвестиционный механизм промышленных предприятий // Общество и экономика. – 2017. - №8. - С. 33-46.
15. Кохно П.А., Кохно А.П. Проблемы опережающего отраслевого развития конкурентоспособной экономики России // Общество и экономика. – 2018. - №2.

Кузнецова Т.А.

**Инструменты контроля за исполнением бюджета учреждения
(некоммерческой организации)**

*Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева
(Россия, Красноярск)*

doi:10.18411/spc-8-03-2018-06

idsp: 000001:spc-8-03-2018-06

Научный руководитель - Г.И. Юрковская

Аннотация

Рассмотрен контроль за исполнением бюджета учреждения (некоммерческих организаций). Были представлены инструменты контроля за исполнением бюджета учреждения.

Ключевые слова: бюджет, бюджетное учреждение, некоммерческая организация, контроль, инструменты контроля, бюджетирование.

Сегодня эффективное управление основано на системе планирования деятельности компании и контроле исполнения разработанных бюджетов. Главный инструмент контроля – выявление отклонений фактически достигнутых показателей от запланированных.

Для того чтобы сконцентрировать внимание руководителей на существенных отклонениях, потребуется проанализировать работу учреждения (некоммерческой организации) за предшествующие годы, рассчитать диапазон допустимых отклонений и внедрить систему извещений.

Контроль за финансовой деятельностью учреждения представляет собой систему обязательных контрольных действий в части проверки законности, обоснованности, экономической эффективности и целесообразности использования денежных средств [1].

Контроль исполнения бюджета основывается на данных о значениях бюджетных показателей и осуществляется путем вычисления отклонений фактического значения бюджетного показателя от планового. Можно начинать проверку с обобщающих статей бюджета, постепенно опускаясь на уровень составляющих статей для выявления причин расхождений.

Эффективность использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств. Целевой характер бюджетных средств означает, что бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств доводятся до конкретных получателей бюджетных средств с указанием цели их использования [1].

В течение бюджетного периода в учреждении, как правило, ведется постоянный контроль исполнения текущих плановых заданий и оценка будущих технико-экономических показателей деятельности учреждения. А так как бюджетный период продолжается в течение всего года, его можно разделить на три основных периода: анализ исполнения бюджета прошедшего периода; разработка на основе всех составляющих бюджетов главного бюджета будущего периода; контроль за исполнением бюджета текущего периода [4].

Достижение в полной мере целей финансового контроля предполагает:

- контроль за соблюдением законодательных и нормативных правовых актов, стандартов и правил формирования, распределения и использования государственных и муниципальных финансовых средств;
- контроль за экономической обоснованностью, правомерным, целевым и эффективным использованием государственных и муниципальных финансовых ресурсов, кредитных и заемных средств, привлеченных под гарантии государства, а также иных форм государственной поддержки;
- контроль за соблюдением законодательства при осуществлении валютных, экспортно-импортных и иных внешнеэкономических операций;
- контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации о банковской деятельности и законодательства Российской Федерации о ценных бумагах [3].

Вся система бюджетирования должна представлять собой процесс непрерывного агрегирования различных показателей, причем уровень агрегирования информации должен определяться степенью ее аналитичности, так как чем выше уровень агрегирования, тем меньше аналитичность данных.

Контроль исполнения планов необходим как на уровне управленческого аппарата, так и структурных производственных подразделений. С помощью действенного контроля можно выявить «узкие места», определить внутренние резервы и подготовить предложения по устранению первых на основе вторых [2].

Практически в каждом учреждении, составляющей бюджеты, есть те или иные инструменты контроля их исполнения. Тем не менее простого сопоставления плановых и фактических показателей недостаточно. Система бюджетного контроля должна включать целый комплекс работ – от проверки заключаемых договоров, мониторинга балансовых статей, казначейского контроля доплан-факт анализа по всем статьям.

Анализ практики использования методов контроля позволяет сделать вывод о том, что в порядке формирования и реализации региональных целевых программ, предусматривающих поддержку некоммерческих организаций, могут получить правовое регулирование следующие основные методы (табл. 1).

Таблица 1

Общая характеристика методов внешнего государственного финансового контроля

Методы контроля	Содержание
Ревизия	Наиболее глубокий и всеобъемлющий метод финансового контроля законности, правильности, целесообразности и эффективности финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта
Проверка	На основе отчетной документации и расходных документов рассматриваются отдельные вопросы финансовой деятельности и намечаются меры для устранения выявленных нарушений
Обследование	Охватывает (по сравнению с проверкой) более широкий спектр финансово-экономических показателей
Аудит эффективности	Предполагает оценку эффективности управления финансовыми потоками и государственной (муниципальной) собственностью, а также эффективности налогового администрирования

Региональные контрольно-счетные органы как органы, подотчетные законодательной власти и наделенные полномочиями проводить внешний аудит региональных бюджетов, осуществлять контроль за их исполнением, имеют право контролировать эффективность и законность управления региональными финансами.

Таким образом, внешний государственный финансовый контроль позволяет оценить объективность представляемой исполнительной властью информации об итогах исполнения бюджета, достоверность прогноза макроэкономических параметров социально-экономического развития страны и реалистичность бюджетных проектировок на предстоящий финансовый год, ход реализации государственных программ и проектов, своевременность и полноту исполнения бюджетных назначений.

***

1. Внешний государственный финансовый контроль деятельности некоммерческих организаций / Демидов А. В. // Некоммерческие организации в России. 2012. Вып. 5. С. 32-36.
2. Бюджетирование в учреждениях уголовно-исполнительной системы, ориентированное на финансовый результат / Загарских В.В. // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. Вып. №14. С. 44-50.
3. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.03.2017) // СПС Консультант плюс.
4. Основные инструменты контроля над исполнением бюджета / Гребенников Алексей // Финансовый директор. 2012. Вып. №3. С. 21-24.

Лысунец М.В.

Приоритетные направления государственного стимулирования развития экономики стран ЕС

*Московский Государственный Университет имени М.В. Ломоносова
(Россия, Москва)*

doi:10.18411/spc-8-03-2018-07

idsp: 000001:spc-8-03-2018-07

В Стратегии [1] развития Евросоюза до 2020 года обозначены основные направления, призванные способствовать экономическому подъему и развитию экономики региона, реализация которых также содействует решению текущих актуальных проблем и задач. Стратегия основана на концепции «умного, устойчивого и инклюзивного» развития, где «умное» предполагает развитие экономики, основанной на знаниях и инновациях, «устойчивое» означает конкурентоспособную, ресурсно-эффективную, зеленую экономику, а «инклюзивное» предполагает социально-ориентированную экономику, которая способствует росту занятости населения, экономической, социальной и территориальной сплоченности региона, при этом, все эти три составляющие концепции развития взаимно усиливают друг друга [2].

Стратегия развития предполагает проведение структурных реформ [3] в кратко- и среднесрочной перспективе, направленных на решение определенных экономических, социальных, политических и прочих задач и сфокусированных, главным образом, на следующем:

- Проведение эффективной социальной политики, направленной на регулирование рынка труда, социальную интеграцию, социальную безопасность, усовершенствование системы социального обеспечения, повышение уровня жизни населения,
- Разработка политики в отношении мигрантов и беженцев, защита и контроль границ региона,
- Разработка и применение грамотной политики бюджетирования и распределения бюджетных средств, управления государственным долгом,
- Корректировка государственной политики в отношении финансового сектора экономики,
- Институциональные реформы и создание эффективной системы государственного управления,
- Реформа системы правосудия, усиление антикоррупционных мероприятий,
- Улучшение делового климата, развитие негосударственного сектора, увеличение доступности финансирования для малого и среднего бизнеса,
- Стимулирование инвестиций, в том числе прямых иностранных инвестиций, развитие конкурентоспособности, усовершенствование системы государственных закупок,
- Дальнейшая поддержка, развитие и внедрение инноваций, достижение устойчивого роста различных секторов экономики,
- Поддержка и развитие сферы образования,
- Корректировка системы здравоохранения,
- Реформирование агропромышленного комплекса и развитие сельских районов,
- Решение вопросов экологической безопасности и глобального потепления.

Соответственно, основными задачами на ближайшую перспективу в ЕС в целом являются обеспечение достаточного уровня занятости населения, особенно среди

молодежи, улучшение благосостояния граждан ЕС, развитие образования, стимулирование инвестиционной активности, развитие инноваций и научно-исследовательских разработок. Кроме того, перед ЕС стоят вопросы сокращения дефицита государственного бюджета и размера государственного долга, усовершенствования энергетического сектора, защиты окружающей среды, структурных реформ в экономике.

В программных документах ЕС заявлено, что вопросам социально-экономической политики отводится первостепенное значение. Проблемы занятости и благополучия региона стоят на первом месте в списке задач социального-экономического развития ЕС. Социальная справедливость и высокий уровень занятости населения являются одними из основных составляющих восстановления экономического роста и последующего подъема экономики. Более того, многие исследователи заявляют, что возможности дальнейшей конвергенции в ЕС будут напрямую зависеть от решения проблемы с созданием рабочих мест, усовершенствования рынка труда в ЕС, а также достижения достаточного уровня социальной защищенности граждан [4]. В настоящий момент уровень безработицы в ЕС остается на очень высоком уровне, несмотря на то, что он сократился в последнее время. Так, данным Евростата уровень безработицы в сентябре 2017 года зафиксирован на уровне 8.9% в еврозоне и 7.5% по всему ЕС в целом [5].

Снижение уровня безработицы, как одной из первоочередных социальных задач, находит свое отражение и в проводимой налогово-бюджетной политике в странах ЕС. Ее задачи заключаются в расширении налоговых вычетов для детей, семей и индивидуальных предпринимателей, предоставление налоговых кредитов физическим лицам, снижение уровня социальных взносов для молодых работников или даже полное освобождение от их уплаты на первые несколько лет работы постоянных работников (призванное стимулировать работодателей нанимать более молодой персонал), и восполнение бюджетных поступлений по подоходному налогу за счет переноса основной нагрузки на высокооплачиваемые категории граждан, а также компенсация бюджетных поступлений за счет налогов на потребление, пересмотра налогов на недвижимость, экологических налогов, а также за счет сокращения расходования бюджетных средств.

Еще одним первостепенным направлением развития и обновления экономики ЕС является стимулирование инноваций и инвестиций в развитие научно-исследовательских разработок (НИР). Активные меры государственного стимулирования инновационной активности в ЕС приходятся на период с начала кризиса до настоящего времени и направлены как на поощрение компаний осуществлять непосредственно расходы на НИР, так и на непосредственную коммерциализацию результатов проведенных НИР. Эти меры имели положительное влияние на стимулирование притока инвестиций в область НИР, хотя и не в том объеме, который ожидался на государственном уровне. Помимо увеличения осуществляемых расходов на НИР ожидается, что данные мероприятия будут стимулировать компании к производству новых инновационных продуктов (товаров и услуг), в том числе и отвечающих социальным потребностям общества.

Данному вопросу придается большое значение, как рычагу, который позволит дать существенный толчок экономическому и инновационному росту и развитию региона. В соответствии со стратегическим планом развития обозначена цель относительно расходов на инновации в 3% от ВВП, которую ЕС поставил себе достичь к 2020 году [1, 6]. В абсолютном выражении эта величина должна составить 315 млрд. евро дополнительных инвестиций к концу 2017 года, 500 млрд. евро. к 2020 году, и 630 млрд. евро к 2022 году [6].

Для привлечения этих инвестиций при поддержке Европейского Парламента, Европейского Совета, а также Европейского Инвестиционного банка был создан

Европейский фонд стратегических инвестиций, целью которого является мобилизации заявленных инвестиций с максимальным участием и привлечением частного капитала. Уже проводится финансирование инвестиционных проектов в реальном секторе экономики, в том числе и отдельных проектов малого и среднего бизнеса.

Описанные мероприятия являются приоритетными направлениями государственного стимулирования развития экономики стран ЕС на ближайшую перспективу и призваны содействовать экономическому подъему региона, способствовать выходу из экономической рецессии. В связи с этим необходимо создание новых рабочих мест и поддержания занятости, последовательное проведение эффективной социальной, налогово-бюджетной, экономической политик, отвечающих социальным и экономическим потребностям, а также стимулирование инновационных разработок.

***

1. Europe 2020. A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth. Available at: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>.
2. European Semester: Working for a Stronger and More Inclusive Economic Recovery, 16.11.2016. Available at: http://europa.eu/rapid/press-release_AC-16-3899_en.htm.
3. Structural Reform Support Programme for the Period 2017 to 2020, 26.11.2015. Available at: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2016/ags2016_structural_reform_support_programme_en.pdf.
4. Annual Growth Survey 2016. Strengthening the Recovery and Fostering Convergence, 26 November 2015. Available at: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2016/ags2016_annual_growth_survey.pdf.
5. European Semester Autumn Package: Striving for sustainable and inclusive growth, 22.11.2017. Available at: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-4681_en.htm.
6. The Investment Plan for Europe / European Commission. – 2016. – 26 September 2016. Available at: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/2-years-on-investment-plan_en_0.pdf.

Мызрова К.А., Козлова К.А.

**Имидж руководителя как важный элемент организационной культуры
организации**

*Ульяновский государственный университет
(Россия, Ульяновск)*

doi:10.18411/spc-8-03-2018-08

idsp: 000001:spc-8-03-2018-08

Аннотация

В данной статье авторы анализируют понятия «имидж руководителя» и «имидж организации», его взаимосвязь с корпоративной культурой организации. Формирование корпоративной культуры и её изменение по большей части зависят именно от руководителя организации: от его ценностей, целей и задач.

Ключевые слова: имидж руководителя, имидж организации, организационная культура.

Одной из важнейших задач организационной культуры является задача обеспечения внутреннего единства и интеграции: она призвана регулировать решение работниками ежедневных проблем, связанных с работой и жизнью в организации. Любая вновь возникающая организация формирует свою культуру, которая определяет её место, внутренние и внешние отношения и является образцом, стереотипом при формировании стратегии, распределении власти, принятии решений, поведения персонала.

Особый интерес для маркетологов представляет то, каким образом организационная (корпоративная) культура может помочь компании привлечь и удержать потребителей, для акционеров важны последствия для капитализации компании, для инвесторов – возможность принять решение об участии в проекте.

Основной целью сознательно сформированной организационной культуры будет способность к реализации стратегии организации с помощью высокоэффективного мотивационного механизма, обеспечивающего высокую организационную эффективность и лояльность персонала компании.

Стремление завоевать и расширить собственное место на рынке или политической арене при наличии большого числа конкурентов заставляет организацию обратить особое внимание на создание сугубо индивидуального имиджа, позволяющего выделиться среди себе подобных коммерческих организаций (или политических деятелей) и завоевать внимание целевой аудитории.

На эффективность работы организаций оказывают влияние множество факторов, среди которых, наибольшую роль играет имидж. В связи с этим проблема формирования имиджа весьма актуальна и своевременна. Имидж должны формировать как организации, так и руководители.

Ведь во многом, именно руководитель оказывает влияние на такие структурные элементы организационной культуры как: элементы корпоративного языка и концептуальные категории; границы группы, критерии включения в группы и выхода из групп; власть и социально-должностной статус; внутрикорпоративные отношения; награждения и наказания; идеология и религия.

Важно, руководителям организаций, особое внимание обращать на формирование и развитие своего имиджа, так как правильно сформированный имидж позволит руководителю быть успешным в делах; будет способствовать улучшению отношений руководителя с подчинёнными; улучшить отношения с персоналом, общественностью; сформировать корпоративный имидж.

Корпоративный имидж: общее представление, состоящее из набора убеждений и ощущений, которое складывается у человека об организации [1].

Имидж начинает формироваться сразу после выхода компании на рынок. Однако в абсолютном большинстве случаев у руководителей нет ни времени, ни сил, ни денег, чтобы отслеживать возникающий образ и целенаправленно корректировать его. В этом случае имидж складывается стихийно. Чаще всего стихийный имидж имеет как положительные, так и отрицательные черты, вследствие чего об одной и той же фирме можно порой услышать противоположные мнения.

Имидж (от англ. «image» - образ) – целеустремленно формируемый образ какого-нибудь лица, предмета, явления, призванный произвести на кого-нибудь эмоциональное и психологическое воздействие с целью его рекламы, популяризации [3].

Об имидже можно говорить как о сочетании науки и искусства. Наука дает жесткие требования, а искусство предоставляет творческие возможности, которые и должны сделать имидж неповторимым.

Имидж организации (предприятия) – целостное восприятие (понимание и оценка) организации различными группами общественности, которое формируется на основе попавшей и хранящейся в памяти информации о различных сторонах деятельности организации.

Имидж руководителя – это совокупность определенных качеств, которые люди ассоциируют с определенной индивидуальностью личности.

Каждый руководитель имеет свой имидж, хочет он того или нет.

Стихийно сформированный имидж совсем не означает положительный образ руководителя. Работать с корректировкой отрицательного имиджа гораздо труднее, чем работать с ним изначально.

Руководитель должен быть лидером, с которого бы хотелось брать положительный пример. Говоря об имидже руководителя, мы во многом имеем в виду то, как воспринимают его деловые партнеры, подчинённые, а также конкуренты. Как и

в случае с образом предприятия - тут нет незначимых вещей, каждая мелочь, каждый штрих и нюанс имеют смысл и несут своё сообщение.

Если идея возникновения новшества и его воплощение в жизнь исходит от лидера-руководителя, то для него важно вовлечь в этот процесс и других сотрудников. Примечательно, что ни одна принципиально новая идея никогда не будет принята сразу. Потребуется немало времени и энергии для того, чтобы убедить персонал в успехе и добиться этого успеха.

Безусловно, видение невозможно ввести в действие приказом. Необходимо, чтобы оно было принято через убеждение, рождение в организации атмосферы энтузиазма и приверженности идее. Видение, непременно, должно соответствовать духу времени, потребностям организации и, конечно, быть привлекательным для сотрудников.

Сегодня лидерство в организациях может быть точечным (ситуационным). На практике по-прежнему актуальной остается проблема, заключающаяся в том, что формирование и развитие лидерских качеств у персонала организации - остается проблема. Переход идеи лидерства в разряд систем управления требует развитого инструментария от философии управления до - стимулирования сотрудника. Справедливости ради надо сказать, что в арсенале современного управления организацией – немало возможностей, позволяющих поощрять и поддерживать инновационное поведение сотрудников [4, С.71].

Важная задача для лидера - в развитии чувства причастности у персонала организации. Для руководства важно сделать так, чтобы каждый работник видел свое место в реализации новых идей. Чем более четкое у сотрудников будет представление их собственного вклада в реализацию идей руководителя, тем эффективнее в организации будут осуществляться преобразования.

Имидж руководителя напрямую определяет имидж самой компании.

Личность руководителя играет очень важную роль. Часто именно по личности судят о компании в целом. Поэтому проблема формирования имиджа становится для руководителей все более актуальной.

***

1. Козлова Н.П. Формирование положительного имиджа и деловой репутации компании // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика, 2011. - № 1. – С.67 – 71.
2. Романова И.Ю. Имиджи в современном мире // Вестник Южно-Уральского профессионального института, 2015. - № 2 (17). – С.150 - 156.
3. Современный словарь по общественным наукам / Под общей ред. О.Г. Данильяна Н.И., Н.И. Панова. – Москва: Изд-во Эксмо, 2005. – 528 с.
4. Туганова З.Л. Лидерство как уникальность организации / Материалы российско-канадского семинара: Лидерство и управление изменениями: Казань, 15 – 16 марта 2009 г. / отв. за вып. Е. Н. Коршун, А. П. Рыбцова. – Казань: Центр инновационных технологий, 2009, - 120 с.

Однорог М.А.

Институционализация инновационной деятельности в аграрной сфере экономики

Научно-исследовательский финансовый институт Государственное учебно-научное учреждение «Академия финансового управления»

*Министерство финансов Украины
(Украина, Киев)*

doi:10.18411/spc-8-03-2018-09

idsp: 000001:spc-8-03-2018-09

Abstract

The theoretical and methodological problems of institutionalization of innovative activity in sphere of agroindustry due to the challenges of the competitive market.

Актуальность статьи связана с тем, что развитие современного общества и обеспечения конкурентности хозяйственных систем демонстрируют безапелляционную зависимость от инноваций.

Целью статьи является оценка институциональных основ развития рынка в аграрной сфере, которая сама по себе может считаться инновацией в научном аспекте анализа процессов и явлений.

Поднятая проблема не является вне поля зрения науки, а основательно исследуется, однако, применяемый нами междисциплинарный подход позволит обеспечить системность и совершенствование методологии научного поиска.

Эффективность инновационной деятельности и ее институтов обеспечивается лишь при условии конструктивного подхода к функционированию частной собственности; налаживание взаимодействия бизнеса, государства и общества в механизме регулирования; повышение качества правовых институтов; обеспечение высокого уровня человеческого капитала, а в конечном случае собственно создание инновационной экономики.

Институты инновационной деятельности создают благоприятные условия перераспределения и эффективного использования ресурсов, капитала, труда в экономике, обеспечивая качественно новый уровень развития общества и конкурентоспособности экономики. Инновационная деятельность осуществляемая в рыночной экономике является залогом прогресса, поэтому рынок как выдающееся достояние инновационно-направленных общественных формаций дает возможность человечеству развиваться, концентрируя акценты на эффективность общественного бытия во всех его проявлениях, прежде всего, экономических.

Институциональные аспекты инновационной деятельности в экономике Украины характеризуют существующую модель развития рыночного механизма как институционально неэффективную. Такая неэффективность заключается в консервировании институтов прошлой украинской действительности в плане непризнания земли капиталом, незавершенности институционализации частной собственности к рыночным условиям, что в свою очередь сдерживает капитализацию знаний, оказывает демотивирующее влияние на участников инновационного процесса, продуцируя кризисные явления.

Исследования и практические условия показывают, что институциональная система экономики в Украине является несбалансированной, что проявляется как на уровне базисных (собственность, власть, управление, труд), так и производных институтов (цена, конкуренция, предпринимательство, регулирование). Проблемы экономики дополняются проблемами адаптации общественных и не до конца сформированных правовых институтов, что вместе с состоянием науки, образования, деградацией производительных и производственных отношений делают инновационную модель постиндустриального типа пока недостижимой для Украины.

***

1. Институциональная экономика : новая институциональная экономическая теория : учебник / под ред. А. А. Аузан. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 416 с.
2. Иншаков О. Эволюционная перспектива экономического институционализма / О. Иншаков, Д. Фролов // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 63–77.
3. Нельсон Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Р. Нельсон, С. Дж. Уинтер ; пер. с англ. М. Я. Каждана. – М. : Дело, 2002. – 536 с.

Пилко Е.Д.

Экономические модели новых индустриальных стран

*Армавирский Социально-Психологический институт
(Россия, Армавир)*

doi:10.18411/spc-8-03-2018-10

idsp: 000001:spc-8-03-2018-10

Как правило, к новым индустриальным странам относят четыре «малых дракона» Азии, т.е. Южную Корею, Тайвань, Сингапур, Гонконг, а также НИС Латинской Америки – Аргентину, Бразилию, Мексику. Все перечисленные страны – это НИС первого поколения. Следом за ними идут НИС последующих поколений: второе поколение – Малайзия, Таиланд, Индия, Чили; третье поколение – Кипр, Тунис, Турция, Индонезия; четвертое поколение – Филиппины, южные провинции Китая и др. в итоге появляются целые зоны «новоиндустриальности», полюса экономического роста, распространяющие свое влияние прежде всего на близлежащие регионы.

Критерии, по которым те или иные страны относятся к НИС по методике ООН, следующие:

1. Размер ВВП на душу населения;
2. Среднегодовые темпы его прироста;
3. Удельный вес обрабатывающей промышленности в ВВП.
4. Объем экспорта промышленных изделий и их доля в общем вывозе
5. Объем прямых инвестиций за рубежом.

По всем этим показателям НИС не только выделяется на фоне других, но и превосходят различные показатели ряда НИС.

Например, Тайвань за период 1952 по 1993 г. поднял объем ВВП в 170 раз (при росте населения в 2,5 раза), а оборот внешней торговли – в 535 раз. Среднегодовые темпы экономического роста составили 8,7% при сохранении низкого уровня инфляции – 3,6%. По показателям социального развития Тайвань находится на уровне ведущих стран мира. Объем ВВП на душу населения составляет более 12 тыс. долл. Подсчитано, что на протяжении 30 лет темпы развития экономики Азиатского региона в целом составляли более 5% в год, в 2017 году прирост ВВП Тайвани составляет 1.07%. Высокие темпы роста в 90-е гг. демонстрирует Малайзия – более 9% в год (прирост ВВП в 2017 году составил 0.9, что в половину меньше прошлых показателей).

Высокие темпы экономического роста НИС сопровождаются огромным повышением уровня населения. С середины 60-х гг. к началу 90-х гг. годовой доход на душу населения в этих странах вырос в четыре раза. По прогнозам международных экспертов, Восточная Азия перегнала в 2010 г. По объему ВВП Западную Европу, а к 2020 г. – Северную Америку. Особо следует сказать о Сингапуре, который в 1995 г. Первым из государства ЮВА получил статус «индустриально развитого». Три десятилетия стабильного экономического роста превратили это государство из небольшого порта в девятую в списке богатейших стран мира (в расчете ВВП на душу населения). В условиях политической стабильности промышленность страны постоянно набирала обороты в среднем со скоростью 8,4% в год, а каждый ее житель повысил свой жизненный уровень в среднем в 7 раз. Ежегодный доход среднестатистического жителя Сингапура составляет в 2018 г. 47,95 тыс. долл. Гонконг, бывшая колония Великобритании, по многим социально-экономическим аспектам уже превзошла свою монополию. Гонконг и Сингапур в конце 90-х гг. занимали 4-е и 5-е место в мире по уровню доходов на душу населения, в 2018г. положение их практически не изменилось.

Еще одним достижением НИС ЮВА является низкий уровень безработицы. В середине 90-х гг. «четыре дракона», а также Таиланд и Малайзия отнеслись к странам с самой низкой безработицей в мире.

НИС продемонстрировал отстающий уровень производительности труда по сравнению с промышленно развитыми странами, они достигли по размеру ВВП на душу населения лишь 38% от уровня Японии.

Рассматривая экономическую модель НИС и особенности ее отличного развития, следует указать на внешние факторы этой модели, обеспечивающие ей громкий успех.

Как свидетельствует мировой опыт, вступая в активное международное экономическое сотрудничество, страны начинают с привлечения иностранных инвестиций и увеличения внешней торговли. При этом страны проходят в области структурной перестройки своей экономики все звенья технологической цепочки – от добычи, переработки, экспорта сырья к наукоемким товарам. При этом доходы от экспорта используют для модернизации и развития наиболее перспективных и выгодных отраслей.

На появление современной структуры экономики НИС большое влияние оказали прямые инвестиции. В первую половину 80-х гг. прямые инвестиции в экономику НИС составили почти 42% прямых вложений в развивающиеся страны. Среди развитых стран ведущим инвестором предпринимательского капитала в НИС являются США. Величина их прямых инвестиций составляет 10% от общего объема таких инвестиций за рубежом. На втором месте по объему прямых инвестиций в НИС стоит Япония.

Японские инвестиции способствовали индустриализации НИС и росту конкурентоспособности их экспорта. Весьма заметную роль они сыграли в превращении НИС в крупных экспортеров продукции обрабатывающей промышленности. Только за 1982-1985 гг. эти инвестиции возросли на Тайване более чем за два раза, в Гонконге – на 61%.

Для НИС Азии было характерно, что предпринимательский капитал направлялся главным образом в обрабатывающую промышленность и сырьевые отрасли. В латиноамериканских НИС он шел в торговлю, сферу услуг, обрабатывающую промышленность.

Роль ТНК: ситуация в развитии мирового хозяйства в конце 60-х гг. сложилась таким образом, что интересы и стратегия развития ТНК совпали с возможностями и устремлениями ряда стран Азиатского региона. Столкнувшись с разного рода ограничениями импорта и невысокой платежеспособностью развивающихся стран, ТНК, чтобы удержать перспективные рынки, идут на частичную замену экспорта товаров вывозом капитала для налаживания соответствующих производств на месте.

В местах своего базирования ТНК делают упор на развитие наукоемких производств: «Азиатские драконы» оказались готовы использовать их в своих целях. Важную роль в привлечении ТНК именно в Азиатский регион сыграли следующие обстоятельства:

1. Выгодное географическое положение НИС. Все они стоят на перекрестке мировых торгово-экономических путей, вблизи от центров мирового хозяйства – США, Японии.
2. Почти во всех НИС сложились авторитарные или близкие к таковым политические режимы прозападной ориентации. В НИС была обеспечена политическая стабильность, демократические и политические преобразования были отложены в пользу экономических реформ.

Иностранным инвесторам была обеспечена высокая степень гарантий безопасности их инвестиций.

***

1. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5_%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D1%83%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%8B
2. <http://textbook.news/ekonomika-mejdunarodnaya/obschaya-harakteristika-novyih-industrialnyih.html>
3. <http://banauka.ru/604.html>
4. <https://works.doklad.ru/view/IPd1sMxL1zc.html>
5. <https://ru.tradingeconomics.com/singapore/indicators>

Попова Е.М.

Применение эффективных налоговых ставок в качестве инструмента оценки уровня налогообложения инвестиций

*Читинский институт (филиал) Байкальского государственного университета
(Россия, Чита)*

doi:10.18411/spc-8-03-2018-11

idsp: 000001:spc-8-03-2018-11

Аннотация

Для определения налогового бремени, с которым могут столкнуться инвесторы, используются три вида налоговых ставок: законодательно установленная налоговая ставка, средняя эффективная налоговая ставка и предельная эффективная налоговая ставка. При планировании крупных или долгосрочных инвестиций в определенной стране наибольший интерес представляют средние эффективные ставки, а в случае расширения уже действующих инвестиционных проектов – предельные эффективные ставки. В статье приведены результаты сравнения уровня налогообложения инвестиций в странах «Большой двадцатки». Сделан вывод о том, что важными детерминантами предельных эффективных ставок выступают соотношение заемного и собственного капитала и налоговый режим, установленный для амортизационных отчислений.

Ключевые слова: инвестиции, средняя эффективная налоговая ставка, предельная эффективная налоговая ставка.

Налоговые аспекты инвестирования являются объектом острого научного интереса. Однако стоит признать, что наибольший вклад в изучение данной проблемы внесли зарубежные экономисты, в частности, Фуллертон, Гравелл, Макки, Бёрнхэм и другие. При осуществлении зарубежных инвестиций компании, как правило, ориентируются на три типа налоговых ставок: законодательно установленная налоговая ставка (statutory rate), средняя эффективная налоговая ставка (average effective tax rate) и предельная эффективная налоговая ставка (marginal effective tax rate). Компании ориентируются на законодательно установленные ставки, когда реализуют налоговые стратегии по перемещению дохода из высоконалоговых юрисдикций в низконалоговые, где они не планируют инвестировать и не претендуют на соответствующие налоговые преференции (табл.1).

Таблица 1

Законодательно установленная налоговая ставка, %

Страна	Значение
США	39,1
Япония	37
Аргентина	35

ЮАР	34,6
Франция	34,4
Бразилия	34
Индия	32,5
Италия	31,4
Германия	30,2
Австралия	30
Мексика	30
Канада	26,1
Китай	25
Индонезия	25
Южная Корея	24,2
Соединенное Королевство	24
Россия	20
Саудовская Аравия	20
Турция	20

Предприятия акцентируют внимание на средней эффективной ставке, когда планируют крупные или долгосрочные инвестиции в определенной стране. Бюджетный комитет Конгресса США подготовил доклад, в котором приведен рейтинг средних эффективных ставок в странах «Большой двадцатки»: ставки ранжируются с самой высокой (37%) в Аргентине до самой низкой (10%) в Соединенном Королевстве (табл.2).

Таблица 2

Средняя эффективная налоговая ставка, %

Страна	Значение
Аргентина	37,3
Индонезия	36,4
США	29
Япония	27,9
Италия	26,8
Индия	25,6
ЮАР	23,5
Бразилия	22,3
Россия	21,3
Южная Корея	20,4
Мексика	20,3
Франция	20
Турция	19,5
Китай	19,1
Австралия	17
Канада	16,2
Германия	14,5
Соединенное Королевство	10,1

По имеющимся данным в странах «Большой двадцатки» зарегистрировано около 49 тыс. американских компаний с наибольшим числом именно в Соединенном Королевстве [1]. Особого внимания заслуживает методология ее расчета. Дело в том, что средняя эффективная налоговая ставка является показателем ex post и определяется как отношение фактически уплаченных налогов на доход за год к величине фактически полученного дохода за этот же год. Однако в силу недоступности данных о величине налоговых обязательств и заработанном доходе в разрезе стран при расчете средней ставки по всем странам «Большой двадцатки», кроме США, вводятся некоторые

допущения. Во-первых, для ее расчета используется особая категория бизнес-единиц, известная как «U.S.-owned foreign company», то есть, для исчисления средней эффективной налоговой ставки в конкретной стране формируется список компаний, которые должны быть зарегистрированы в одной из стран «Большой двадцатки» и которые контролируются американскими корпорациями [1]. Во-вторых, поскольку не представляется возможным вычленивать величину налогов и заработанного дохода в конкретной стране, средняя эффективная ставка определяется как отношение общей суммы налогов, уплаченных во всех странах, где функционирует мультинациональная компания, к совокупному «мировому» доходу. Другими словами, делается допущение, что деятельность компании сосредоточена в стране регистрации и, соответственно весь валовой доход, в том числе доход, освобожденный от налогообложения, и налоговые обязательства относятся на страну, где зарегистрирована данная компания. Безусловно, такие оценки являются косвенными показателями налогового бремени, с которым столкнутся американские корпорации при осуществлении долгосрочных инвестиций в той или иной стране. В то же время более точные оценки получают при расчете средней эффективной налоговой ставки для США, где используются данные по так называемым «foreign-owned U.S. corporations», компаниям, которые зарегистрированы в США и которые контролируются зарубежными корпорациями. В этом случае подаваемые ими налоговые декларации позволяют определить величину дохода, источником которого стала деятельность в США, и величину налогов, уплаченных в бюджет США.

Наконец, предельная эффективная налоговая ставка является более информативной при принятии решений о расширении уже реализуемых в стране инвестиционных проектов. Изучению особенностей данного вида налоговых ставок будет посвящено дальнейшее содержание статьи. Предельная эффективная ставка для новых инвестиций – это прогнозная налоговая ставка, ставка *ex ante*, которая представляет собой отношение налогового клина к реальной отдаче капитала до налогообложения, которая есть ни что иное, как стоимость капитала.

$$METR = \frac{(c-\delta)-s}{c-\delta}, \text{ где}$$

METR – предельная эффективная налоговая ставка;

$c - \delta$ – стоимость капитала;

s – средневзвешенная реальная доходность инвестиций, финансируемых собственным и заемным капиталом.

Предельная эффективная ставка позволяет учесть налоговые льготы, предусмотренные действующим налоговым законодательством, например, такие как инвестиционные налоговые кредиты, ускоренную амортизацию, вычеты процентов и уплаченных местных налогов на недвижимость. В свою очередь, под налоговым клином понимают разницу между реальным уровнем доходности до налогообложения и после налогообложения.

Расчет предельной эффективной налоговой ставки традиционно начинается с исчисления стоимости капитала по формуле, предложенной в 1967 г. Р. Холлем и Д. Джоргенсоном, в соответствии с которой стоимость капитала представляет собой реальный уровень рентабельности, который должен обеспечить безубыточность инвестиций [2]. Безубыточность инвестиций означает, что реальный уровень рентабельности инвестиций после налогообложения равен темпу инфляции в случае финансирования инвестиций собственными средствами, или стоимости заемных

ресурсов при долговом финансировании. Особенность показателя «стоимость капитала» состоит в том, что при его расчете не включаются амортизационные отчисления.

$$c - \delta = \frac{(r - \pi + \delta) \times (1 - t \times z - k)}{(1 - t)} - \delta, \text{ где}$$

$c - \delta$ – стоимость капитала;

r – номинальная ставка дисконтирования (ставка ожидаемого дохода, при котором владелец капитала согласен инвестировать);

π – ожидаемый уровень инфляции;

δ – норма амортизации;

z – норма амортизации, используемая в целях налогообложения;

k – ставка инвестиционного налогового кредита;

t – законодательно установленная ставка налога на доход.

При этом $r - \pi$ – реальная ставка дисконтирования находится по модифицированной формуле средневзвешенной стоимости капитала (WACC), где также как и в классической формуле для определения требуемой доходности акции используется модель ценообразования на капитальные активы (CAPM).

$$r - \pi = f \times (i \times (1 - \lambda \times t) - \pi) + (1 - f) \times E, \text{ где}$$

r – номинальная ставка дисконтирования;

π – ожидаемый уровень инфляции;

t – законодательно установленная ставка налога на доход;

f – доля инвестиций, финансируемых за счет заемных средств;

i – номинальная процентная ставка;

E – реальная прибыль на акцию;

λ – доля процентных расходов, подлежащих вычету при расчете налоговой базы.

Однако в отличие от стандартной формулы берется не номинальная доходность акций отдельной компании, а долгосрочная историческая средняя реальная прибыль на акцию крупных компаний. Также при расчете используется не номинальная, а ожидаемая реальная процентная ставка. При этом веса, по которым взвешиваются прибыль на акцию и процентная ставка, определяются как доля инвестиций, финансируемых за счет собственных и заемных средств. В США при расчете предельной эффективной ставки предполагается, что коэффициент финансового левериджа остается постоянным, и установлена доля инвестиций, финансируемых за счет привлечения заемных ресурсов, отдельно для корпоративного (0,4059) и некорпоративного секторов (0,2734) [2].

Стоимость заемного капитала корректируется с учетом ставки налога на прибыль, поскольку проценты по кредиту подлежат вычету из налоговой базы, то есть, учитывается так называемый процентный налоговый щит (сумма сэкономленных налоговых обязательств). Однако в отличие от стандартной формулы WACC при расчете налогового щита налоговая ставка дополнительно корректируется на долю процентных расходов, которые подлежат вычету.

Далее уделим внимание порядку определения реальной отдачи инвестиций после налогообложения.

$$s = c_d \times [i \times (1 - t_d)] + c_{re} \times [i \times (1 - t) \times (1 - t_{re})] + c_{ns} \times [i \times (1 - t) \times (1 - t_{ns})] - \pi, \text{ где}$$

s – средневзвешенная реальная доходность инвестиций, финансируемых собственным и заемным капиталом;

t – ставка налога на корпоративный доход;

td – ставка налога на процентный доход;

tre – ставка налога на прирост капитальной стоимости;

t_{ns} – ставка налога на дивидендный доход;

cd – доля инвестиций, финансируемых заемным капиталом;

cre – доля инвестиций, финансируемых за счет нераспределенной прибыли;

cns – доля инвестиций, финансируемых за счет выпуска новых акций.

Данная формула позволяет определить совокупную реальную доходность инвестиций после налогообложения в корпоративном секторе, а именно доходность, получаемую кредиторами корпорации и акционерами [3]. При этом учитывается не только корпоративный, но и индивидуальный уровень налогообложения посредством включения в формулу ставок налога на процентный доход, на прирост капитальной стоимости и дивидендный доход. Так выражения $i \times (1 - t) \times (1 - tre)$ и $i \times (1 - t) \times (1 - t_{ns})$ позволяют определить чистую доходность акционеров. Подобная математическая запись соответствует так называемому «двойному налогообложению», характерному для корпоративного сектора, когда один и тот же доход сначала облагается корпоративным, а затем индивидуальными налогами. Выше приведенная формула исходит из предположения, принятого в модели стоимости капитала, о безубыточности инвестиций, в соответствии с которым инвестиции после налогообложения должны обеспечить корпорации уровень рентабельности, по крайней мере, равный стоимости заемных ресурсов (i). Так в исследовании, проведенном Бюджетным комитетом Конгресса США, применялась ставка равная 5% [1].

В США модель стоимости капитала используется для того, чтобы получить предельную эффективную налоговую ставку для 76 видов амортизируемых активов (оборудование, сооружения, нематериальные активы).

В модели некоторые ключевые параметры, такие как темп инфляции (среднее значения дефлятора ВВП за прогнозный период, равный десяти годам), законодательно установленная налоговая ставка (исходя из базового прогноза доходов бюджета), номинальная процентная ставка (средняя ключевая ставка за прогнозный период, равный десяти годам) и реальная прибыль на акцию до налогообложения (долгосрочная историческая средняя реальная прибыль на акцию крупных компаний) имеют одинаковые значения для всех активов и секторов.

Кроме того, для каждого актива определяется экономическая норма амортизации и метод начисления амортизации в целях налогообложения. В налоговых целях активы амортизируются на основе метода модифицированного ускоренного восстановления стоимости (MACRS), в соответствии с которым для каждого актива предусмотрен свой максимальной срок полезного использования (3,5; 7; 10; 15; 20; 25; 27,5 и 39) и один из трех методов амортизации: линейный метод; метод уменьшаемого остатка с переходом к линейному методу, где коэффициент ускоренной амортизации равен 1,5 (DBSL (150)); метод уменьшаемого остатка с переходом к линейному методу, где коэффициент ускоренной амортизации равен 2 (DBSL (200)). Согласно действующему законодательству США, текущая стоимость амортизационных отчислений в налоговых целях превосходит фактическую величину потребления основного капитала в экономике. Это достигается именно за счет постепенного перехода от метода уменьшаемого остатка к линейному методу по мере того, как амортизация, рассчитанная методом уменьшаемого остатка, становится ниже величины амортизационных отчислений, рассчитанных линейным методом. Например, когда

рассчитывается текущая стоимость амортизационных отчислений в налоговых целях, то в рамках модели стоимости капитала предполагается, что срок эксплуатации сооружений в сельском хозяйстве составляет не более 20 лет и используется метод DBSL (150).

Изложив ключевые теоретические аспекты, предлагаем вернуться к докладу, подготовленному Бюджетным комитетом Конгресса США, где были представлены значения предельных эффективных налоговых ставок для стран «Большой двадцатки» (табл. 3).

Таблица 3

<i>Предельная эффективная налоговая ставка, %</i>	
Страна	Значение
Аргентина	22,6
Япония	21,7
Соединенное Королевство	18,7
США	18,6
Бразилия	17
Германия	15,5
Индия	13,6
Мексика	11,9
Индонезия	11,8
Франция	11,2
Австралия	10,4
Китай	10
ЮАР	9
Канада	8,5
Саудовская Аравия	8,4
Турция	5,1
Россия	4,4
Южная Корея	4,1
Италия	-23,5

В докладе отмечается, что одним из значимых факторов, влияющих на разброс предельных ставок, является соотношение собственных и заемных средств. Дело в том, что в большинстве стран компании могут из налогооблагаемого дохода вычитать процентные платежи по кредиту, а не дивиденды, выплачиваемые акционерам (в Бразилии и Италии разрешаются и вычеты дивидендов, в результате в Италии предельная эффективная ставка оказалась отрицательной). В связи с чем, предельная эффективная ставка при финансировании инвестиций заемным капиталом ниже, чем при финансировании собственным капиталом. При этом, чем выше законодательная налоговая ставка и уровень инфляции, тем выше значение процентного налогового щита. Среди стран ЕС доля инвестиций, финансируемых заемными ресурсами, составляет от 40% в Люксембурге до 68% в Италии (в Германии – 63%, Франции – 58%, Южной Кореи – 66%) [1].

В межстрановых сравнениях, проводимых Бюджетным комитетом, предельная эффективная ставка оценивалась исходя из следующего соотношения заемного и собственного капитала: акционерный капитал – 65%, заемный капитал – 35% [1]. Затем рассматривался вариант, когда инвестиции финансировались исключительно собственными средствами, в результате предельные ставки во всех странах выросли, поскольку не учитывались процентные вычеты. Можно привести конкретные цифры.

Так в США в случае, когда инвестиции финансировались только акционерным капиталом, предельная эффективная ставка для зданий и сооружений составила 40%, а для оборудования – 28%, если использовались оба источника финансирования, то предельная ставка снизилась до 26% для зданий и сооружений и до 11% для оборудования.

Кроме коэффициента финансового левериджа, важной детерминантой предельной эффективной налоговой ставки выступает норма амортизации. В 14 странах «Большой двадцатки» амортизационные отчисления в целях налогообложения были выше экономической амортизации. В данном исследовании при оценке предельной эффективной ставки для всех стран были установлены следующие нормы экономической амортизации: 3,1% – для сооружений, 17,5% – для оборудования, 15,3% – для нематериальных активов [1]. Так в Индии, согласно положениям налогового кодекса, амортизация в налоговых целях превышала экономическую амортизацию почти на 60%, в семи других странах это превышение составило около 40%. Стоит отметить и тот факт, что в 11 странах более щедрые амортизационные отчисления, разрешенные к вычету из налогооблагаемого дохода, предоставляются для оборудования, нежели чем для зданий и сооружений. В 2011 г. в Соединенном Королевстве амортизация на недвижимое имущество была отменена вовсе. Предельная эффективная ставка на оборудование оказалась ниже, чем на недвижимое имущество в США, Японии, Канаде, Соединенном Королевстве. Обратная ситуация характерна для Китая, Индии и Индонезии, где наибольшие вычеты по амортизации предоставляются для зданий и сооружений. Наконец, в Аргентине, которая имеет самую высокую предельную эффективную ставку, амортизационные отчисления, признаваемые в налоговых целях, были ниже экономической амортизации как по оборудованию, так и по недвижимому имуществу. Таким образом, можно заключить, что предельная эффективная налоговая ставка выступает инструментом оценки влияния изменений в налоговой политике на уровень налогообложения различных активов.

***

1. [Электронный ресурс] URL: <https://www.cbo.gov/system/files/115th-congress-2017-2018/reports/52419-internationaltaxratecomp.pdf> (дата обращения 11.12.2017).
2. [Электронный ресурс] URL: <https://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/tax-analysis/Documents/New-Investment-Rates-Methodology.pdf> (дата обращения 02.01.2018).
3. [Электронный ресурс] URL: <https://www.urban.org/sites/default/files/alfresco/publication-pdfs/1000538-Marginal-Effective-Tax-Rate.PDF> (дата обращения 28.01.2018).

Рубцова В.Е.

Принципы бухгалтерского учета

*Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
(Россия, Новосибирск)*

doi:10.18411/spc-8-03-2018-12

idsp: 000001:spc-8-03-2018-12

В целях обеспечения единообразного подхода к организации бухгалтерского учета на всех хозяйствующих субъектах в российском законодательстве разработаны основные принципы его организации, использование которых является обязательным при осуществлении бухгалтерского учета.

Сущность принципов бухгалтерского учета заключается в том, что они представляют собой универсальные нормы организации бухгалтерского учета и отражения в нем хозяйственных операций экономического субъекта.

Принцип — основа, исходное, базовое положение бухгалтерского учета как науки, что определяет все следующие, вытекающие из него утверждения.

При этом существуют различные точки зрения на количество выделяемых принципов, что отражено в таблице.

Таблица

Принципы бухгалтерского учета с позиции различных авторов

Принцип	Кондраков Н.П.	Алексеева Г.И.	Лытнева Н.А.	Захаров И.В.	Алборов Р.А.
Обязательность ведения двойной записи	+	-	+	-	-
Раздельный учет текущих и капитальных затрат	+	-	+	-	-
Обязательное документирование хозяйственных операций	+	-	+	-	-
Использование учетных регистров, разработанных Минфином России	+	-	+	-	-
Оценка объектов учета в денежном выражении	+	-	+	-	-
Обязательность проведения инвентаризации имущества и обязательств	+	-	+	-	-
Формирование учетной политики в соответствии с установленными требованиями и допущениями	+	-	+	-	-
Имущественной обособленности	-	+-	-	+	+
Непрерывности деятельности	-	+	-	+	+
Последовательности применения учетной политики	-	+	-	+	+
Временной определенности фактов хозяйственной деятельности	-	+	-	+	+
Принцип полноты	-	+	-	+	+
Принцип своевременности	-	+	-	+	+
Принцип осмотрительности	-	+	-	+	+
Приоритет содержания над формой	-	+	-	+	+
Непротиворечивости	-	+	-	+	+
Рациональности	-	+	-	+	+

Таким образом, среди авторов существуют различные точки зрения на принципы бухгалтерского учета. Одним из них в качестве принципов выделяют требования к организации учета, установленные в законодательстве, другие - выделяют несколько иную группу принципов, приближенную к международным стандартам.

Наиболее часто выделяются следующие принципы организации бухгалтерского учета:

1 принцип автономности организации бухгалтерского учета построен на самостоятельности существования хозяйствующего субъекта, на отделении собственности предприятия от имущества не только его учредителей, акционеров, но и сотрудников. При этом в учете экономического субъекта осуществляется комплексное, системное отражение всех операций, связанных с движением имущества и иных активов, их управлением, с осуществлением операционной, финансовой и инвестиционной деятельности. Также в бухгалтерском учете подлежат отражению все виды обязательств хозяйствующего субъекта перед собственниками, персоналом, бюджетом, кредитными и прочими организациями. В соответствии с рассматриваемым

принципом в бухгалтерском учете и отчетности находят отражение только те виды активов и обязательств, которые принадлежат непосредственно организации или имеют непосредственное отношение к ней [2, с. 27].

В РСБУ, в отличие от МСФО, пока нет стандарта, регулирующего учет аренды. Учетная практика сложилась так: предмет аренды всегда отражается на балансе арендодателя, доходы (расходы) от аренды арендатор и арендодатель, как правило, признают ежемесячно согласно ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99. Правда, при лизинге (финансовой аренде) возможна ситуация, когда предмет аренды учитывается у арендатора (лизингополучателя). Но в любом случае выбор стороны, которая учитывает предмет лизинга, обусловлен не экономическими причинами, а условиями договора (юридической формой).

2 Принцип двойственности построен на использовании метода двойной записи при отражении операций в бухгалтерском учете. Данный метод отражения хозяйственных операций имеет исторический характер и является общепризнанным в международной практике. Сущность данного принципа заключается в осуществлении одной и той же хозяйственной операции по дебету одного счета и кредиту другого счета. В российской практике выбор корреспондирующих счетов осуществляется в соответствии с Планом счетов, утвержденным Минфином России [3, с. 34].

3 Принцип стоимости предполагает использование денежной оценки при отражении объектов учета [2, с. 27]. Единицей количественного денежного измерения фактов хозяйственной деятельности представляет валюта страны, это является обязательным требованием при использовании денежной оценки для предприятий и организаций.

В то же самое время существующие Положения по бухгалтерскому учету предусматривают различные способы проведения денежной оценки для отдельных видов имущества организации.

Наиболее общим правилом является формирование денежной оценки объекта имущества на основе фактических затрат, связанных с его приобретением, созданием. При этом в сумму фактических затрат включается не только стоимость, уплаченная поставщику данного актива, но и затраты, связанные с доставкой данного актива к месту эксплуатации и их доведением до состояния, пригодного к эксплуатации или иному использованию в производственной или иной деятельности, а также с оплатой услуг посреднических организаций и лиц.

В отдельных случаях для оценки имущества используется рыночная стоимость активов. Такой метод оценки используется в случае безвозмездного получения имущества, использовании отдельных видов активов (кроме денежных средств) при их передаче работникам организации в счет заработной платы и т.д. Оценка активов также может осуществляться по согласованной стоимости. Такой метод оценки применяется при определении стоимости отдельных видов имущества при их передаче в качестве вклада в уставный капитал и в некоторых других случаях.

4 Принцип непрерывности деятельности организации основан на предположении о том, что сама организация предполагает дальнейшее осуществление своей деятельности в обозримой перспективе в тех же или увеличивающихся объемах, что у руководства отсутствует намерение существенно сократить объемы деятельности организации или провести ее ликвидацию [3, с. 34]. В том случае, если все же данные моменты предполагаются в деятельности организации, они должны быть раскрыты в соответствующих формах бухгалтерской (финансовой) отчетности за текущий год, а

также должны быть учтены при формировании учетной политики на следующий учетный год.

5 Принцип разграничения затрат предполагает осуществление раздельного учета затрат, связанных и инвестиционной и текущей деятельности организации. В соответствии с планом счетов для этого используются раздельные счета учета. В частности, для учета затрат, связанных с приобретением внеоборотных активов, используется счет 08 «Вложения во внеоборотные активы», а для учета текущих затрат - счета 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 29 «Обслуживающие производства».

Реализация данного принципа позволяет обеспечить осуществление соответствующей денежной оценки как внеоборотных активов, так и производимой продукции [1, с. 19].

6 Принцип временной определенности отражения хозяйственных операций в бухгалтерском учете основан на том, что отражение соответствующих операций в учете должно осуществляться в учете и отчетности того учетного периода, в котором они осуществлены, независимо от того, в каком временном периоде были получены соответствующие активы или произведена соответствующая оплата денежными средствами.

В международной практике данный принцип имеет название принципа начислений.

Исключение из данного принципа предоставляется только для малых предприятий и индивидуальных предприятий, использующих упрощенную систему бухгалтерского учета. Для данных хозяйствующих субъектов предусматривается, что отражение операций в учете должно осуществляться на момент их оплаты, независимо от фактического получения имущества или принятия работ (услуг).

7 Принцип соответствия доходов и расходов заключается в необходимости соответствия двух потоков средств предприятия: доходов и относящихся к получению этих доходов затрат. Это соответствие касается как временной определенности (доходы и соответствующие затраты должны отражаться в одном и том же временном периоде), как и видов деятельности (доходы и соответствующие расходы должны иметь отношение к одним и тем же видам деятельности, производимой продукции).

8 Принцип осмотрительности (осторожности) в западной практике носит название принципа консерватизма. Сущность данного принципа заключается в использовании определенной осторожности при формировании суждений, на основании которых проводятся соответствующие расчеты в бухгалтерском учете. Реализация данного принципа обеспечивает соответствие используемой оценки активов, обязательств, расходов и доходов их реальной оценки, позволяет избежать их завышения или занижения.

9 Наличие денежного измерения – это количественное измерение и исчисление фактов хозяйственных явлений и процессов. В качестве единицы измерения выступает валюта страны.

10 Периодичность обобщения экономических событий. Регулярное балансовое обобщение, которое предопределено такими элементами метода бухгалтерского учета, как составление баланса и отчетности за месяц, квартал, полугодие, год.

11 Приоритет содержания над формой означает, что в бухгалтерском учете факты хозяйственной деятельности должны отражаться исходя не только из их правовой формы, но и из экономического содержания фактов и условий хозяйствования. Например, сам по себе факт выдачи руководителем организации своим сотрудникам крупных ссуд не является незаконным. Однако если выдача этих сумм осуществляется в период неустойчивого финансового состояния организации, особенно при задержке выплат начисленной оплаты из-за отсутствия денежных средств, то данную хозяйственную операцию следует признать неправомерной.

Принцип означает основу, отражающую условия формирования и понимания концепции построения бухгалтерского учета.

Принципы бухгалтерского учета сформулированы в Положении по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденном приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н (далее — ПБУ 1/2008). Они включают четыре допущения (имущественная обособленность, непрерывность деятельности, последовательность применения учетной политики, временная определенность фактов хозяйственной жизни) и шесть требований (полнота, своевременность, осмотрительность, приоритет содержания перед формой, непротиворечивость, рациональность). Таким образом, можно говорить о десяти принципах бухгалтерского учета.

***

1. Алборов Р.А. Теория бухгалтерского учета - Ижевск: ФГБОУ ВО Ижевская ГСХА, 2016. - 300 с.
2. Захаров И.В. Бухгалтерский учет и анализ / И.В. Захаров, О. Н. Калачева; под ред. И. М. Дмитриевой. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 423 с.
3. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Теория бухгалтерского учета. — М.: Проспект, 2009. — 240 с.
4. Барабанов А. Международные стандарты финансовой отчетности – Обзор // <http://www.cfin.ru>
5. О бухгалтерском учете: Закон РФ № 402-ФЗ от 06.11.2011 (ред. от 31.12.2017 № 344-ФЗ) [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. -Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
6. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Министерства финансов РФ от 29.07.98 г. № 34н (в ред. от 29.03.2017) [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

Салихов Р.Р.

Бухгалтерская отчетность как информационная база финансового анализа

*Технического Университета им. Г.И. Носова
(Россия, Магнитогорск)*

doi:10.18411/spc-8-03-2018-13

idsp: 000001:spc-8-03-2018-13

Аннотация

Статья посвящена обоснованию финансовой отчетности, как необходимой базы для проведения финансового анализа, финансовой отчетности и всестороннего анализа деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовая отчетность, бухгалтерский баланс, анализ финансовой отчетности.

Abstract

The article is devoted to the substantiation of financial statements as a necessary basis for financial analysis, financial reporting and comprehensive analysis of the company's activities.

Keywords: financial statements, balance sheet, analysis of financial statements.

Успешное социально-экономическое развитие организации в современном обществе невозможно без эффективного управления, которое требует формирования объективной информационной базы, характеризующей финансово-хозяйственную деятельность субъекта [3].

Для любой организации огромное значение имеет его финансовое состояние. Его можно оценить на основании составленной финансовой (бухгалтерской) отчетности. Такой вид отчетности отражает эффективность хозяйственной деятельности предприятия. Актуальность темы обуславливается тем, что информация, отражающаяся в отчетности, является ключевым ресурсом и инструментом рыночной экономики.

Бухгалтерские отчеты представляют собой основу финансового анализа, источником которого является деятельность предприятия. Прежде чем приступить к обработке и фундаментальному анализу данных, содержащихся в данной отчетности, аналитику необходимо изучить методы расчета отдельных показателей и статей. Данные отчетности являются публичной формой, поэтому они доступны для всех заинтересованных лиц.

Например, бухгалтерский баланс – это информативно-пояснительная база, на основе которой анализируется экономическое положение компании, так как в балансе отражается величина имущества и имеющихся ресурсов на определенный момент. Финансовый отчет помогает оценить ликвидность и рентабельность бизнеса. Также на его основе разрабатываются наиболее подходящие методы и стратегии ведения хозяйственной деятельности конкретного предприятия.

Целью составления финансовой отчетности выступает предоставление полной и правдивой информации об экономическом состоянии компании для принятия правильных решений. Датой для составления отчетности выступает последний день месяца отчетного периода. Годовая отчетность составляется на основе начала и конца календарного года. Каждая часть этого документа содержит в себе такие данные, как:

- наименование предприятия, в котором проводится отчетность;
- отчетный период, за который составляется финансовая отчетность;
- дату или конкретный промежуток времени, который берется во внимание при составлении отчетной документации;
- формат предоставления информации [2].

Как правило, этот документ составляется в тысячах рублей, а крупные компании с большим оборотом средств могут составлять его в миллионах рублей. В документе не должно быть помарок или ошибок. Если этого не удалось избежать, то все исправленные ошибки должны иметь пояснения и оговорки с подписями главного бухгалтера и директора фирмы. Что касается финансовой отчетности публичных акционерных обществ, то ее достоверность подлежит аудиту и подтверждается аудиторской фирмой или отдельным лицом, в роли которого выступает аудитор.

Анализ финансовой отчетности выполняет такие задачи как:

- исследование обязательств и финансовых источников капитала, а также оценка структуры бизнеса;
- изучение динамики структуры и состава имущества, предприятия и оценка качества его активов;
- объективная оценка экономического состояния компании и ее ликвидности;
- анализ платежеспособности;

- определение степени угрозы банкротства;
- оценка эффективности управления материальными ресурсами;
- анализ расходной и прибыльной части бизнеса;
- оценка инвестиционной привлекательности компании;
- разработка оптимальных стратегий для эффективного развития бизнеса.

Финансовая отчетность включает в себя несколько элементов, среди которых следует выделить:

1. Бухгалтерский баланс, который отражает средства, оставшиеся на балансе предприятия. Это своего рода остатки, указывающиеся на начало года и конец периода, в который составляется отчетность. Эти две даты нужны, чтобы провести сравнительную характеристику и увидеть, произошли ли какие-либо изменения.

2. Отчет о финансовых результатах включает в себя информацию о том, куда были потрачены средства, и какую прибыль за конкретный отчетный период получила компания.

3. Приложения к отчетам, в роли которых выступают нормативные акты.

4. Состав промежуточной отчетности по бухгалтерии устанавливается государственными стандартами.

5. Состав финансовой отчетности государственных структур разрабатывается с учетом действующего бюджетного законодательства России.

6. Бухгалтерская отчетность ЦБ России включает в свой состав элементы, утвержденные Федеральным законом от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ [1].

Критериями, по которым оценивается деловая активность, выступают:

- то, насколько у компании широкий рынок сбыта, то есть фактическое количество ее клиентов и заказчиков;
- наличие товара, который идет на экспорт;
- уровень выполнения бизнес-плана;
- эффективность использования материальных и имущественных ресурсов предприятия.

Организациям нужно предоставлять отчетность за год не позже 1 апреля следующего за отчетным периодом года. Квартальная отчетность о финансовом состоянии подается не позднее 30 дней, по истечению которых заканчивается отчетный период. Утверждается годовая отчетность в установленном порядке, определяющимся соответствующей документацией.

Годовая отчетность дает огромные возможности для верной и беспристрастной оценки имеющихся ресурсов предприятия и служит для всестороннего анализа его деятельности. Самой информативной и полезной частью отчетности является бухгалтерский баланс, который отражает материальное состояние и имущество организации. Также в балансе содержатся данные о личном капитале предприятия.

По бухгалтерскому балансу можно оценить, насколько эффективно осуществляется распределение и расходование имеющегося капитала. Также можно оценить сумму и структуру заемных средств, включая степень эффективности их привлечения.

В заключение отметим, что в качестве предмета финансового анализа выступают хозяйственные и финансовые операции, которые проводятся на предприятии. Они строятся под воздействием разных факторов, которые могут быть как объективными, так и личностными (субъективными). Главным «информатором», который учитывается при анализе экономической деятельности предприятия, является

бухгалтерский баланс, а также его приложения, оперативные данные и результаты статистики.

Субъектом анализа являются лица, которые косвенно или напрямую заинтересованы в получении полной информации о состоянии компании. Финансовый анализ выполняет множество задач. Он служит для оценки, контроля и изучения всех видов деятельности предприятия. Также его используют для планирования дальнейших действий по увеличению рентабельности бизнеса.

***

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Документы РФ. URL: <https://dokumenty24.ru/zakony-rf/fz-o-bukhgalterskom-uchete.html> (дата обращения: 26.01.2018).
2. Теоретические аспекты бухгалтерского баланса и его значение в современных экономических условиях. URL: https://otherreferats.allbest.ru/audit/00674697_0.html (дата обращения: 25.01.2018).
3. Myagkova Y.Y., Zimovich L.E., Aleksakhina Y.V., Khaibullina I.V., Nosova S.S., Lyubimtseva S.V. Features of Development of Regional Economy and Macroeconomic Trends in the XXI Century / Y.Y. Myagkova, L.E. Zimovich, Y.V. Aleksakhina, I.V. Khaibullina, S/S. Nosova, S.V. Lyubimtseva // International Journal of Economics and Financial Issues (IJEFI). – 2016. – Т. 6. – № 8. – С. 148-153.

SCIENCEPUBLIC

Научное издание

**Научный диалог:
Экономика и менеджмент**

Сборник научных трудов, по материалам
XIII международной научно-практической конференции
14 марта 2018 г.

SPLN 001-000001-0266-EM

Подписано в печать 28.03.2018. Тираж 400 экз.
Формат. 60x84/16. Объем уч.-изд. л. 2.53
Бумага офсетная. Печать оперативная.
Отпечатано в типографии НИЦ «Л-Журнал»
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович