Международная Объединенная Академия Наук

Научный диалог: Экономика и менеджмент

Сборник научных трудов

по материалам
XVIII международной научной конференции

08 ноября 2018 г.

SCIENCEPUBLIC

Санкт-Петербург 2018

УДК 330.1
ББК 65

Н34

Научный диалог: Экономика и менеджмент. Сборник научных трудов, по материалам XVIII международной научно-практической конференции 8 ноября 2018 г. Изд. ЦНК МОАН, 2018. - 28с.

SPLN 001-000001-0355-EM
DOI 10.18411/spc-8-11-2018
IDSP 000001-spc-8-11-2018

В сборнике научных трудов собраны материалы из различных областей научных знаний. В данном издании приведены все материалы, которые были присланы на XVIII 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 научную электронную библиотеку (ELIBRARY.RU) и наукометрическую базу SPINDEX

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

УДК 330.1
ББК 65

SPLN 001-000001-0355-EM

<http://conf.sciencepublic.ru>

Содержание

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА	4
Гатина Г.Ф. Управление кредитными рисками коммерческого банка	4
Заруднева А.Ю., Ли Н.Г. Перспективы развития рынка труда в России	5
Печенкина А.А. Формирование ценовой политики торгового предприятия на основе определения издержкостности товарных групп	6
Степанова С.М. Кредитно-финансовые проблемы малого и среднего бизнеса	13
Тимохин Д.В., Дымова Т.В. К вопросу о социально – экономической эффективности образовательного процесса в системе высшего образования	16
Шитикова С.А. О важности изменений расчета налога на имущество для сектора малого предпринимательства.....	18
 РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ	 23
Иванова Ж.А., Галай А.А. Проблемы бюджетирования на предприятии	23

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА**Гатина Г.Ф.****Управление кредитными рисками коммерческого банка***Казанский государственный энергетический университет
(Россия, Казань)**doi:10.18411/spc-08-11-2018-01**idsp: 000001:spc-08-11-2018-01***Аннотация**

Анализ кредитоспособности возможных заёмщиков служит одной из самых важных задач в работе коммерческого банка, а кредитные риски непосредственно зависят от анализа кредитоспособности. Эффективная организация системы анализа кредитоспособности способствует снижению уровня кредитных рисков банка, и формирует требуемые условия для надлежащего обслуживания клиентов, имеющие спрос на кредит.

Кредитование физических и юридических лиц составляют основу их активной деятельности, поскольку успешное выполнение этих операций приводит к получению основных доходов. В противном случае неудача в кредитовании приведет к банкротству кредитных организаций.

Число учреждений в банковской системе существенно сокращается. Многие банки, у которых были отобраны лицензии, имели серьезный вес на различных сегментах кредитного рынка. Кризис большей части коммерческих банков проявлялся в росте просроченной задолженности по кредитам.

Система управления банковскими рисками — это комплекс методов деятельности работников банка, нацеленный на получение положительного финансового результата и при наступлении рискованного события незамедлительное принятие мер по уменьшению его негативных последствий.

Наличие большого числа факторов риска неблагоприятно влияет на деятельность кредитных организаций. Поэтому управление рисками приобретает все большее значение.

Кредитный риск - это риск возникновения невозврата заемщиком кредита и процентов по нему. Он является наиболее значимым видом риска.

Валютный риск – это риск, который может возникнуть при изменении курсов иностранных валют.

Процентный риск – риск образования финансовых потерь из-за неутешительных изменений процентных ставок.

Инфляционный риск – это риск, при котором обесцениваются денежные активы в связи с инфляционными процессами в экономике страны.

На сегодняшний день заемщики халатно относятся к невыполнению возврата кредита коммерческим банкам, чему благоприятствует пробел в банковском законодательстве. Вопрос о взаимной ответственности субъектов кредитно-финансовых отношений по соблюдению принципов и условий предоставления кредитов является не отработанным. На практике нет четко налаженного правового механизма по выявлению фиктивных кредитов. Так же, если будет доказана информированность заемщика и кредитора о последующем невозврате кредита, ни один из его участников не понесёт ответственности.

Основываясь на вышесказанном, можем сделать вывод, что кредитный риск имеет характерные черты и является своеобразным для любого кредитного

учреждения. Собственно это и способствует наличию различных методологий управления кредитными рисками. Банк, перед принятием решения о выдаче кредита, обязан учесть не только оценку отдельных видов кредитного риска, а все риски по каждому заемщику, учитывая специфику отраслевой принадлежности организации.

1. Дипломная работа: Совершенствование управления рисками в коммерческом банке, 2016; <http://www.bestreferat.ru/files/77/bestreferat-213177.docx>
2. Иода Е. В., Иода Ю. В., Мешкова Л. Л., Болотина Е. Н. Управление предпринимательскими рисками. 2-е изд., испр. и перераб. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. 212 с.

Заруднева А.Ю., Ли Н.Г.

Перспективы развития рынка труда в России

*Волгоградский государственный технический университет
(Россия, Волгоград)*

doi:10.18411/spc-08-11-2018-02

idsp: 000001:spc-08-11-2018-02

Современный российский рынок труда изменяется неравномерно. В одних отраслях наблюдается постоянное развитие и, следовательно, рост спроса на работников, в других же отраслях ситуация совершенно противоположна.

На данный момент в России можно заметить тенденцию на автоматизацию. Автоматизация позволяет высвободить трудовые ресурсы на решение наиболее важных задач. Сейчас роботы уже могут заменить кассиров, операторов колл-центров, копирайтеров, курьеров, секретарей, администраторов, а это значит, что данные профессии находятся под угрозой сокращения. Однако при этом повысится спрос на труд в отраслях, которые производят и обслуживают новую технику.

Специалисты IT-сферы будут самыми востребованными на рынке труда, так как IT-технологии продолжают развиваться и все больше проникать во все сферы деятельности.

Трудовые отношения сейчас обладают следующими характеристиками:

- Регулярная смена места службы работниками;
- Недостаточная заинтересованность в самообразовании, росте;
- Частые случаи коренной смены специальности.

На нынешнем этапе развития российского рынка труда можно выделить следующие профессии, которые будут востребованы в ближайших годах:

1. Профессии, которые связаны со строительством (слесарь, сварщик, токарь и т.д.) Многие требуемые вакансии уже сейчас связаны с профессиями основных производственных специальностей, а обязательное повышение темпов строительства может во много раз приумножить спрос на подобных специалистов;
2. Электромонтер в сфере ремонта и обслуживания электрооборудования. Новая техника нуждается в ремонте и обслуживании, а прогресс информационных технологий приведёт к необходимому проведению кабелей и установке требуемого оборудования;
3. Технологи (больше всего в пищевой и химической промышленности);
4. Монтажники;
5. Операторы, способные работать с различным промышленным оборудованием.

Количество занятых на частных предприятиях больше чем число занятых в организациях государственной и муниципальной собственности. Занятость в

организациях с зарубежной и совместной российской и зарубежной формой собственности повышается.

В Волгоградской области во второй половине 2018 года рынок труда стабилизируется. В сентябре 2018 года по данным Росстата уровень безработицы в Волгоградской области составил 5,5 %, в то время как в январе данного года безработица находилась на уровне 5,8%. Таким образом, безработица в регионе уменьшилась на 0,4 %. В Волгограде безработица среди мужчин на 0,7 процента ниже, чем среди женщин.

В области зарегистрировано примерно 9,9 тысяч безработных, что составляет 0,8% от всего количества рабочей силы в области. Однако уровень безработицы в регионе превышает средний показатель безработицы по всей России на 1%. По уровню безработицы Волгоградская область занимает 54-е место среди 85 регионов.

Сейчас в области доступны более 15 тысяч вакансий. В настоящее время в Волгоградской области преобладают три индустрии: рабочий персонал, торговля и производство, которые вместе занимают более трети рынка труда. Администрация Волгоградской области в сфере развития рынка труда ставит целью своей политики в долгосрочной перспективе создание условий для продуктивного использования квалифицированного труда, развитие эффективной, ориентированной на конечный результат инфраструктуры рынка труда, выявление положительных и отрицательных сторон, отдельных составляющих рынка труда на долгосрочную перспективу.

1. Шишкина Е.С. Российский рынок труда: проблемы и перспективы // Вестник СамГУ. - 2012. - №10 (101). - С. 201-205
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной Статистики. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа. - URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 31.10.2018)
3. Закон Волгоградской области от 21 ноября 2008 года N 1778-ОД О Стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года (с изменениями на 16 февраля 2018 года)
4. Щеголева А.И. Перспективы развития рынка труда в России // Экономика и социум. – 2017. - №8(39). – С. 325-327
5. Рынок труда 2018. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа. – URL: <http://center-yf.ru/data/Kadroviku/rynok-truda-2018.php> (дата обращения 31.10.2018).
6. Рейтинг регионов по уровню безработицы – 2018. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://riarating.ru/infografika/20181030/630110496.html> (дата обращения 05.11.2018)

Печенкина А.А.

Формирование ценовой политики торгового предприятия на основе определения издержкостности товарных групп

*ООО «Ферон»
(Россия, Владивосток)*

doi:10.18411/spc-08-11-2018-03

idsp: 000001:spc-08-11-2018-03

Одним из важнейших этапов ценообразования является этап анализа и оценки издержек обращения предприятия, а одной из главных задач политики ценообразования является установление такой цены, которая обеспечит предприятию получение прибыли и возмещение всех затрат, связанных с реализацией товаров. Исходя из этого, этап анализа и оценки издержек обращения предприятия необходимо уточнить и дополнить с учетом того, что отдельные товары и товарные группы имеют разную издержкостность – то есть затраты предприятия на реализацию отдельных товарных групп различны. [1]

Главным элементом состава цены является прибыль, являющаяся денежным выражением чистого дохода, создаваемого обществом после его продажи по установленной цене. В условиях рыночной экономики получение прибыли является

основной целью предпринимательской деятельности предприятий, так как она является главным источником формирования материальных и финансовых ресурсов предприятия, его производственного развития. Чем больше прибыли получает предприятие, тем больше появляется возможностей для развития, улучшения материального положения работников, укрепления финансового состояния. [2]

С целью проведения расчета оптового оборота на будущий год используем ряд экономико- статистических методов, а именно метод расчета общего объема оптового оборота по среднегодовым темпам роста, метод выравнивания динамического ряда по скользящей средней и метод экспертных оценок.[3]

Для расчета оборота на основе средней геометрической роста используем следующую формулу :

$$\bar{T} = (n - 1) * \sqrt[n]{\frac{P_1}{P_0}} * 100; \quad (1)$$

где, $\bar{T}$ - среднегодовой темп роста оборота, %;

P_1 - оптовый оборот за отчетный период в сопоставимых ценах к базовому периоду, тыс. рублей;

P_0 - оптовый оборот за базовый период, тыс. рублей;

n - число лет в периоде. [4]

Отсюда общий объем оптового оборота предприятия рассчитывается по формуле:

$$P_{пл} = P_1 * \bar{T} * J_{инф} / 100; \quad (2)$$

где, $P_{пл}$ - планируемый объем оптового, тыс. руб ;

P_1 - оптовый оборот отчетного периода, тыс. руб;

$J_{инф}$ - индекс инфляции на прогнозируемый период.

Рассчитаем среднегодовой темп роста оптового оборота:

$T = (2-1) \times \sqrt[2]{354453/349523} \times 100 = 101,4$ тыс.руб..

Определим планируемую сумму оптового оборота:

$P_{пл} = 354453 \times 101,4 \times 1,11 / 100 = 398951$ тыс. руб.

Для планирования оптового оборота на будущий год применим также балансовый метод, который основан на использовании в расчетах основной балансовой формулы товарных ресурсов:

$$TЗ_n + П = P + B + TЗ_k; \quad (3)$$

где, $TЗ_n$ - товарные запасы на начало периода, тыс. руб.;

$П$ - объем поступления товаров, тыс. руб.;

P - объем реализации товаров, тыс. руб.;

$TЗ_k$ - товарные запасы на конец периода, тыс. руб.[5]

На основе данной формулы, сделаем прогноз оптового оборота на планируемый период. При расчете основных показателей был использован метод по скользящей средней и

данные бухгалтерского баланса за 2017 год.

Так, запасы на начало периода:

$K1 = (41007 + 67661)/2 = 54334$ тыс. руб.;

$K2 = (67661 + 69052)/2 = 68357$ тыс.руб.;

$\Delta K = 68357 - 54334 = 14023$ тыс. руб.

Запасы на конец периода:

$K1 = (67661 + 69052)/2 = 68357$ тыс. руб.;

$$K_2 = (69052 + 76249)/2 = 72651 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta K = 72651 - 68357 = 4294 \text{ тыс. руб.}$$

$$K_{пл} = K_{n-1} + \Delta K; \quad (4)$$

где, $K_{пл}$ - планируемое значение показателя;

K_n - значение показателя в отчетном году;

K_{n-1} - значение показателя в предшествующем отчетном году.

Запасы на начало периода:

$$K_{пл} = 69052 + 14023 = 83075 \text{ тыс.руб.};$$

Запасы на конец периода:

$$K_{пл} = 76249 + 4294 = 80543 \text{ тыс.руб.}$$

Выбытие товаров:

$$K_{пл} = 1917 + 200 = 2117 \text{ тыс. руб.}$$

Объем поступления:

$$K_{пл} = 291632 + 80543 = 372175 \text{ (тыс. руб.)}$$

Отсюда, на основе формулы рассчитаем объем реализации на будущий год.

$$P = Z_n + П - Z_k - B; \quad (5)$$

$$P_{2018} = 83075 + 372175 - 80543 - 2117 = 372590 \text{ (тыс. руб.)}$$

Таким образом, планируемый объем оптового оборота составит 372590 тыс. руб.

Кроме того, используем для планирования метод экспертных оценок:

$$P_{пл} = P_1 * J_{инф}; \quad (6)$$

$$P_{пл} = 354453 * 1,11 = 393443 \text{ тыс. руб.}$$

Так, планируемая при помощи экспертного метода сумма оптового оборота составит 393443 тыс. руб.

Из полученных, сумм выберем наиболее оптимальную, на наш взгляд, сумму в размере 393443 тыс. руб., полученную при использовании балансового метода, поскольку расчет данной суммы базируется на нескольких показателях, и поэтому, на наш взгляд, более точен.

Далее проведем прогноз оптового оборота по составу и структуре, используя при этом метод расчета на основе средних удельных весов оборотов товарных групп годовом объеме оборота.

Таблица 1

Прогноз оптового оборота по составу и структуре на 2018 год

Товарные группы	Оптовый оборот, тыс. руб.		Удельный вес, %		2018 год		Отклонение, (+,-)	
	2016г.	2017г.	2016г.	2017г.	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
Хлеб и хлебобулочные изделия	45943	46079	13	13	47213	12	1134	-1,0
Молочно-масляная продукция	38552	38990	11	11	39344	10	354	-1,0
Кондитерские изделия	5500	5634	2	2	5800	3	166	1,4
Мясные и колбасные изделия	66100	66800	19	19	78500	16	11700	-2,8
Рыба и рыбные изделия	55102	56312	16	16	60000	12	3688	-3,9
Яичные изделия	3001	3100	1	1	3000	5	-100	4,1
Пищевые жиры	2900	3122	1	1	3500	7	378	6,1
Безалкогольные напитки	28162	28356	8	8	30200	8	1844	0,0
Вино-водочная продукция	63651	64700	18	18	83136	14	18436	-4,3

Табачные изделия	38500	38990	11	11	40250	10	1260	-1,0
Плоды, овощи	2112	2370	1	1	2500	3	130	2,3
Итого	349523	354453	100	100	393443	100	38990	0,0

Полученные результаты показывают, что увеличение оптового оборота может произойти на 38990 тыс.руб. При этом наибольшее увеличение произойдет по группам «Вино-водочная продукция» - на 18436 тыс.руб и «Мясные и колбасные изделия» - на 11700 тыс.руб. В структуре оптового оборота по данным группам произойдет снижения их удельного веса на 4,3% и 2,8% соответственно.

Далее произведем расчет валовой прибыли ООО «Ферон» на планируемый период в разрезе товарных групп, обобщив результаты в таблице 2.

Таблица 2

*Расчет валовой прибыли ООО «Ферон» на планируемый период
в разрезе товарных групп.*

Товарные группы	Оборот оптовой торговли, тыс. руб.		Уровень торговой надбавки, %		Сумма валовой прибыли, тыс. руб.		Уровень валовой прибыли, %	
	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.
Хлебобулочные изделия	46079	47213	8	8	3686	3777	8,9	8,1
Молочно-масляная продукция	38990	39344	9	9	3509	3541	8,4	7,5
Кондитерские изделия	5634	5800	5	5	282	290	0,7	0,6
Мясные и колбасные изделия	66800	78500	15	15	10020	11775	24,1	25,1
Рыба и рыбные изделия	56312	60000	15	15	8447	9000	20,3	19,2
Яичные изделия	3100	3000	5	5	155	150	0,4	0,3
Пищевые жиры	3122	3500	5	5	156	175	0,4	0,4
Безалкогольные напитки	28356	30200	5	5	1418	1510	3,4	3,2
Вино-водочная продукция	64700	83136	15	15	9855	12470	23,7	26,6
Табачные изделия	38990	40250	10	10	3899	4025	9,4	8,6
Плоды, овощи	2370	2500	8	8	190	200	0,5	0,4
Итого	354453	393443	-	-	41616	46913	100,0	100,0

Полученные результаты показывают, что в 2018 году за счет роста оптового оборота валовая прибыль увеличится с 41616 тыс. руб. до 461913 тыс.руб.

По результатам проведенного планирования оптового оборота составим сводную таблицу прогнозов суммы и уровня валовой прибыли.

Таблица 3

Расчёт доходов в прогнозном году

Виды доходов	2017 год		2018 год		Абс.откл, тыс.руб. Тыс.руб.	Темп ста, роста, %
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %		
Валовая прибыль	41616	100	46913	100	5297	112,7
Итого	41616	100	46913	100	5297	112,7

Таким образом, сумма валовой прибыли в прогнозном периоде увеличится на 5297 тыс.руб. или на 12,7%, составив 46913 тыс.руб.

Далее произведем расчет доходов в планируемом году.

При расчете недостающих показателей применялся один из экономико-статистических методов прогнозирования: на основе среднего уровня показателя за ряд лет.

Таблица 4

*Расчет всех видов прибыли ООО «Ферон» на 2018 год
Тыс. руб.*

Показатели	2017 год	Прогноз на 2018 год	Отклонение, (+,-)	Темп прироста, %
Выручка	354453	393443	38990	111,0
Себестоимость продаж	312837	346530	33693	110,8
Валовая прибыль	41616	46913	5297	112,7
Коммерческие расходы	10646	10800	154	101,4
Прибыль от продаж	30970	36113	5143	116,6
Прочие доходы	3890	3890	0	100,0
Прочие расходы	15692	15692	0	100,0
Прибыль до налогообложения	19168	24311	5143	126,8
Текущий налог на прибыль	3876	4862	986,2	125,4
Чистая (нераспределенная) прибыль	15292	19449	4157	127,2

Представленные показатели в таблице 4 определяют следующую динамику прибыли – по прогнозному значению валовая прибыль за 2018 год составит 46913 тыс.руб, что выше 2017 года на 5297 тыс.руб. или на 12,7%. За счет роста расходов на продажу на 1,4%, прибыль от продаж состави 5143 тыс.руб, что выше значений 2017 года на 5143 тыс.руб. или на 16,6%. При условии, что прочие доходы и расходы останутся на уровне 2017 года, прибыль до налогообложения увеличится до 24311 тыс.руб. или на 26,8%, а значит увеличится и налог на прибыль, в результате прогнозируемая чистая прибыль составит 4157 тыс.руб., что выше уровня 2017 года на 27,2%.

Проведем анализ динамики издержек обращения ООО «Ферон» с учетом прогнозных значений (табл. 5).

Таблица 5

*Динамика издержек обращения ООО «Ферон»
Тыс. руб.*

Показатели	2017г.	Прогноз на 2018г.	Отклонение 2017/2016гг.	
			Абс.отклонение (+; -)	Темп изменения, %
Оборот оптовой торговли	354453	393443	38990	111,0
Издержки обращения сумма	10646	10800	154	101,4
Уровень (стр.2/стр.1)	3,00	2,70	-0,3	x

По данным таблицы 5 видно, что в прогнозируемом году в результате превышения темпов роста оборота оптовой торговли над темпами роста суммы издержек обращения уровень текущих затрат снизится на 0,3%.

Важнейшим показателем, отражающим конечные финансовые результаты деятельности предприятия, является рентабельность. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, окупаемость затрат, они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.[6]

Определим доходность финансово-хозяйственной деятельности ООО «Ферон» рассчитав показатели рентабельности общества (табл.6).

Таблица 6

Прогноз показателей рентабельности ООО «Ферон» на 2018 год

Показатели рентабельности	2017г.	2018г.	Изменение
Рентабельность производства (окупаемость издержек)	9,9	10,4	0,5
Рентабельность продаж	8,7	9,2	0,4
Чистая рентабельность	4,3	4,9	0,6
Рентабельность активов	21,0	22,5	1,5

По данным таблицы 6 видно, что прирост рентабельности производства (окупаемости издержек) составил +0,5%, что свидетельствует о снижении затрат и является положительной тенденцией в работе предприятия. Показатели рентабельности продаж и чистой рентабельности возрастут в прогнозируемом периоде на 0,4% и 0,6% соответственно, что свидетельствует об увеличении эффективности ведения хозяйственной деятельности и повышении конкурентоспособности предприятия. Рентабельность активов предприятия увеличится на 1,5%, что также свидетельствует о повышении эффективности ведения финансово-хозяйственных операций.

Повышение показателей рентабельности определяется превышением темпов роста показателей прибыли над темпами роста выручки, затрат, активов и капитала предприятия. Следовательно, предприятие имеет положительную динамику финансового результата и эффективную систему управления им. [7]

Рентабельность производства (окупаемость издержек) в 2018 году, по сравнению с 2017 годом увеличится на 0,5%. Определим, чем обусловлено изменение рентабельности в 2018 г. по сравнению 2017 г.:

1) изменением прибыли от продаж:

$36113/312837 \cdot 100 - 9,9 = 11,5 - 9,9 = 1,6$, то есть за счёт увеличения прибыли от продаж, рентабельность производства в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 1,6%.

2) изменением себестоимости продаж:

$10,4 - 11,5 = -1,1\%$, то есть за счёт увеличения себестоимости, рентабельность производства (окупаемость затрат) в 2018г. по сравнению с 2017г. снизилась на 1,1%.

Таким образом, за счёт влияния двух факторов рентабельность производства в 2018г. по сравнению с 2017г. повысилась на 0,5% (1,6-1,1).

Рентабельность продаж в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 0,4% (9,2 – 8,7). Определим, чем это обусловлено:

1) изменением прибыли от продаж:

$36113/354453 \cdot 100 - 8,7 = 10,1 - 8,7 = 1,4$, то есть за счёт увеличения прибыли от продаж, рентабельность продаж в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 1,4%.

2) изменением выручки от продаж:

$9,2 - 10,2 = -1,0\%$, то есть за счёт увеличения выручки, рентабельность продаж в 2018г. по сравнению с 2018г. снизилась на 1,0%.

Таким образом, за счёт влияния двух факторов рентабельность продаж в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 0,4% (1,4-1,0).

Чистая рентабельность продаж в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 0,6% (4,9-4,3). Определим, чем это обусловлено:

1) изменением чистой прибыли:

$19449/354453 \cdot 100 - 4,3 = 5,5 - 4,3 = 1,2$, то есть за счёт увеличения чистой прибыли, чистая рентабельность продаж в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 1,2%.

2) изменением выручки от продаж:

$4,9 - 5,5 = -0,6\%$, то есть за счёт увеличения выручки, чистая рентабельность продаж в 2018г. по сравнению с 2017г. снизилась на 0,6%.

Таким образом, за счёт влияния двух факторов чистая рентабельность продаж в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 0,6% (1,2-0,6).

Рентабельность активов в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 1,5% (22,5 – 21,0). Определим, чем это обусловлено:

1) изменением чистой прибыли:

$19449/72710 \cdot 100 - 21,0 = 26,7 - 21,0 = 5,7$, то есть за счёт увеличения чистой прибыли, рентабельность активов увеличилась на 5,7%.

2) изменением среднегодовой величины активов:

$22,5 - 26,7 = - 4,2\%$, то есть за счёт увеличения среднегодовой величины активов, рентабельность активов снизилась на 4,2%.

За счёт влияния двух факторов рентабельность активов в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 1,5% (5,7-4,2).

Таким образом, в целом хозяйственную деятельность предприятия ООО «Ферон» признать доходной и рентабельной, о чем свидетельствует рост показателей рентабельности деятельности и продаж. Высокие показатели рентабельности говорят о тенденции повышения конкурентоспособности предприятия в целом. В ходе выполнения научно-исследовательской работы был сделан прогноз оптового оборота ООО «Ферон» на 2018 год как по составу, так и по структуре. Полученные результаты показывают, что увеличение оптового оборота может произойти на 38990 тыс.руб, При этом наибольшее увеличение произойдет по группам «Вино-водочная продукция» и «Мясные и колбасные изделия».. В структуре оптового оборота по данным группам произойдет снижений их удельного веса на 4,3% и 2,8% соответственно.

По прогнозному значению валовая прибыль за 2018 год будет выше 2017 года на 46913 тыс.руб, или на 12,7%. За счет роста расходов на продажу на 1,4%, прибыль от продаж составит 5143 тыс.руб, что выше значений 2017 года на 5143 тыс.руб. или на 16,6%. При условии, что прочие доходы и расходы останутся на уровне 2017 года, прибыль до налогообложения увеличится на 26,8%, а значит увеличится и налог на прибыль, в результате прогнозируемая чистая прибыль составит 4157 тыс.руб., что выше уровня 2017 года на 27,2%. Возрастут такие показатели рентабельности как рентабельность продаж, чистая рентабельности и рентабельность активов, снизится издержкоемкость.

В целях сокращения расходов на продажу ООО «Ферон» можно порекомендовать следующие мероприятия:

- ввести повременно-премиальную оплату труда работников, что позволит снизить уровень условно-постоянных затрат, так как повышает материальную заинтересованность работников в результатах своего труда;
- принять меры по снижению материальных затрат за счет экономного использования энергоресурсов, установив тепло и водосчетчики, материалов и многоразовое использование тары;
- для увеличения объема оптового оборота целесообразно увеличить в ассортименте долю товаров, наиболее пользующихся спросом у населения, для чего провести анализ динамики изменения ассортимента товаров;

Реализация данных предложений по мобилизации резервов снижения издержек обращения позволит усилить контроль за издержками обращения и привести их к оптимальному уровню. Использование данных вышеприведенных расчетов

способствует формированию наиболее оптимального планирования издержек обращения на будущий отчетный период.

- 1 Щепкова И. В., Цеслик К.Н., Роль ценовой политики в управлении продажами на предприятии. Вопросы экономики и управления, 2016. - 138-143 с.
- 2 Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет, М.: Магистр, 2017. - 448 с.
- 3 Савицкая Г. В. Экономический анализ: учеб.пособие для студ.вузов, М.: Инфра-М, 2018. — 649 с.
- 4 Кондраков Н.П., Кондраков И.Н. Бухгалтерский учет на малых предприятиях: учебное пособие , М.: Проспект, 2015. – 640 с.
- 5 Невешкина Е.В., Соснаускене О.И., Шредер Е.Г., Бухгалтерский учет в торговле: практическое пособие. – М.: Дашков и К, 2013. – 412 с
- 6 Алексеева Г.И., Богомолец С.Р., Алавердова Т.П. Бухгалтерский учет. М.: МФПУ Синергия, 2016. – 720 с.
- 7 Варламов С., Марчук М.В., Бухгалтерский учет в торговле. СПб.: Питер, 2016. – 128 с.

Степанова С.М.

Кредитно-финансовые проблемы малого и среднего бизнеса

*Ивановский филиал ФГБОУ ВО «Российский экономический университет
им.Г.В.Плеханова»
(Россия, Иваново)*

doi:10.18411/spc-08-11-2018-04

idsp: 000001:spc-08-11-2018-04

Рост экономики малого бизнеса без повышения инновационной составляющей этого роста, означает рост без развития. Такая тенденция в России сохранялась до 2015г., небольшие подвижки начались в 2016 г., а затем опять произошла стагнация инвестиционных процессов в малом бизнесе [1]. Это должно стать предметом обсуждения не только в ученых кругах, но и на федеральном и региональном уровнях власти. Ведь именно на региональном уровне складываются важные факторы, определяющие конкурентоспособность предприятий малого и среднего бизнеса.

В экономически развитых странах последнее десятилетие в вопросах конкурентоспособности регионов во внимание принимается не только то, в чем конкретный регион конкурентоспособнее других, но за счет каких факторов он этого добился. Это означает, что, сравнивая регионы необходимо помнить, что одни из них могут добиваться этого за счет избытка энергетических, финансовых или человеческих ресурсов, а другие на основе постоянного осуществления инноваций в технологии производства, логистики, финансов, а главное за счет применение современных управленческих и социально-экономических технологий. Следовательно, если регионы проигрывают другим субъектам ЦФО по естественно-географическим параметрам, то они должны искать другие факторы развития и делать ставку на них.

Сложнейшая проблема регионов, влияющая на финансовое положение организаций малого бизнеса - агрессивность среды, ее изменчивость и нестабильность. Мониторинг административных барьеров развития малого предпринимательства в России показал уменьшение реальных административных издержек предприятий в областях лицензирования и проверок. Новые законы о проверках и лицензировании создали небольшой положительный эффект, но уровень административной нагрузки на малые фирмы остается высоким и в этих областях. При этом суммарное выпадение оборота малого бизнеса из легальной экономики, а значит, из-под налогообложения в 2017 г. оценивалось в 36,5-49 млрд. долл. США, а общий объем теневой экономики составляет 46,1% от национального дохода нашей страны (в США - 8,8%, в Великобритании - 12,6%) [2].

Вместе с тем, большая адаптивность малых предприятий приводит к тому, что даже в неблагоприятных условиях внешней среды они сохраняют способность к

функционированию. В 2016 г. объем рынка кредитования малого бизнеса в России увеличился более чем на 90% и составил около 300 млрд.руб. Но, по словам экспертов, малым предприятиям требуется как минимум втрое больше кредитов, что говорит о том, что банковская система в России пока недостаточно ориентирована на освоение этого сектора кредитных услуг, поскольку считается, что малые предприятия проигрывают крупным по рентабельности, финансовой устойчивости, платежеспособности, они имеют большую кредиторскую и дебиторскую задолженность, которая растет из года в год. Это мнение не вполне согласуется с данными официальной статистики. Так, удельный вес прибыльных предприятий среди малых предприятий выше, а убыточных, соответственно ниже, чем по совокупности средних и крупных организаций (таблицы 1 и 2) [3].

Таблица 1

Удельный вес прибыльных малых предприятий в общем числе малых предприятий РФ по ВЭД, %

	2015	2016	2017	По крупным и средним организациям		
				2015	2016	2017
Всего	64,6	68,6	70,2	57,0	61,9	63,6
в том числе:						
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	51,2	59,8	57,8	46,7	61,2	57,7
рыболовство, рыбоводство	47,6	50,8	51,5	45,1	47,9	50,4
добыча полезных ископаемых	48,7	51,8	52,7	51,8	57,8	59,6
обрабатывающие производства	61,2	65,8	67,3	56,6	59,8	63,4
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	59,1	63,5	63,2	40,5	41,4	46,2
строительство	64,0	67,4	70,1	57,6	60,7	66,0
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов	67,6	71,8	73,8	68,4	71,5	73,1
гостиницы и рестораны	58,9	62,9	63,7	63,3	69,1	72,3
транспорт и связь	59,3	62,8	64,3	53,6	55,5	59,4
финансовая деятельность	62,3	65,3	65,7	65,7	65,5	65,8
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	63,9	66,0	66,6	60,2	61,8	64,4
государственное управление; обязательное социальное обеспечение	67,0	76,3	81,8	65,5	71,7	73,8
образование	61,1	66,0	70,7	61,5	63,2	69,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	60,0	67,5	66,9	64,0	67,6	73,0
предоставление прочих коммунальных, социальных услуг	62,8	66,2	66,9	58,4	61,0	63,1

Как видно из приведенных данных, лучший результат наблюдается в 2015, 2016 и 2017 гг. При этом в таких отраслях как обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, транспорт и связь, малые предприятия имеют лучшие показатели, чем средние и крупные. В отраслях сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство, оптовая и розничная торговля, образование, финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг результаты примерно одинаковы.

Таблица 2

Удельный вес убыточных малых предприятий в общем числе малых предприятий по ВЭД, %

	2015	2016	2017	По крупным и средним организациям		
				2015	2016	2017
Всего	35,4	31,4	29,8	43,0	38,1	36,4
в том числе:						
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	48,8	40,2	42,2	53,3	38,8	42,3
рыболовство, рыбоводство	52,4	49,2	48,5	54,9	52,1	49,6
добыча полезных ископаемых	51,3	48,2	47,3	48,2	42,2	40,4
обрабатывающие производства	38,8	34,2	32,7	43,4	40,2	36,6
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	40,9	36,5	36,8	59,5	58,6	53,8
строительство	36,0	32,6	29,9	42,4	39,3	34,0
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий	32,4	28,2	26,2	31,6	28,5	26,9
гостиницы и рестораны	41,1	37,1	36,3	36,7	30,9	27,7
транспорт и связь	40,7	37,2	35,7	46,4	44,5	40,6
финансовая деятельность	37,7	34,7	34,3	34,3	34,5	34,2
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	36,1	34,0	33,4	39,8	38,2	35,6
государственное управление; обязательное соц.обеспечение	33,0	23,7	18,2	34,5	28,3	26,2
образование	38,9	34,0	29,3	38,5	36,8	31,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	40,0	32,5	33,1	36,0	32,4	27,0
предоставление прочих коммунальных, социальных услуг	37,2	33,8	33,1	41,6	39,0	36,9

Если интегрировать кредитно-финансовые проблемы, к ним с полным правом можно отнести низкую платежеспособность потребителей (37,4%), вопросы налогообложения (31,6%) доступ к финансовым ресурсам (28,1%).

Можно отметить преобладающий характер финансовых проблем (97%) и невозможность их решения в краткосрочной перспективе, то решение остальных вопросов во многом определяется эффективностью работы всех заинтересованных структур в вопросах информационно-консультационного сопровождения деятельности субъектов малого бизнеса и решение этих вопросов необходимо формулировать как цели деятельности уже в краткосрочной перспективе, а именно по степени остроты: правовое обеспечение деятельности, вопросы бухгалтерского учета, землепользования.

Интегрируя результаты анализа финансовой деятельности малых предприятий, следует сделать вывод о том, что положение каждого из малых предприятий неустойчиво практически во всех отраслях экономики, что вызвано ростом конкуренции. Однако, вся совокупность малого бизнеса имеет достаточно высокую адаптивность, финансовую устойчивость и используется как фактор роста результативности деятельности крупных предприятий.

При этом, несмотря на все различия в используемых хозяйственных формах, в проявляемых тенденциях своего развития, разные малые предприятия благодаря некоторым общим особенностям производства и решаемым экономическим задачам сталкиваются с одними и теми же проблемами, которые можно было бы назвать проблемами становления малой экономики у нас в стране. Не развита адекватно значению малого бизнеса для становления рынка экономическая, финансовая, производственная и социальная инфраструктура, почти не ведется подготовка для них

кадров широкой квалификации, отсутствует стройная система делового обслуживания малого бизнеса.

Анализ финансовых проблем позволяет сгруппировать их следующим образом:

- проблемы, обусловленные особенностями хозяйствующих субъектов малого размера: большая, чем у крупных организаций зависимость от кредитов банка и меньше возможностей использовать кредиторскую задолженность для финансирования своей деятельности; низкая залоговая способность; низкий коэффициент автономии; отсутствие квалифицированных специалистов-финансистов и юристов, а также необходимой информации о состоянии внешней среды; слабый интерес инвесторов, кредиторов и банков к малым предприятиям, особенно только создаваемым;
- проблемы общеэкономического характера, более сильно влияющие на предприятия малого бизнеса в силу его особенностей: нестабильность и агрессивность внешней среды, рост конкуренции, инфляционные процессы, низкая платежная дисциплина;
- проблемы, связанные с действием властных структур: высокая налоговая нагрузка; недостаточное внимание власти к созданию стабильных финансовых условий для малого бизнеса и возможностей для получения бесплатных образовательных и консультационных услуг и др.

Кроме перечисленных структурированных проблем в управлении финансами малых предприятий, большинство из них имеет свои специфические недостатки. Все они делают малое предприятие относительно уязвимой структурой с ограниченными возможностями преодоления кредитно- финансовых проблем, хотя даже небольшие из них могут угрожать его жизни.

Итак, основными факторами, сдерживающими развитие малого предпринимательства в России являются:

- недостаточность финансовых, кредитных и инвестиционных средств, способных положительно повлиять на динамику развития в крае предпринимательства;
- недостаточное внимание банков и других кредитных структур к потребностям малого бизнеса, особенно «стартового», что сдерживает темпы развития малого предпринимательства.

1. Тригуб Е.Ю. Актуальные проблемы кредитования малого и среднего предпринимательства в России // Международный научно-исследовательский журнал. Выпуск № 12(66). Декабрь 2017.
2. Гордашникова О.Ю., Рызванов М.Ш. Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса на современном этапе // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. - № 2. - С.16.-21.
3. <http://gks.ru/free...2018/rusfig/rus> 18. Дата обращения 12.10.2018.

Тимохин Д.В., Дымова Т.В.

К вопросу о социально – экономической эффективности образовательного процесса в системе высшего образования

*Московский государственный гуманитарно – экономический университет
(Россия, Москва)*

doi:10.18411/spc-08-11-2018-05

idsp: 000001:spc-08-11-2018-05

Проблема оценки эффективности экономических процессов является центральной для любой структуры. Она решается, как правило, за счет использования

системы показателей оценки экономической эффективности, определяемой как отношение результата к затратам, номинированным в денежных единицах.

Указанный подход имеет существенные ограничения по его применению в отношении системы социальной поддержки. В то же время, игнорирование использования каких – либо критериев эффективности недопустимо, так как это создаст угрозу бесконтрольного расходования бюджетных средств.

Совокупные государственные расходы на социальную поддержку в России в 2017 г. составили 3,2% ВВП, их номинальный рост составил 6,8 раза в период 2005 – 2016 гг. [1], в то время как их совокупная результативность остается в 1,5 – 2,5 раза ниже, чем в среднем по странам ОЭСР. Опыт стран ОЭСР позволяет предложить альтернативный показатель оценки эффективности расходования бюджетных средств – социальную эффективность. Его активное использование при проектировке финансирования социальных систем обеспечит возможность роста качества жизни с последующим возвращением затраченных средств в бюджет государства в виде налогов и иных платежей.

Наиболее перспективной сферой внедрения показателя социальной эффективности как критерия целесообразности выделения бюджетного финансирования является сфера образования. Признавая ценность советской образовательной школы и наработок образовательного сообщества, полученных в постсоветский период, следует отметить существенный недостаток, свойственный образовательному процессу в отечественных ВУЗах. Этот недостаток заключается в автаркии науки, образования и бизнеса, что привело к двукратному отставанию России по показателю наукоемкости отгруженной продукции от стран-конкурентов: 1,14% в России против 2,13% в Западной Европе [2].

Среди причин, приведших к возникновению отмеченной автаркии, следует отметить:

- недостаточная степень вовлеченности студентов в систему производственных и, в целом, экономических отношений;
- отсутствие у ВУЗов инфраструктурных условий для развития у студентов необходимых компетенций;
- отсутствие у студентов целостного восприятия своей будущей профессии, что приводит к фрагментарному освоению компетенций даже при полном освоении ими теоретической части учебного плана.

Хотя приведенные выше проблемы свойственны в различной мере для процесса обучения всего контингента студентов, в наиболее острой форме они характерны для процесса обучения лиц с инвалидностью, более 50% которых не могут окончить ВУЗ, даже поступив на бюджетное место [3]. Помимо нереализованных жизненных планов молодых инвалидов и сугубо экономических потерь ранее потраченных бюджетных средств эта цифра позволяет утверждать, что человеческий потенциал нашего общества в части, состоящей из лиц с инвалидностью, раскрывается не в полном объеме. Дальнейшее исследование показывает наличие корреляции между использованием элемента инклюзии в образовательном процессе организаций и удельной величиной студентов с инвалидностью, нашедших после окончания ВУЗа работу по профессии и проработавших в данной или иной организации не менее 3 лет. Наблюдается также корреляция между продолжительностью использования инклюзивной модели в образовательном процессе и ее эффективностью: в Норвегии, отказавшейся от закрытых школ для лиц с ОВЗ к началу 90-х годов прошлого века, показатель эффективности образовательного процесса для лиц с инвалидностью является одним из самых высоких в мире [4].

В России в последнее десятилетие отмечается количественное и качественное увеличение внимания Министерства образования и общества в целом к проблематике инклюзии в системе образования. Среди нормативно – правовых документов, в наибольшей степени способствующих повышению эффективности использования потенциала инклюзии в системе отечественного образования, следует отметить План

мероприятий по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования. Порядки образования и осуществления образовательной деятельности по различным направлениям образовательных программ, Закон об образовании в РФ.

Применительно к высшему образованию, исследователи отмечают [8], что на современном этапе развития инклюзивного образования в России основными его проблемами являются необходимость адаптации ВУЗов к инклюзивной модели. В рамках данной проблемы возможно отметить ряд аспектов, наиболее значимыми из которых являются:

- проблемы финансовой обеспеченности инклюзивного образовательного процесса;
- проблемы инфраструктурной обеспеченности инклюзивного образовательного процесса;
- проблемы кадровой обеспеченности инклюзивного образовательного процесса;
- проблемы организационной обеспеченности инклюзивного образовательного процесса.

В качестве особой группы проблем следует отметить необходимость адаптации ВУЗов к требованиям инклюзивной модели при условии сохранения качества образования не ниже ранее достигнутого и непрерывности образовательного процесса. Кроме того, эффективное внедрение элемента инклюзии в образовательный процесс предусматривает наличие отрицательной обратной связи между всеми участниками инклюзивного образования, что позволит минимизировать возникновение ошибок и снизить их последствия.

1. Киянова Л.Д., Литвиненко И.Л. Мировой рынок инноваций и инновационных технологий: оценка позиции России // Человек. Общество. Инклюзия. – 2017. - №3(31). - С. 92 – 107
2. Алёхина С.В. Инклюзивное образование: инклюзия или реальность // Сибирский вестник специального образования. – 2017. - №1(19). С. 4 – 7
3. Волкова Н.С., Пуляева Е.В. Конвенция ООН о правах инвалидов и развитие инклюзивного образования в Российской Федерации // Журнал российского права. – 2017. - №9. – С. 36 - 44
4. Буланова Л.Н. Актуальные проблемы инклюзивного образования в современном российском обществе // Преемственная система инклюзивного образования: профессиональные компетенции педагогов. Материалы V Международной научно – практической конференции, 1-2 марта 2017 г., Казань: Познание, С. 11 – 13
5. Пономарева Г.Т., Тимохин Д.В. Повышение производительности труда как услови // Человек. Общество. Инклюзия. – 2016 - №1. – С. 113 – 121
6. Тимохин Д.В., Ковалевский Д.Я. Социально-экономические аспекты развития человеческого капитала лиц с инвалидностью в международном информационном пространстве // Перспективы международного взаимодействия России с зарубежными странами в социально-экономической и гуманитарной сферах. Материалы международной научно-практической конференции / Под редакцией В.Д. Байрамова, И.Л. Литвиненко. – М.: МГТУ, 2018
7. Лаптев С.В., Филина Ф.В. Социальная ориентация экономики как условие ее долгосрочной эффективности // Труд и социальные отношения – 2015. – С. 15-26

Шитикова С.А.

О важности изменений расчета налога на имущество для сектора малого предпринимательства

*Оренбургский государственный университет
(Россия, Оренбург)*

doi:10.18411/spc-08-11-2018-06

idsp: 000001:spc-08-11-2018-06

Налоговое бремя любого предприятия формируется прежде всего из совокупности платежей налогового характера. Снижению налогового бремени в сфере малого бизнеса способствовало введение специальных режимов, которые заменили

часть налогов единым платежом. Однако частые и порой противоречивые изменения законодательства привели к тому, что малый бизнес утратил льготы в отношении уплаты некоторых налогов, даже при использовании специальных режимов. Одним из наиболее явных изменений стало введение поправок в закон о налоге на имущество.

Актуальность данного вопроса начала возрастать с 2015 года, когда в ряде регионов России в экспериментальном порядке было введено исчисление налога на имущество по кадастровой, а не остаточной стоимости. Кроме этого, следствием такого изменения стало то, что с момента вступления поправок в силу, с малых предприятий, применяющих специальные режимы, снималась льгота позволявшая не уплачивать налог на имущество. Таким образом с 01.01.2015 года по всем объектам недвижимости, в отношении которых, налоговая база исчисляется как кадастровая стоимость малые предприятия обязаны вести расчет налога на имущество и производить его уплату в бюджет.

Из статьи 378.2 НК РФ можно выделить следующие категории недвижимого имущества, которые оказывают наибольшее влияние на исчисление налога на имущество малых организаций:

- административно-деловые центры и торговые центры (комплексы) и помещения в них;
- нежилые помещения, в которых юридически закреплено право на размещение офисов, торговых объектов, объектов общественного питания и бытового обслуживания, либо которые фактически используются для вышеобозначенных целей.

Еще на стадии пилотного проекта собственники недвижимого имущества столкнулись с рядом проблем, обременяющих и затрудняющих ведение коммерческой деятельности. Так одной из наиболее актуальных проблем стала значительная разница между кадастровой и рыночной стоимостью объекта, или говоря иначе разница между массовой и индивидуальной оценкой объектов недвижимости. Под массовой оценкой понимается процесс определения стоимости при группировании объектов оценки, имеющих схожие характеристики, в рамках которого используются математические и иные методы моделирования стоимости на основе подходов к оценке. Понятие рыночной стоимости четко определено ФЗ, где под рыночной стоимостью объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства. Исходя из определения данных понятий невозможно не заметить, что результаты таких оценок будут различны. Так, за период с 1 января 2016 по 31 марта 2016 в судах инициировано 2024 спора о величине, внесенной в государственный кадастр недвижимости кадастровой стоимости в отношении 3319 объектов недвижимости (рисунок 1) [2].

Рисунок 1 – Наиболее частые основания, указываемые в исках при оспаривании решения о кадастровой стоимости объекта

В результате рассмотрения указанного выше числа споров требования истцов удовлетворены в отношении 404 исков, не удовлетворены – в отношении 88 исков, находятся на рассмотрении 1532 иска [2]. Таким образом, даже несмотря на наличие юридического права обжаловать величину кадастровой стоимости, только около 20% дел получили положительное решение. А до тех пор, пока дело находится на рассмотрении налог всё же придется уплачивать с закреплённой в документах кадастровой стоимости

Экспертное мнение в отношении данного вопроса разделилось.

Рисунок 2 – Мнения экспертов в отношении вносимой поправки в закон о налоге на имущество

Как видно из рисунка 2 обе позиции достаточно аргументированы и имеют право на существование. В период 2015-2017гг. иркутским учёном Галаяудиновым И.И. было проведено исследование социально экономических последствий предполагаемых изменений закона Иркутской области «О налоге на имущество организаций» для среднего и малого бизнеса. В своей работе автор затронул, проблему кадастровой оценки и размера устанавливаемой ставки, проследил последствия влияния изменений на уровень цен, безработицы, численность субъектов малого предпринимательства, отношение региональных властей к выдаче льгот и дифференцированию ставок. По всем исследованным параметрам был получен негативный результат [1].

Так почему же органы власти приняли такое решение? Ответ прост: налог на имущество – это стабильный источник поступления средств в региональный бюджет, ведь его уплата не зависит от факта наличия или отсутствия прибыли у организации. Таким образом при невозможности уплаты налога у организации накапливается долг перед бюджетом. Чем же опасна такая ситуация именно для малого бизнеса? Большая часть СМП открывается в форме индивидуального предпринимательства особенностью которого является ответственность собственника по долгам предприятия личным имуществом. То есть помимо увеличения тяжести налогового бремени на предпринимателя ложится риск потерять имущество, никак не относящееся к его предпринимательской деятельности.

Всероссийский центр изучения общественного мнения в январе 2018 года опубликовал следующие данные: «Уровень предпринимательской активности меняется: доля желающих открыть свой бизнес постепенно снижается (с 32% в 2008 году — до 22% в 2017 году), а оценивающих подобную перспективу как нежелательную — растет — с 49% в 1991 году — до 68% в 2017 году». Есть еще один важный аспект, за 8 лет исследования фактор административного давления и неясной трактовки законодательных актов по мнению опрошенных остается первостепенным барьером, препятствующим открытию и ведению собственного бизнеса в РФ (27% в 2009 году и 26% в 2017 году) [3].

Рисунок 3 – Результаты опроса ВЦИОМ-Спутник

Возвращаясь к вопросу об изменениях налогового законодательства о налоге на имущество и его последствий для малого бизнеса, хочется отметить, что вносимые поправки ни каким образом не окажут положительного влияния на изменения результатов вышеприведенного опроса. Более ожидаемые последствия – рост доли не желающих открывать свой бизнес.

Если обратиться к европейскому опыту, то доля налога на имущества составляет подавляющую часть поступлений в местный бюджет (рисунок 4).

Рисунок 4 – Доля поступлений от уплаты налога на имущество в местный бюджет

Так в Великобритании ставка налога на недвижимость составляет 1,5% оценочной стоимости, в Дании– 0,6–2,4%, в Германии– 1–2,1%, в Японии – 1,4%, в Швеции– 1,3%, в Нидерландах– 0,1–0,9%, в Австралии – 0,35%, в Испании– 0,3–0,4%. Лидер по величине ставок - Сингапур. Там для недвижимости, используемой в коммерческих и производственных целях ставка равна 12%, а если собственник– иностранец, то добавляется еще 10% [4].

Почти во всех странах налогооблагаемая база имущественного налога определяется на основе оценочной стоимости, максимально приближенной к рыночной. Так, при определении оценочной стоимости недвижимости:

- изучаются цены рыночных сделок с недвижимостью;
- подсчитываются расходы, которые требуются на полное восстановление объекта;
- определяется капитализация дохода от потенциально самого выгодного использования объекта– аренда или продажа.

Страны с развитыми арендными отношениями предпочитают рассчитывать налог исходя из «арендной стоимости» имущества– ориентировочной суммы арендной платы, которую можно получить за год при сдаче недвижимости в аренду. Эту стоимость определяют территориальные кадастровые органы и периодически переоценивают ее в законодательно установленные сроки.

Кроме этого, в европейских странах существует практика льготирования определенных категорий недвижимости, в развитии которых заинтересованы местные власти. Так, например, в Германии имущество частных предпринимателей (врачей и адвокатов, имеющих свой кабинет) считается производственным и облагается по льготной ставке. А вот в Канаде использование помещения для занятия частной практикой является поводом к повышению обычной ставки, равной 0,5–1,0%. Для

парикмахерских она поднимается до 30%, адвокатских контор и врачебных кабинетов – до 50% [4].

В Российской Федерации несколько лет назад был взят курс ориентации на европейские стандарты. Хотя исполнение многих программ рассчитано на период от 3-х до 5-ти лет, такое растяжение во времени вместо плавного перехода создает лишь негативные ожидания у подрастающего поколения предпринимателей. Относительно закона об имуществе можно отметить следующее: с момента внесения изменений и запуска пилотного проекта прошло более 3,5 лет, а предпринимательское сообщество никак не может смириться с произошедшими изменениями. К прямым последствиям, несомненно, можно отнести:

- увеличение размера налоговых платежей, особенно для тех организаций, которые ранее вовсе не уплачивали данный налог;
- увеличение арендной платы и коммунальных платежей;

К наиболее явным косвенным последствиям можно отнести то, что несмотря на увеличение численности малых предприятий, число официально занятых в данной сфере стабильно снижается, открывается большое количество фирм с численность работников не более 2-3 человек, часть предприятий закрывается или остается в тени, выжидая лучших времен.

Те кто утверждали, что данная поправка выведет из тени дробящийся бизнес, не учли и того факта что такие собственники как арендодатели могут повысить арендную плату для своих более «малых» съемщиков, как производители, повысить цену для своих «малых» контрагентов, как представители услуг, поднять стоимость для своих «малых» потребителей, чтобы минимизировать свои расходы на уплату налога. Речь уже идет не только об увеличении налогового бремени на сектор малого предпринимательства, но и об его выживании в целом.

Таким образом, если муниципальные власти в ближайшее время не возьмут на себя инициативу по решению конфликтных вопросов, связанных с применением законодательства о налоге на имущество в регионах, то это может привести не только к снижению доходов местных бюджетов, но и негативным социально экономическим последствиям.

1. Галяутдинов И.И. Возможные экономические и социальные последствия предполагаемых изменений закона Иркутской области «О налоге на имущество организаций» для среднего и малого бизнеса региона, часть 3. // Известия вузов. Инвестиции. Строительство. Недвижимость. – 2017. – №4 (23). – С. 139-149.
2. Якупова Н.М., Галимова Л.И. Проблемы оценки кадастровой стоимости земельных участков // Экономические науки. – 2017. – №7. – С. 417-422.
3. Всероссийский центр изучения общественного мнений (ВЦИОМ) // официальный сайт – Режим доступа: <https://wciom.ru/>
4. Налоги на имущество за рубежом. – Режим доступа: <http://www.ru-90.ru/>

РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ

Иванова Ж.А., Галай А.А.

Проблемы бюджетирования на предприятии

*Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления
(Россия, Улан-Удэ)*

doi:10.18411/spc-08-11-2018-07

idsp: 000001:spc-08-11-2018-07

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы, которые возникают как при внедрении процесса бюджетирования на предприятие, так и при его функционировании. Также, при рассмотрении и анализе существующих проблем бюджетирования, были сформулированы основные направления по их устранению и увеличению эффективности процесса.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование предприятия, недостатки и проблемы бюджетирования.

Бюджет – один из главных критерий без чего не может обойтись ни одно предприятие или организация. Каждое предприятие нацелено работать для увеличения доходов, но при этом, стараясь минимально расходовать свои средства. Поэтому бюджет необходим, так как представляет собой смету доходов и расходов организации.

Существует много определений и точек зрения понятия бюджета. Приведем некоторые из них.

С точки зрения М.А. Вахрушиной, бюджет – это количественный план в денежном выражении, подготовленный и принятый до определенного периода. Такой план должен показывать планируемую величину доходов, которая должна быть достигнута, и (или) величину расходов, которую должны понести в течение этого периода, а также капитал, который необходимо привлечь для этой цели [1].

Другой автор, О. Лаврушин, считает, что бюджет – это документ, детализированный план деятельности организации, направленный на достижение целей организации, содержащий плановые показатели организации на ближайшую перспективу [2].

В. Я. Соколов определяет бюджет как количественно детализированный план деятельности организации в целом и отдельных её сегментов, направленный на достижение целей организации [4].

И, наконец, Д. А. Шевчук считает, что бюджет – это план, составленный на следующий период в натуральном и денежном выражении, определяющий потребность предприятия в ресурсах, необходимых для получения запланированных доходов [5].

Обобщая приведенные мнения авторов, бюджет – это план финансовой и хозяйственной деятельности предприятия на определенное время, составленный в натуральном и денежном выражении и направлен на достижения целей предприятия. Отсюда, бюджетирование – это процесс разработки, исполнения, контроля и анализа финансового плана, охватывающего все стороны деятельности организации, которые позволяют составить понесенные затраты и полученные результаты на предстоящий период в целом и по отдельным небольшим периодам, если есть необходимость.

Любая организация может столкнуться с теми или иными проблемами при составлении бюджета. Например, составление грамотной системы бюджетирования,

которая сможет обеспечить необходимый рост бизнеса и улучшить качество управления предприятием. То есть, организации необходимо планировать свою деятельность: успешно решать задачи, стоящие перед ней; достигать цели на каждом этапе своего развития; иметь планы, которые в дальнейшем помогут добиться максимального финансового результата.

Необходимо понимать, что внедрение самой системы бюджетирования в свое предприятие несет за собой определенные затраты.

И так, бюджетирование заключается в том, что отражает детальную информацию по всем подразделениям организации. Если предприятие маленькое, то достаточно наличие одного специалиста в данном направлении, но если же предприятие крупное, то здесь необходимо иметь целый отдел бюджетирования. Соответственно, необходимо пригласить новых специалистов. Таким образом, один специалист или целое структурное подразделение будут нуждаться в помещении, в необходимой технике, в мебели, канцелярских принадлежностях и т.д. На все это организация затрачивает свои финансы.

Данный процесс понесет большие расходы, но он необходим. Конечно, можно снизить расходы тем, что сэкономить на оборудовании, уменьшить заработную плату, ввести штрафы за не соответствующее поведение или действия со стороны сотрудников.

Человеческий фактор – одна из острых проблем в бюджетировании. Все люди разные, и когда сотрудника берут на работу, сразу и не догадаешься, какой это человек. Например, есть интересы компании, и есть интересы сотрудников, которые могут не совпадать по результатам выполнения плановых показателей. Возможно, одному сотруднику выгодно понижать плановые показатели для того, чтобы легко выполнить план и получить вознаграждение. Но также сотруднику и невыгодно завышать план, потому что, могут возникнуть подозрения у руководства в неправильных плановых показателях и всю работу предстоит выполнить еще раз. Но если же сотрудник выполняет такой план, то руководитель может поставить выше плановые показатели, что для предприятия хорошо, а для сотрудника не выгодно, ведь нужно будет еще больше работать.

Для данной проблемы решением будет в нормативном документе, который должен определять права и обязанности работников бюджетирования, их полномочия, ответственность и меры наказания за несоблюдения их. Сопутствующим будет установление со стороны руководства системы мониторинга.

Другая сторона проблемы человеческого фактора составляют различные махинации, а именно воровство и мошенничество.

Так как мы говорим о процессе бюджетирования на предприятии, то здесь данная проблема может выражаться в искажении цен закупок материалов, необходимого количества работников, других расходов. В таких случаях сотрудники в бюджетах специально завышают закупочную цену материалов, а сами затем приобретают их по более низкой цене. Таким образом, сотрудник неплохо зарабатывает, поделив возникшую разницу с поставщиком, и получает похвалу от руководства за снижение расходов на закупку. Такого рода махинаций довольно сложно отследить, но можно проводить профилактические и контролирующие мероприятия в работе с персоналом или применить официальный письменный документ, который будет отражать отношение компании к мошенническим действиям. В таком документе должен быть перечень действий при подозрении в махинациях, содержащий пункты, как предприятие должно вести себя при подозрениях на мошенничество, кто и как должен проводить расследования, что предпринимать в

отношении «подозреваемого» и как информировать персонал. Подобные документы дают понять сотрудникам, что предприятие контролирует ситуацию, что мошенничество любым способом будет обнаружено и, что будут приняты серьезные меры.

Есть еще одна проблема – это составление бюджетов на основе плановых показателей прошлого периода с определенной корректировкой. Возможно, многие предприятия прибегают к такому действию. Сотрудники таких предприятий уверены, что никаких изменений прошлого и следующего периода не произойдет. Такое мнение ошибочное, потому что каждый день меняется внешняя среда, а именно, состояние рынка или технологии, от которых может зависеть компания и т.д.

В таком случае необходимо использовать программное обеспечение, которое будет создавать модель деятельности предприятия с учетом факторов внешней и внутренней среды, и позволяющее в короткий срок получать точные и достоверные бюджеты, то есть компьютеризация.

Проблемой многих предприятий является и то, что менеджмент не знает, какие бюджеты нужны своей организации. Бюджет бывает разным, имеет различные виды и формы. Не существует определенного списка бюджетов для всех компаний или для какой-то конкретной организации. Для каждого предприятия выбор бюджетов является индивидуальным.

Для торговых предприятий стоит рассматривать следующие виды бюджетов:

1. Операционный бюджет составляется для расчета затрат на произведенную продукцию.
2. Финансовый бюджет формируется для оценки финансовых условий при помощи соотношения активов и обязательств, денежного потока, оборотного капитала, прибыльности.
3. Бюджет средств создается для планирования и управления денежным потоком.
4. Бюджет капитальных вложений отражается описание ключевых долгосрочных планов, приобретение основных фондов, планирование амортизационных отчислений
5. Основной (сводный) бюджет составляется на основании операционного и финансового бюджета.

Так вот, данная ситуация может привести к тому, что либо выбираются лишние формы бюджетов, либо игнорируются бюджеты, которые на самом деле необходимы для организации. Здесь сотрудникам стоит подумать и сделать правильный выбор, ссылаясь на то, чем предприятие занимается, что производит, какой результат нужен и т.д.

На этапе исполнения бюджетов могут возникнуть проблемы задержки передачи данных и недостоверности информации. Менеджмент, как руководящее звено, требует оперативного предоставления информации от исполнителей. Исполнительные лица из-за спешки могут предоставить неверную информацию, например: данные, которые максимально приближенные к плану и способные удовлетворить руководство, но, по сути – не существуют. Итогом будет неверная оценка достигнутых результатов, к которой придет руководство, и соответственно, невыполнение плана по бюджету.

Для отдела бюджетирования в таком случае необходим документ, где прописываются формы и сроки предоставления информации. Весь коллектив предприятия, как руководствующее звено, так и его сотрудники должны понимать сущность и значение процесса составления бюджетов, цели и задачи бюджетирования должны быть ясны и понятны для них.

И так, процесс составления бюджетов является сложным и требует затрат средств, сил, энергии, а также практических навыков работы по данному направлению. Идеальной системы бюджетирования, конечно же, не существует, поэтому незначительные недостатки в системе будут. Но все-таки основные проблемы решить можно. Организация должна усиленно работать над системой бюджетирования, поскольку наличие даже самого простого бюджета дает возможность ориентироваться в разных финансовых направлениях.

1. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для студ. вузов, обучающихся по экономическим специальностям. – 8-е изд., испр. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2010. – 570 с.
2. Лаврушин О., Что такое бюджет и бюджетирование. [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://bizkiev.com/content/view/445/591>.
3. Смирнова О. П., Быков Д. Ю. Бюджетирование на предприятии: учеб. пособие / О. П. Смирнова, Д. Ю. Быков; Иван. гос. хим-технол. ун-т. – Иваново, 2011.-96с.
4. Управленческий учет: учебник/ Под ред. Проф. Я. В. Соколова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. 720 с.
5. Шевчук Д.А. Бюджетирование: учебное пособие [Электронный ресурс]. – М.: ЭКСМО. – 217 с.

[illegible]

SCIENCEPUBLIC

Научное издание

**Научный диалог:
Экономика и менеджмент**

Сборник научных трудов, по материалам
XVIII международной научно-практической конференции
8 ноября 2018 г.

SPLN 001-000001-0355-EM

Подписано в печать 21.11.2018. Тираж 400 экз.
Формат.60х84 1/16. Объем уч.-изд. л. 1.6
Бумага офсетная. Печать оперативная.
Отпечатано в типографии НИЦ «Л-Журнал»
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович