

Министерство образования и науки Российской Федерации  
**Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Тамбовский государственный технический университет»**  
Кафедра «Экономика»

*Посвящается светлой памяти  
первого ответственного секретаря сборника,  
кандидата экономических наук,  
доцента кафедры «Экономика»  
Светлане Викторовне Селютиной*

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

**СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ**

**ВЫПУСК 3**



---

---

Тамбов  
Издательство ФГБОУ ВО «ТГТУ»  
2016

УДК 33  
ББК У.я43  
А43

Ответственный секретарь:  
канд. экон. наук, доцент  
*Н. В. Москаленко*

А43      Актуальные проблемы развития экономики, финансов, бухгалтерского учета и аудита в регионе : сборник научных статей / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Н. И. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016. – Вып. 3. – 232 с. – 100 экз.  
ISBN 978-5-8265-1558-7 (вып. 3)

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

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

УДК 33  
ББК У.я43

*Материалы, вошедшие в сборник, сохраняют авторскую редакцию.*

**ISBN 978-5-8265-1558-7 (вып. 3)**  
**ISBN 978-5-8265-1217-3 (общ.)**

© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «ТГТУ»), 2016

## **АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ПРИМЕРЕ АО «ОТП БАНК»**

**Аверина К. С. – магистрант кафедры «Экономика»  
Сырбу А. П. – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика»**

В одной из наших статей [1] мы рассмотрели влияние экономических санкций на банковскую подсистему экономики, в которой отмечали, что коммерческим банкам приходится перестраивать аспекты своей деятельности, адаптироваться к новым экономическим условиям. Данный факт отмечал и председатель совета директоров МДМ Банка О. Вьюгин на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ–2015) в июне 2015 г.: «Период адаптации будет продолжаться в этом году, он не закончился. А для банков скорее еще и 2016 год будет не очень приятным, потому что заемщики начинают себя вести гораздо хуже, чем раньше... Весь этот год, а то еще и 2016 год, мы будем работать на резервы... То есть мы работаем, существуем, но работаем на создание резервов. Это данность. Если есть ухудшение качества заемщиков, которым уже выданы кредиты, то у банков нет выбора, кроме как создавать резервы, пытаться как-то отработать активы, которые банк получает взамен кредита. И акционеры должны пополнять капитал, если могут... И то, что прибыли будут весьма скромные, – это тоже факт» [2].

В настоящей статье мы рассмотрим влияние экономических санкций на деятельность конкретной единицы банковской подсистемы экономики. Данной единицей выступает АО «ОТП Банк». АО «ОТП Банк» – это универсальная кредитная организация, предоставляющая широкий спектр банковских услуг и продуктов для корпоративных клиентов и частных лиц. ОТП Банк (Россия) входит в международную финансовую Группу ОТП (OTP Group), которая является одним из лидеров рынка финансовых услуг Центральной и Восточной Европы. ОТП Банк входит в число 50 крупнейших банков России. В частности, ОТП Банк занимает 19 место среди самых розничных банков (Frank Research Group на 1 июля 2015 г.), 2 место на рынке POS-кредитования (Frank Research Group на 1 июля 2015 г.) и 7 место на рынке кредитных карт (Frank Research Group на 1 июля 2015 г.). Услугами банка пользуются более 3,9 миллионов клиентов [3].

Одним из важнейших операционных направлений деятельности ОТП Банка является – предоставление потребительских ссуд. Банк занимает, как уже говорилось выше, 2 место на рынке POS-кредитования (Frank Research Group на 1 июля 2015 г.). В настоящее время насчитывается 28 217 точек потребительского кредитования [3].

Условия для получения потребительского кредита в ОТП Банке следующие:

- возраст клиента 21 – 69 лет включительно;
- клиент – гражданин РФ;
- клиент имеет постоянную регистрацию в любом из регионов присутствия кредитно-кассовых офисов Банка (субъекте Российской Федерации) и фактически проживает в регионе (субъекте Российской Федерации) оформления кредита.

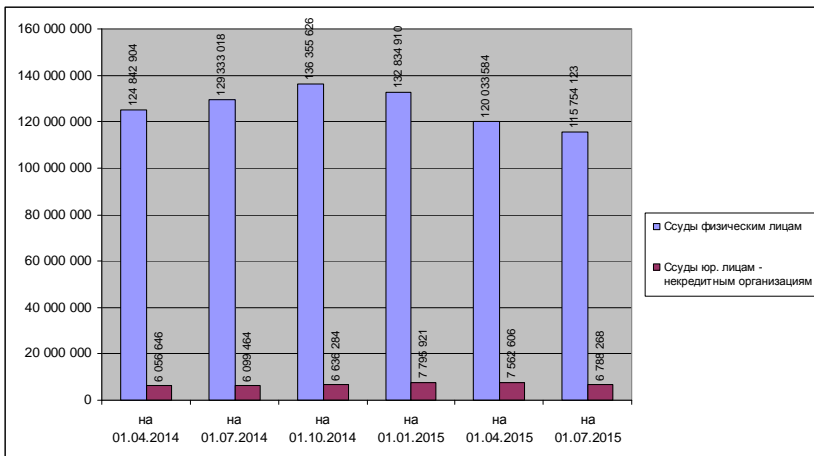
ОТП Банк предоставляет клиентам широкий выбор кредитных продуктов, возможность выбора необходимого срока (6 – 36 месяцев), удобной даты погашения кредита, многочисленные варианты погашения: как полного досрочного, так и частичного досрочного. Клиент имеет возможность выбора наиболее удобного способа погашения кредита. ОТП Банк осуществляет обслуживание клиентов через собственную сеть, которая состоит в настоящее время из 97 кредитно-кассовых офисов (ККО), сети отделений из 156 точек клиентского обслуживания, банкоматной сети – 212 АТМ и 275 терминалов самообслуживания [3].

В условиях экономических санкций и изменения ключевой ставки Центрального Банка (с 3 августа 2015 г. она составляет 11%) [4], изменились и процентные ставки по потребительскому кредитованию ОТП Банка. Если ранее средний процент составлял 18,5, то сейчас – 28%. Однако, поток клиентов снизился незначительно.

Не значительно изменилась и величина просроченных платежей. По состоянию на 1 января 2015 г. доля просроченной ссудной задолженности составила 27,3% от общей величины ссудной задолженности, на 1 января 2014 г. – 26,4%. Всего просроченной задолженности на 1 января 2015 г. – 40 811 776 тыс. р., на 1 января 2014 г. – 37 399 672 тыс. р. [5].

Рассмотрим в целом ссуды, выданные ОТП Банком как физическим, так и юридическим лицам (рис. 1).

Исходя из диаграммы, можно заметить, что, несмотря на принятые ЕС в июле 2014 года санкции, они поначалу не повлияли на основные аспекты деятельности банка. Наоборот, ссуды, выданные физическим лицам, по состоянию на 01.01.2015 г. выросли на 6,4% по сравнению с суммой ссуд, выданных на 01.04.2015 г. Однако, в декабре 2014 г. произошла резкая девальвация отечественной валюты, повышение ключевой ставки ЦБ РФ, что привело к удорожанию кредитов и как следствие к сжатию спроса физических лиц на кредитные средства. Мы уже ранее отмечали, что одной из причин резкой девальвации рубля и ухудшения условий на финансовом рынке были введенные санкции против России. Из диаграммы видно, что по состоянию



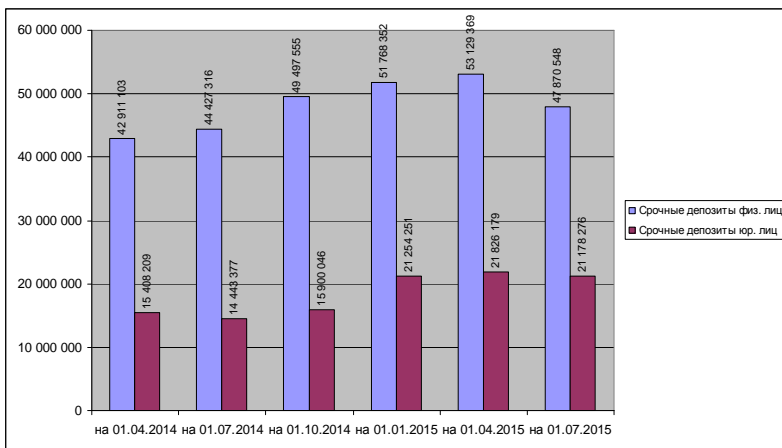
**Рис. 1. Объем ссуд ОТП Банка, выданных физическим и юридическим лицам за период с 01.01.2014 по 01.07.2015 гг., тыс. р.<sup>1</sup>**

на 01.07.2015 г. сумма ссуды, выданных физическим лицам, снизилась на 12,9% по сравнению с объемом ссуд на 01.01.2015 г. Конечно, для того, чтобы понять являются ли данные изменения закономерностью и следствием влияния санкций необходимо и в дальнейшем проводить наблюдение и анализ указанных показателей. Также стоит заметить, что объем кредитования юридических лиц за исследуемый период значительно не изменился, но с другой стороны данный вид кредитования не является значимым в структуре бизнеса ОТП Банка.

Рассмотрим ситуацию с привлечением финансовых средств (рис. 2).

Как видно, санкции негативно не повлияли на объем привлекаемых ОТП Банком средств физических лиц. Начиная с 01.04.2014 по 01.04.2015 гг., наблюдался устойчивый рост срочных депозитов физических лиц и лишь по состоянию на 01.07.2015 г. объем снизился на 9,9% по сравнению с объемом на 01.04.2015 г. Связано ли данное снижение с влиянием санкций предположить сложно. Также из рисунка видно, что имеет место быть рост объема срочных депозитов юридических лиц. Так объем срочных депозитов юридических лиц по

<sup>1</sup> *Источник:* Акционерам и инвесторам. РСБУ отчетность. Официальный сайт АО «ОТП Банк» [Электронный ресурс]. – Загл. с экрана. – URL: [http://www.otpbank.ru/about/akcyu/ras\\_reporting/](http://www.otpbank.ru/about/akcyu/ras_reporting/)



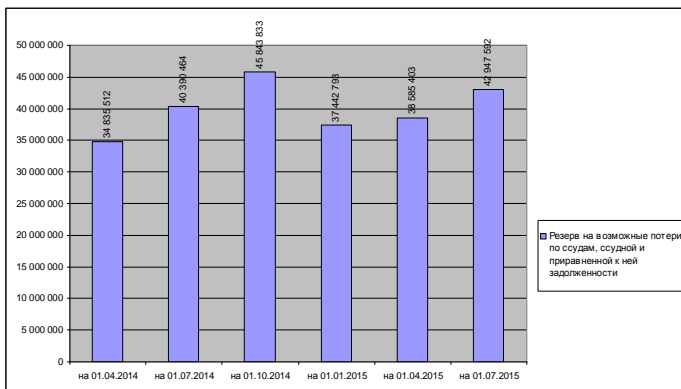
**Рис. 2. Объем срочных депозитов физических и юридических лиц, размещенных в ОТП Банке за период с 01.01.2014 по 01.07.2015 гг., тыс. р.<sup>2</sup>**

состоянию на 01.07.2015 г. выше на 37,4% чем объем данных депозитов на 01.04.2014 г. В нашей статье [1] мы обращали внимание на то, что в условиях санкционного режима коммерческие банки уделяют значительное влияние привлечению средств юридических лиц. На примере ОТП Банка данная тенденция также просматривается.

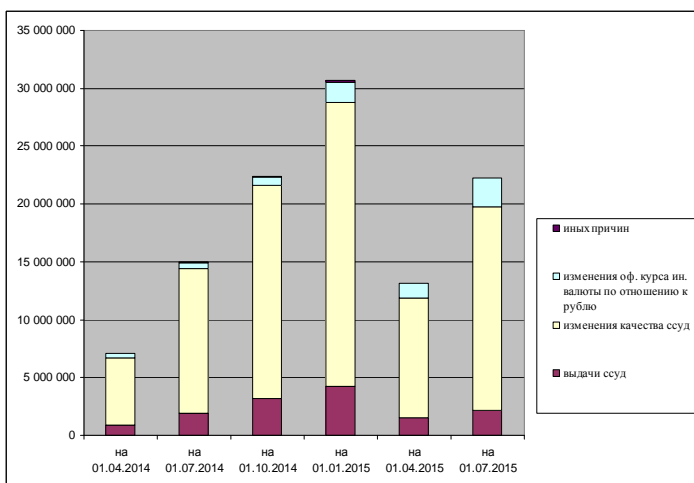
Выше мы отмечали, что в условиях экономических санкций у банков будет наблюдаться тенденция ухудшения качества выдаваемых ссуд и, соответственно, это будет приводить к росту расходов на формирование резервов. Рассмотрим ситуацию в ОТП Банке (рис. 3). Мы видим, что до 01.10.2014 г. объем резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности устойчиво рос и был выше на 31,6%, чем объем резервов по состоянию на 01.04.2014 г., в то время как объем ссуд, выданных физическим лицам и юридическим лицам, за данный период вырос всего лишь на 9,2 и 9,6% соответственно. Таким образом, можно предположить, что ни объем вновь выдаваемых ссуд повлиял на формирование резервов ОТП Банка.

В связи с этим рассмотрим, какие же факторы влияли на доначисление резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности (рис. 4).

<sup>2</sup> *Источник:* Акционерам и инвесторам. РСБУ отчетность. Официальный сайт АО «ОТП Банк» [Электронный ресурс]. – Загл. с экрана. – URL: [http://www.otpbank.ru/about/akcyu/ras\\_reporting/](http://www.otpbank.ru/about/akcyu/ras_reporting/)



**Рис. 3. Объем резервов ОТП Банка на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности за период с 01.01.2014 по 01.07.2015 гг., тыс. р.<sup>3</sup>**



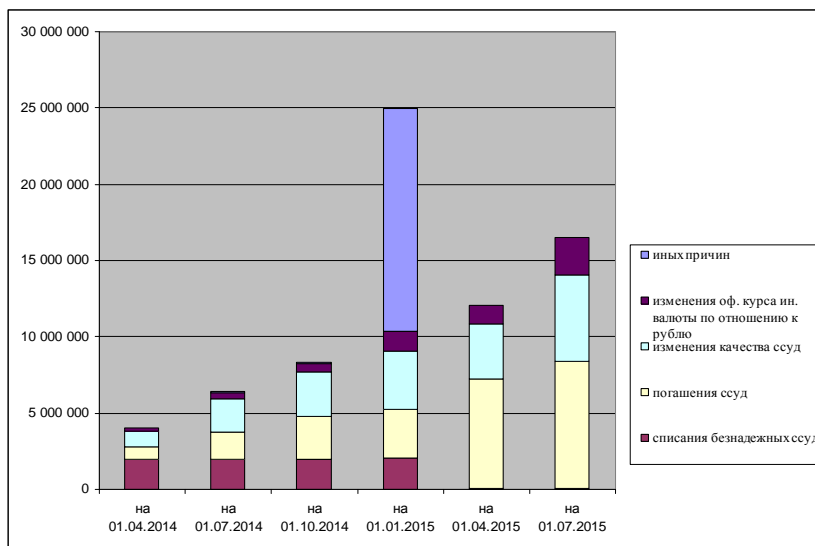
**Рис. 4. Объем доначислений резервов ОТП Банка на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности за период с 01.01.2014 по 01.07.2015 гг., тыс. р.<sup>4</sup>**

<sup>3</sup> Источник: Акционерам и инвесторам. РСБУ отчетность. Официальный сайт АО «ОТП Банк» [Электронный ресурс]. – Загл. с экрана. – URL: [http://www.otpbank.ru/about/akcyu/ras\\_reporting/](http://www.otpbank.ru/about/akcyu/ras_reporting/)

<sup>4</sup> Источник: Акционерам и инвесторам. РСБУ отчетность. Официальный сайт АО «ОТП Банк» [Электронный ресурс]. – Загл. с экрана. – URL: [http://www.otpbank.ru/about/akcyu/ras\\_reporting/](http://www.otpbank.ru/about/akcyu/ras_reporting/)

Как мы видим из рисунка, колоссальное влияние на доначисление резервов имеет изменение качества ссуд. Объем доначисленных резервов резко вырос за период с 01.04.2014 по 01.01.2015 гг. – на 331,7%. Основной вклад в данный рост внесло изменение качества ссудной задолженности. Можно предположить, что на объем резервов повлияли именно санкционные факторы. Однако, если мы обратим внимание на объем резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности на 01.01.2015 г., то мы заметим, что здесь кардинальных изменений по сравнению с изменением доначислений данных резервов не произошло. Объем резервов даже снизился по сравнению с 01.10.2014 г., несмотря на колоссальный рост доначислений. В чем же причина? Для выяснения необходимо изучить восстановление (уменьшение) резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности (рис. 5).

Из рисунка мы видим, что за период по 01.10.2014 г. значительный вклад в уменьшение резервов имело списание безнадежных ссуд, а также погашение ссудной задолженности. На 01.01.2015 г. же про-

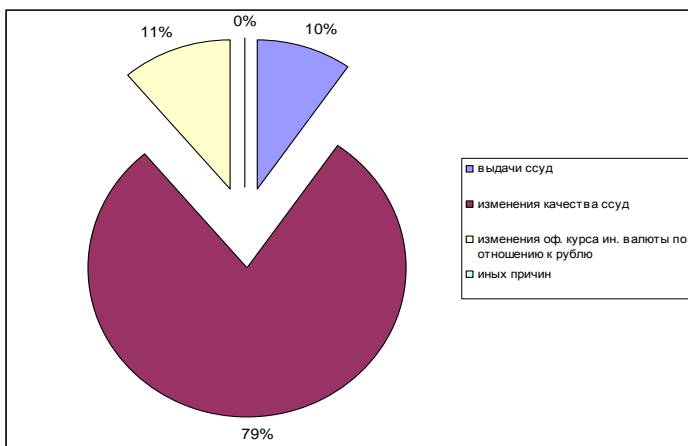


**Рис. 5. Объем восстановления (уменьшения) резервов ОТП Банка на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности за период с 01.01.2014 по 01.07.2015 гг., тыс. р.<sup>5</sup>**

<sup>5</sup> Источник: Акционерам и инвесторам. РСБУ отчетность. Официальный сайт АО «ОТП Банк» [Электронный ресурс]. – Загл. с экрана. – URL: [http://www.otpbank.ru/about/akcyu/ras\\_reporting/](http://www.otpbank.ru/about/akcyu/ras_reporting/)



изошел многократный прирост объема уменьшения резерва по иным причинам. Объем уменьшения резерва по иным причинам составил 14 615 068 тыс. р., тогда как на 01.10.2014 г. он составил всего лишь 84 545 тыс. р. (рост на 17 186,7%), а на 01.07.2015 г. – 1 575 тыс. р. Какие же «иные причины» повлияли на уменьшение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности? Обратимся к официальной отчетности ОТП Банка, а именно к Пояснительной информации к годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности Акционерного общества «ОТП Банк» за 2014 г. [5]. Причина роспуска резерва: «В состав сформированных резервов за 2014 г. включены доходы от восстановления резервов по проданным в IV квартале 2014 г. необслуживаемым ссудам физических лиц в сумме 14 516 млн. р. (в том числе основной долг 12 502 млн. р., проценты и комиссии 2 014 млн. р.)». Таким образом, можно сделать вывод, что если бы не были проданы необслуживаемые ссуды, то объем резервов составил бы внушительную сумму и значительно влиял бы на финансовые показатели ОТП Банка. Несмотря на то, что продажа необслуживаемых ссуд позволила распустить значительную сумму резервов, мы все равно наблюдаем на 01.07.2015 г. рост доначислений резервов (рис. 4) и снова за счет изменения качества ссуд (рис. 6).



**Рис. 6. Соотношение факторов, повлиявших на объем доначислений резервов ОТП Банка на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности на 01.07.2015 г., %<sup>6</sup>**

<sup>6</sup> *Источник:* Акционерам и инвесторам. РСБУ отчетность. Официальный сайт АО «ОТП Банк» [Электронный ресурс]. – Загл. с экрана. – URL: [http://www.otpbank.ru/about/akcyu/ras\\_reporting/](http://www.otpbank.ru/about/akcyu/ras_reporting/)

Все это привело к возобновлению роста объема резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности к 01.07.2015 г. по сравнению с 01.01.2015 г. (увеличение на 14,7%) (рис. 3).

Также стоит отметить, что продажа вышеописанных необслуживаемых ссуд привела к возникновению значительного убытка в 14 162 млн. р. и росту операционных расходов ОТП Банка на 69,8% в 2014 г., что явилось одной из причин снижения прибыли до налогообложения на 49,3% в 2014 г. по сравнению с 2013 г.

Итак, из вышеприведенного анализа видно, что санкции влияют на экономическую деятельность конкретной единицы банковской подсистемы – ОТП Банк, в том числе влияют и негативно. Санкции влияют не на все аспекты деятельности банка, но затрагивают большинство и наиболее важные из них, заставляя банки адаптироваться к новым условиям экономической деятельности и искать новые пути повышения своей эффективности.

#### **Список используемых источников**

1. Аверина, К. С. Влияние экономических санкций на банковскую подсистему экономики / К. С. Аверина, А. П. Сырбу // Сб. науч. ст. Магистратура ТГТУ. – Тамбов: Изд-во Першина Р.В., 2015. – Вып. 41. – С. 152 – 157.
2. Малкова, И. Мы не вернемся в сытое прошлое: бизнес не поверил в окончание кризиса / И. Малкова, С. Дик // РБК. 26.06.2015 [Электронный ресурс]. – Загл. с экрана. – URL: <http://daily.rbc.ru/photoreport/26/06/2015/55898a5d9a79474908dfc59c/5.shtml>
3. ОТП в России. Официальный сайт АО «ОТП Банк» [Электронный ресурс]. – Загл. с экрана. – URL: <http://www.otpbank.ru/about/>
4. Процентные ставки по операциям Банка России. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Загл. с экрана. – URL: [http://www.cbr.ru/dkp/print.aspx?file=standart\\_system/rates\\_table\\_15.htm&pid=dkp\\_itm&sid=ITM\\_49976](http://www.cbr.ru/dkp/print.aspx?file=standart_system/rates_table_15.htm&pid=dkp_itm&sid=ITM_49976)
5. Акционерное общество «ОТП Банк». Годовая бухгалтерская отчетность за 2014 год и аудиторское заключение [Электронный ресурс]. – Загл. с экрана. – URL: <http://www.otpbank.ru/f/about/akcyu/Godovaia-buhgalterskaia-otchetnost/2014.pdf>

## **ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА УЧЕТА, КОНТРОЛЬ И АНАЛИЗ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И РАСЧЕТОВ**

**Алали Джамаль Т. Л. – магистрант кафедры «Экономика»  
Работа выполнена под руководством канд. экон. наук,  
доцента кафедры «Экономика» Л. Г. Абдукаримовой**

Формирование рыночных отношений в Российской Федерации сопровождается для многих хозяйствующих субъектов попаданием в

зону хозяйственной неопределенности и повышенного риска. Это требует объективной оценки финансового состояния, платежеспособности и надежности своих партнеров по бизнесу. Состояние текущих обязательств, их размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние хозяйствующих субъектов.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у организаций возникают расчетные отношения, отражающие взаимные обязательства, связанные с продажей материальных ценностей, выполнением работ или оказанием услуг друг другу. Кроме того, возникают расчеты с бюджетом по налогам, с внебюджетными фондами, с фондами социального обеспечения и страхования, с другими юридическими и физическими лицами. Все это относится к категории текущих обязательств.

Для осуществления хозяйственной деятельности каждое предприятие использует не только собственные ресурсы, но и привлеченный (заемный) капитал. Предприятие, которое предусматривает источником пополнения оборотных средств в основном краткосрочные обязательства, т.е. кредиторскую задолженность и краткосрочный банковский кредит, рискует возможностью не привлечь вовремя нужную сумму денег, и тогда оно может оказаться неплатежеспособным. В связи с этим организация должна следить за своевременным погашением текущих обязательств и при помощи проведения анализа предотвращать неблагоприятные тенденции – наличие просроченных обязательств.

Организация эффективных методик учета, контроля и анализа обязательств и расчетов экономического субъекта требует модификации целого ряда способов сбора и обработки информации, содержания учетных и контрольных процедур, методов оценки объектов учета и составления отчетности. Здесь крайне важно не только максимизировать вложения финансовых средств в ресурсы, но и обеспечить прозрачность использования каждого рубля вложенных средств.

Совершенствование организации методики учета, контроль и анализ обязательств и расчетов целесообразно осуществлять путем постоянно действующего мониторинга средств контроля. При этом сам мониторинг средств контроля регулируется с помощью системы внутреннего контроля в целом, так и совокупность ее взаимосвязанных элементов, таких как контрольная среда; процесс оценки рисков аудируемым лицом; информационная система, в том числе связанная с подготовкой финансовой (бухгалтерской) отчетности; контрольные действия.

Специфика деятельности субъектов предпринимательства вызывает необходимость проведения непрерывного мониторинга внутри

организации. Однако небольшая численность работников предопределяет в значительной степени неформальный характер мониторинга, осуществляемого как часть общего руководства деятельностью экономического субъекта. Непосредственное участие руководства в операциях, как правило, позволяет выявлять серьезные отклонения от ожидаемых показателей и неточности в финансовых данных, что ведет к своевременному принятию мер для корректировки средств контроля.

Возрастание потребности экономических субъектов в кредитных ресурсах мотивирует руководство к поиску результативных мер управления этим потоком денег. Это в свою очередь выдвигает новые требования к организации и методике учета, контроля и анализу обязательств и расчетов, а конкретно – отчетность должна иметь такое важное качество, как информативность и полезность для дальнейшей работы и управления предприятием. Обеспечение таких требований зависит, при прочих равных условиях, от развития методологии учета, анализа и внутреннего контроля.

Систематизация учета, контроль и анализ обязательств и расчетов с отображением данных в регистрах бухгалтерского учета обеспечивает осуществление внутреннего контроля финансовых потоков предприятия, а также выявление изменений в активах предприятия по результатам возникновения и погашения обязательств, что, в свою очередь, позволит четко и быстро управлять обязательствами и расчетами субъекта хозяйствования.

Полное отображение информации о текущих обязательствах в учете и отчетности обеспечит: анализ привлечения и использования основных и заемных средств в предыдущем периоде и определение максимального объема привлеченных средств в конкретном периоде; анализ и определение величины кредиторской задолженности на предприятии; своевременные взаиморасчеты с поставщиками и подрядчиками, с бюджетом, по страхованию; определение основного состава кредиторов и эффективных условий кредитования.

Стоит отметить, что все организации в Российской Федерации самостоятельно формируют свою учетную политику.

Несмотря на то, что организация и методика учета, контроль и анализ обязательств и расчетов в Российской Федерации поставлен на достаточно высокий уровень, есть место и причины для дальнейшего его совершенствования.

#### **Список используемых источников**

1. О бухгалтерском учете : федер. закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) // СЗ РФ. – 2011. – № 50. – Ст. 7344.

2. Алексеева, И. В. Развитие методологических подходов при проведении стратегического аудита хозяйствующих субъектов / И. В. Алексеева // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 4. – С. 221 – 229.
3. Гетьман, В. Г. Назревшие вопросы совершенствования бухгалтерского учета основных средств / В. Г. Гетьман // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 14. – С. 2 – 13.
4. Навроцкая, Н. А. Трансформация инвестиционно-производственного пространства как условие экономической интеграции / Н. А. Навроцкая, Н. Ю. Сопилко // Вопросы региональной экономики. – 2013. – Т. 15. – № 2. – С. 63 – 69.
5. Лукина, В. Л. «Финансовая паутина» как элемент оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта / В. Л. Лукина // Актуальные вопросы развития экономики : матер. Междунар. науч.-практ. конф. – 2014. – С. 297 – 301.
6. Мыльникова, Т. А. Характеристика различных подходов к формированию методики аудита финансовой отчетности / Т. А. Мыльникова // Вестник Российского университета кооперации. – 2012. – № 4. – С. 38 – 41.
7. Посохина, А. В. Применение новых подходов к получению аудиторских доказательств по аудиту основных средств / А. В. Посохина // Вестник Пермского университета. Сер. Экономика. – 2012. – № 3. – С. 90 – 96.
8. Хахонова, Н. Н. Аудит / Н. Н. Хахонова, И. Н. Богатая. – М.: КноРус, 2013. – 720 с.
9. Шогенов, Б. А. Современный взгляд на формирование эффективной амортизационной политики в бухгалтерском и налоговом учете / Б. А. Шогенов, Ф. М. Абазова // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 19. – С. 2 – 10.

## **ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА УЧЕТА, АНАЛИЗА, АУДИТА ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

**Аль Аттафи Саттар М. Т. – магистрант кафедры «Экономика»  
Работа выполнена под руководством канд. экон. наук,  
доцента кафедры «Экономика» Л. Г. Абдукаримовой**

Компьютерные технологии в методиках учета и аудита движения основных средств не вносит принципиальных изменений в правила его проведения.

Изменяется лишь технология обработки учетной и бухгалтерской информации. Это происходит в структуре компьютерных форм бухгалтерского учета. Автоматизация бухгалтерского учета и других процессов на предприятии, с одной стороны, и автоматизация аудита – с другой, наилучшим образом приводят в современный порядок аудиторские проверки каждого экономического субъекта. В общем случае различают аудит вне компьютерной среды, т.е. на объекте с традици-

онной технологией ручного ведения учета, и аудит в компьютерной среде – на объекте, где бухгалтерский учет ведут с использованием компьютеров.

Использование новейших компьютерных технологий позволит сократить время сбора и обработки информации при организации и проведении различных методик учета, анализа, аудита движения основных средств, что снижает рост используемых человеческих трудовых ресурсов, а соответственно и затрачиваемых денежных средств.

Использование компьютерных технологий дает преимущества в работе:

- сократить временные издержки на проведение инвентаризации и других операций;
- минимизировать трудовые затраты;
- уменьшить вероятность несанкционированного исчезновения имущества;
- ускорить своевременное выявление окончания срока эксплуатации имущества;
- проанализировать эффективность работы персонала;
- предотвратить кражи;
- повысить уровень оперативного контроля перемещения основных средств;
- избавиться от неточностей при приеме или выбытии основных средств;
- выявить прямые злоупотребления материально ответственных лиц;
- выявить неправильное отражение документальных данных в аналитическом и синтетическом учете;
- выявить естественные потери (естественная убыль), возникающие под влиянием биологических, физических и химических воздействий внешней среды.

При внедрении компьютерных технологий основными критериям являются величина предприятия и область функционирования, в зависимости от которых делается выбор программно-аппаратного обеспечения для решения конкретных функциональных задач, на основе которых принимаются соответствующие управленческие решения.

В настоящее время невозможно осуществить качественное и быстрое исполнение всех методик учета основных средств и аудиторских стандартов без применения компьютерных технологий. Например, при организации аудита необходимо оценить риски, высчитать существенность статей отчетных форм, а также правильно определить существенные статьи. На основе этих данных выполнить подготовку плана и

программу аудита, а также по каждой статье этих форм скорректировать существенность в зависимости от определенных условий на данном участке учета и определить объем выборки. Затем нужно определить какие документы клиента аудитор должен проверить. После всего этого документы должны пройти проверку, необходимо выявить ошибки и расхождения, после по формулам имеющиеся ошибки влияют на другие документы и т.д. Этот процесс идет для вывода аудитора о достоверности отчетности клиента. На каждое действие аудитор должен предоставить бланк (рабочий документ аудитора).

Основные документы аудитор конечно может сделать и в Word или Excel, в котором даже можно и автоматизировать некоторые расчеты, но и при такой работе будут иметься некоторые моменты, автоматизировать их в данной офисном программном приложении не получится, например, построение выборки.

Статистические выборочные исследования, очень трудоемкая операция отбора элементов выборки, любой аудитор знает и степень трудоемкости этой работы. Эту задачу быстро и качественно выполняет специализированная система программной оболочки.

При организации методики учета, анализа, аудита движения основных средств с использованием компьютерных технологий программа должна содержать готовую методику проведения аудита по всем разделам аудита – это необходимо наличие программы по разделам аудита и рабочие документы, которые содержат подробные алгоритмы проверки. Методолог должен быть вправе вносить некоторые корректировки в шаблоны документов и сделать новые настройки.

Все шаблоны документов в программе могут создаваться с помощью Microsoft Office (WORD и EXCEL). В случае необходимости в программе нужно иметь возможность сохранять файлы любого другого формата для удобства работы.

С помощью программных средств в компьютерных технологиях можно систематизировать, организовывать, осуществлять и своевременно контролировать процесс учета и аудита на всех его этапах, начиная с планирования проверок и заканчивая выдачей отчетов о движении основных средств.

На этапе планирования важно осуществить организацию конкретной проверки по имеющемуся в программе шаблону аудита.

Также этап планирования с помощью программы должен иметь:

- формирование листов независимости всех участников процесса учета основных средств и аудита;
- сбор информации о деятельности;
- оценку неотъемлемого риска;

- оценку риска средств контроля и системы КОД;
- построение взаимосвязи между компонентами аудиторского риска;
- расчет уровня существенности;
- формирование плана и программ аудита;
- подготовку перечня документов, необходимых для проведения аудита и учета основных средств.

По всем процедурам в программном приложении важно организовать шаблоны рабочих документов, а для оценки рисков и расчета уровня существенности – встроенные алгоритмы расчета, которые в случае необходимости могут быть изменены методологом другой аудиторской компании.

Таким образом, для организации и методики учета, анализа, аудита движения основных средств с использованием компьютерных технологий в полном объеме необходимо осуществлять сбор, регистрацию, передачу, накопление, хранение и обработку учетных данных. Для реализации этого информационного процесса требуются соответствующие формы организации работы, технические средства, методы и способы преобразования данных, а также персонал определенной квалификации.

#### **Список используемых источников**

1. Алексеева, И. В. Развитие методологических подходов при проведении стратегического аудита хозяйствующих субъектов / И. В. Алексеева // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 4. – С. 221 – 229.
2. Гетьман, В. Г. Назревшие вопросы совершенствования бухгалтерского учета основных средств / В. Г. Гетьман // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 14. – С. 2 – 13.
3. Логвинова, Т. И. Обоснование методики формирования программы аудиторской проверки / Т. И. Логвинова // Альманах современной науки и образования. – 2014. – № 5–6. – С. 96 – 99.
4. Мыльникова, Т. А. Характеристика различных подходов к формированию методики аудита финансовой отчетности / Т. А. Мыльникова // Вестник Российского университета кооперации. – 2012. – № 4. – С. 38 – 41.
5. Посохина, А. В. Применение новых подходов к получению аудиторских доказательств по аудиту основных средств / А. В. Посохина // Вестник Пермского университета. Сер.: Экономика. – 2012. – № 3. – С. 90 – 96.
6. Проняева, Л. И. Модели оценки основных средств в российской и международной учетной практике / Л. И. Проняева, Н. Н. Агошкова // Все для бухгалтера. – 2008. – № 5. – С. 10 – 18.
7. Хахонова, Н. Н. Аудит / Н. Н. Хахонова, И. Н. Богатая. – М.: КноРус, 2013. – 720 с.
8. Шогенов, Б. А. Современный взгляд на формирование эффективной амортизационной политики в бухгалтерском и налоговом учете / Б. А. Шоген-



нов, Ф. М. Абазова // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 19. – С. 2 – 10.

9. Якимова, В. А. Сравнительная оценка эффективности аудиторских доказательств при обосновании решения о модификации аудиторских процедур / В. А. Якимова // Актуальные проблемы экономики и права. – 2013. – № 1. – С. 165 – 173.

## **ПРИМЕНЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР В СООТВЕТСТВИИ С МСА 520 «ANALYTICAL PROCEDURES»**

**Аль Итби Файсал Гази Знад – магистрант кафедры «Экономика»  
Работа выполнена под руководством канд. экон. наук,  
доцента кафедры «Экономика» Е. А. Кириченко**

Международный стандарт аудита «Аналитические процедуры» регулирует порядок применения этих процедур в качестве процедур проверки по существу, а также при подготовке аудиторского мнения об финансовой отчетности в целом при завершении проверки.

Другие аудиторские стандарты описывают порядок выполнения аналитических процедур при оценке аудиторских рисков (МСА 315) и при выполнении действий в ответ на оцененные риски существенного искажения финансовой отчетности (МССА 330).

В МСА 520 под аналитическими процедурами подразумевается оценка финансовой информации посредством анализа правдоподобных взаимосвязей между данными финансового и нефинансового характера.

Аналитические процедуры направлены на выявление отклонений или зависимостей, которые не согласуются с другой информацией, или существенно отличаются от прогнозируемых значений.

Аналитические процедуры могут состоять в сравнении фактических данных:

- с данными за предшествующие периоды;
- с предполагаемыми результатами хозяйствующего субъекта (бюджетами или прогнозами) или с ожидаемыми оценками, которые определит аудитор;
- с информацией других предприятий, относящихся к такой же отрасли (например, можно сравнить отношение выручки к величине дебиторской задолженности покупателей).

Проведение аналитических процедур основывается на предположении, что некоторые соотношения между отдельными элементами финансовой и нефинансовой информации являются для данного хозяйствующего субъекта устойчивыми. К таким соотношениям можно

отнести норму валовой прибыли или среднюю заработную плату на одного работника.

Для выполнения аналитических процедур можно использовать различные методы – от простого сравнения до сложных способов статистического анализа.

Аналитические процедуры применяют как в отношении консолидированной финансовой отчетности в целом, так и в отношении компонентов и элементов этой отчетности.

Процедура проверки по существу в отношении конкретных предпосылок подготовки финансовой отчетности могут включать:

- детальные тесты остатков и оборотов по счетам бухгалтерского учета;
- аналитические процедуры по существу;
- комбинацию детальных тестов и аналитических процедур.

Аудитор принимает решение об использовании тех или иных способов, основываясь на своем профессиональном суждении о том, позволяют ли выбранные процедуры эффективно сократить аудиторский риск до приемлемо низкого уровня.

Аудитор может сделать запрос руководству относительно доступности и надежности информации, необходимой для проведения аналитических процедур. Кроме того, если руководство подготовило какие-либо аналитические отчеты, то аудитор, убедившись в том, что эти отчеты подготовлены должным образом, может их использовать. Это позволит повысить эффективность проверки.

При разработке и выполнении аналитических процедур аудитор обязан:

- определить уместность отдельных аналитических процедур в отношении конкретных предпосылок подготовки отчетности. При этом аудитор учитывает оценку риска существенного искажения и детальные тесты, которые выполняются в отношении этих же предпосылок;
- оценить надежность данных, которые аудитор собирается анализировать, принимая во внимание источник информации, сопоставимость, характер и уместность доступной информации и контроль процесса ее подготовки;
- оценить, являются ли результаты анализа достаточно точными, чтобы выявить искажение, которое само по себе или в совокупности с другими искажениями является существенным;
- определить величину любого отклонения показателей, отраженных в учете от ожидаемых значений, которое является допустимым и не требует дальнейшего исследования. Эта величина зависит от

оценки аудиторского риска. Если оценка аудиторского риска увеличивается, то величина отклонений, которые можно оставить без подробного изучения, снижается.

Аналитические процедуры по существу более уместны, если они выполняются в отношении значительного объема однородных хозяйственных операций, тенденции изменения которых являются предсказуемыми. Применение аналитических процедур основывается на предположении, что между данными объективно существуют и будут существовать некоторые связи при условии, что отсутствуют доказательства обратного.

В любом случае уместность аналитических процедур будет зависеть от суждения аудитора о том, насколько эффективно эти процедуры позволят выявить существенные искажения финансовой отчетности.

В некоторых ситуациях в качестве аналитических процедур могут быть эффективны относительно несложные способы.

Например, если на предприятии есть известное число работников на окладе в течение определенного периода времени, аудитор может по этим данным рассчитать определить общие затраты на оплату труда с высокой точностью, не проводя детальное тестирование расчетов с персоналом. Точно также можно рассчитать сумму начисленную НДС, используя данные о стоимости отгруженной продукции и ставке налога.

Различные виды аналитических процедур обеспечивают различные уровни уверенности. Можно, например, рассчитать предполагаемый доход от сдачи в аренду апартаментов, если мы знаем количество этих апартаментов, плату за пользование за определенное время, и средний процент заполняемости. Это позволит сократить объем аудиторских процедур по существу для подтверждения показателя выручки.

Напротив, расчет нормы валовой прибыли для подтверждения показателя выручки может дать менее убедительные доказательства, которые будут полезны в сочетании с другими аудиторскими процедурами.

Определение уместности отдельных аналитических процедур по существу зависит от характера предпосылок подготовки и аудиторской оценки риска существенного искажения. Например, если контроль оформления продаж является недостаточным, то аудитору лучше положиться на детальные тесты счетов расчетов с покупателями, чем на аналитические процедуры. Аудитор может рассмотреть необходимость тестирования оперативной эффективности контроля полноты, точности и обоснованности подготовки информации. Если такой контроль эффективен, то доверие к результатам аналитических процедур будет выше. Тестирование операционной эффективности контроля финансовой и нефинансовой информации обычно осуществляется одновременно. Например, аудитор проверяет данные об отгрузке отдель-

ных единиц продукции (товаров) одновременно с проверкой правильности выставления счетов на оплату и счетов-фактур.

Результаты отдельных аналитических процедур по существу могут быть более уместны, когда в отношении той же предпосылки подготовки отчетности выполнены детальные тесты. Например, при получении аудиторских доказательств в отношении предпосылки стоимостной оценки для счетов расчетов с покупателями, аудитор может провести анализ дебиторской задолженности по срокам погашения в дополнение к детальным тестам поступления платежей от покупателей, чтобы определить степень собираемости дебиторской задолженности.

Надежность данных, используемых для анализа, зависит от их источника и характера, а также обстоятельств, при которых они получены.

Например, информация может быть более надежна, если она получена из независимого источника вне хозяйствующего субъекта.

Следует принимать во внимание сопоставимость информации, если требуется сравнить данные предприятия, которое производит и продает специфическую продукцию с данными по отрасли в целом.

При сравнении фактических данных с планируемыми показателями, необходимо учитывать, что в бюджетах чаще всего отражаются ожидаемые результаты, а не цели, которые должны быть достигнуты.

Суждение о том, являются ли прогнозируемые значения настолько точными, чтобы выявить существенное искажение финансовой отчетности, зависит от следующих обстоятельств:

- точность с которой можно предсказать результаты аналитических процедур по существу. Например, аудитор может с большей уверенностью предсказать показатель нормы валовой прибыли, который является относительно стабильным, сравнительно с единовременными расходами, например, на исследования или рекламу;

- степень до которой информация может быть детализирована. Например, аналитические процедуры могут быть более эффективны, если выполнены в отношении финансовой информации отдельных подразделений (сегментов бизнеса), а не в отношении финансовой информации хозяйствующего субъекта в целом;

- доступность финансовой и нефинансовой информации.

Аудитор обязан разработать и выполнить аналитические процедуры ближе к завершению проверки, чтобы определить, соответствует ли финансовая отчетность хозяйствующего субъекта общему представлению аудитора об этом предприятии. Результаты таких аналитических процедур могут выявить риски, которые ранее не были признаны. В таком случае, в соответствии с МСА 315 аудитор обязан пересмотреть свою прежнюю оценку риска и соответствующим образом изменить дальнейшие запланированные аудиторские процедуры.

Если по результатам выполнения аналитических процедур были идентифицированы необычные отклонения или необъяснимые взаимосвязи, аудитор должен их исследовать.

Аудитор может сделать запросы руководству хозяйствующего субъекта и выполнить другие аудиторские процедуры, необходимые в данных обстоятельствах. Необходимость в проведении альтернативных аудиторских процедур может возникнуть, если руководство не сможет дать разумных и убедительных объяснений.

#### **Список используемых источников**

1. Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance and Related Services Pronouncements. – 2014. – Edition. – V. I. – URL: <http://www.iaasb.org/>

## **ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ**

**Аль Хашами Акил Салим Мохаммед – магистрант кафедр «Экономика»**

Адекватная информация и ее эффективная передача играют важную роль в надлежащем функционировании системы внутреннего контроля. Эффективная система внутреннего контроля требует наличия адекватной и всеобъемлющей информации финансового, операционного характера и сведений о соблюдении установленных нормативных требований, а также поступающей извне рыночной информации о событиях и условиях, имеющих отношение к принятию решений. Информация должна быть надежной, своевременной, доступной, правильно и должным образом оформленной.

Информация включает в себя внутренние финансовые и операционные данные, данные о соблюдении установленных требований законодательства и нормативных актов, а также сведения, поступающие с внешнего рынка о событиях и условиях, имеющих отношение к принятию решений. Внутренняя информация является частью процесса учета, который должен опираться на установленный порядок хранения учетных записей [2].

Информационные системы организации представляют собой совокупность каналов обмена информацией между сотрудниками и внешней средой и сгруппированы следующим образом:

1) информационные системы обмена с внешней средой – почта (в том числе переписка), телефонные линии, факсимильная связь, телеайп, сотовые системы связи, электронная почта, телекоммуникации, курьерская связь и др.;

2) информационная система между сотрудниками, в том числе система информирования персонала (Интернет и др.); включает в себя систему передачи кадровой документации, проектов документов, накладных, счетов-фактур, распоряжений, почты и других документов внутри организации;

3) собственно компьютерные информационные системы (Интернет и др.).

Информационные системы несут в себе ряд рисков:

- утрату информации (недооставление до адресата или уничтожение информации, потеря данных);
- искажение информации;
- предоставление ложной информации (например, ложное срабатывание пожарной сигнализации из-за сбоя в программе);
- финансовые и иные потери из-за взлома информационных систем (взлом компьютерных файлов, прослушивание телефонных каналов связи и др.);
- остановку в работе организации из-за сбоя информационной системы (например, не работает Интернет, невозможно отправлять или получать информацию и т.д.).

Неспособность руководства выделить достаточные ресурсы для противостояния рискам безопасности, присущим информационным системам, может оказать негативное воздействие на систему внутреннего контроля, которое может проявиться в том, что не-правильные изменения компьютерных программ или исходных данных не привлекут внимания руководства или может быть допущено осуществление не получивших одобрения хозяйственных операций.

«Цели контроля за информационными и связанными с ними технологиями», впервые опубликованные в 1996 г., были попыткой на международном уровне установить стандарты безопасности и контроля в сфере информационных технологий. Документ использовал интегрированную модель контроля за информационными технологиями для поддержки бизнес-процессов, предложенную Ассоциацией аудита и контроля информационных систем (ISACA) [1].

Большинство аудируемых лиц использует компьютеризированные информационные системы для составления финансовой (бухгалтерской) отчетности и отчетов для управленческих целей. Однако даже при широком применении информационных технологий в системах внутреннего контроля будут существовать элементы, реализуемые вручную. Соотношение между автоматизированными элементами и реализуемыми вручную бывает различным [5].

Электронные информационные системы и использование информационных технологий связи сопряжены с рисками, которые должны

эффективно контролироваться, чтобы избежать потенциальных убытков и сбоев в ходе практической деятельности. Поскольку обработка транзакций и бизнес-приложений вышла за пределы применения мощных централизованных (главных) компьютеров, доступ к которым осуществлялся через присоединение рабочих станций, и перешла к распределенным системам, осуществляющим программное обеспечение ключевых банковских операций, возрос и масштаб рисков. Средства контроля за автоматизированными информационными системами и техническими средствами должны предусматривать общий и программный контроль.

Общий контроль – это контроль за компьютерными системами (например, за главным компьютером, системой «клиент/сервер» и рабочими местами конечных пользователей), проводимый с целью обеспечения их бесперебойной и непрерывной работы. Общие виды контроля включают внутренние резервные процедуры и процедуры восстановления функций, правила разработки и приобретения программ, процедуры сопровождения (изменения контроля) и контроль за безопасностью физического/логического доступа.

Контроль за программным обеспечением представляет собой компьютерные шаги в программных приложениях и другие ручные процедуры, контролирующие обработку операций и другие виды банковской деятельности. Например, контроль за программным обеспечением включает контроль результатов редактирования (контрольное редактирование) и конкретные виды контроля логического доступа, уникальные для каждой системы банковской деятельности. Без проведения адекватного контроля информационных систем и технических средств, включая системы, находящиеся в стадии разработки, банки будут сталкиваться с потерей данных и программ, возникающей из-за неадекватных мер обеспечения физической и электронной безопасности, неполадок оборудования или системных сбоев, а также из-за неадекватных внутренних резервных процедур и процедур восстановления функций [4].

Программное обеспечение потенциально несет риски, связанные с полным прекращением или продолжительным перерывом в предоставлении услуг в результате действия факторов, находящихся вне сферы контроля организации. Например, сбой компьютерного обеспечения диспетчерской службы аэропорта приводит к невозможности приема самолета. В крайних случаях, поскольку оказание услуг юридическим и физическим лицам является ключевым вопросом для деятельности, стратегии и репутации организации, такие проблемы могут вызвать серьезные трудности и даже поставить под сомнение способ-

ность организации осуществлять основные виды операций. Такая ситуация требует, чтобы организация разработала планы действий на случай непредвиденных обстоятельств с использованием дублирующих устройств, находящихся вне организации, включая восстановление критических для деятельности организации систем, поддерживаемых внешним провайдером услуг. Угроза убытков или масштабного прекращения основных операций требует институциональных усилий по планированию непредвиденных ситуаций, включая восстановление управления всей организацией, а не только центральной компьютерной системой. Программа восстановления операций должна периодически тестироваться на предмет ее выполнимости в случаях возникновения непредвиденных обстоятельств.

Проверяющий финансовую отчетность контролер должен понимать работу информационных систем организации, имеющих отношение к подготовке и составлению финансовой (бухгалтерской) отчетности, чтобы сделать вывод об их соответствии условиям деятельности организации. Контролер должен представлять:

а) как протекают хозяйственные операции в рамках различных действий организации, направленных на развитие, приобретение, производство, реализацию его товаров, работ, услуг;

б) как обеспечивается соответствие осуществляемой деятельности нормативным правовым актам;

в) как осуществляется регистрация информации, включая ведение бухгалтерского учета и составление финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Контролер должен понимать, каким образом в организации доводится до сведения сотрудников информация о функциях, обязанностях и ответственности конкретных сотрудников, а также о существенных вопросах, касающихся финансовой (бухгалтерской) отчетности.

#### **Список используемых источников**

1. Информационные системы и технологии : сб. докл. // II Студ. науч.-практ. конф. – Северодвинск : ФГАОУ ВПО «Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова», филиал в г. Северодвинске Архангельской области Институт судостроения и морской арктической техники, 2014. – 66 с.

2. Васильев, Р. Б. Управление развитием информационных систем / Р. Б. Васильев, Г. Н. Калянов, Г. А. Левочкина. – М. : Горячая линия – Телеком, 2013.

3. Вендров, А. М. Проектирование программного обеспечения экономических информационных систем / А. М. Вендров. – М. : Финансы и статистика, 2010.



4. Гришин, В. Н. Информационные технологии в профессиональной деятельности / В. Н. Гришин, Е. Е. Панфилова. – М. : Форум-Инфра-М, 2012.
5. Проектирование и разработка корпоративных информационных систем. – URL: <http://zeus.sai.msu.ru:7000/cfin/prcorpsys/index.shtml>

## **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ**

**Ахмед Моханд Моханд Ахмед, Дабан Майтам Муса – магистранты**

Учетная информация в современных условиях институциональной бизнес-среды становится все более первостепенной и актуальной при разработке новой, адекватной условиям глобализации и интеграции методологии учета. Введение Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) является важнейшим шагом для создания благоприятного инвестиционного климата и, соответственно, экономического роста.

В настоящее время происходит конвергенция российских положений по бухгалтерскому учету (РПБУ) с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Одним из доказательств этого является появление ПБУ 23/2011, которое является аналогом МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств». Для того чтобы провести сравнительный анализ отражения учета денежных средств в финансовой отчетности, необходимо сопоставить требования отечественного законодательства и МСФО. В 2011 г. Приказом Минфина России от 02.02.2011 № 11н было утверждено новое Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011). Впервые в российской практике появился порядок в том, как отражать денежные средства и их потоки в отчете о движении денежных средств. ПБУ 23/2011 в основном направлено на детальное раскрытие понятий и принципов классификации денежных потоков. Однако в отличие от МСФО (IAS) 7 в нем отсутствуют методы формирования денежных потоков. Существует различие в определении эквивалентов денежных средств. Определение эквивалентов денежных средств, данное в МСФО (IAS) 7, четко относит к ним краткосрочные высоколиквидные инвестиции, легко обратимые в заранее известные суммы денежных средств и подверженные незначительному риску изменения их стоимости, в то время как ПБУ 23/2011 не разграничивает срочность финансовых вложений. Так, в соответствии с классификацией денежных потоков вложения денежных средств в другие объекты на срок до 1 года относятся к краткосрочному денежному потоку, на срок более 1 года – к долгосрочному денежному потоку. Также надо

учитывать, что принятие срока 1 год в качестве критерия для разделения денежных потоков по их продолжительности условно. Бухгалтер, в соответствии с ПБУ 23/2011, в результате применения своего профессионального суждения может отнести к денежным эквивалентам как краткосрочные финансовые вложения, так и долгосрочные. Последние, в свою очередь, противоречат одному из условий признания финансовых вложений в качестве эквивалентов денежных средств, а именно финансовые вложения должны быть подвержены незначительному риску изменения их стоимости.

Долгосрочные финансовые вложения противоречат данному условию, так как очень сложно спрогнозировать и рассчитать степень риска изменения стоимости финансового вложения в долгосрочной перспективе по причине того, что изменения стоимости могут быть связаны с неконтролируемыми и непредвиденными внешними событиями. Кроме того, отнесение долгосрочных финансовых вложений к эквивалентам денежных средств будет занижать сальдо денежных потоков от инвестиционных операций. Другими словами, уменьшается активность организации по инвестиционной деятельности, так как именно по инвестиционной деятельности учитываются долговые ценные бумаги (права требования денежных средств к другим лицам), за исключением финансовых вложений, приобретаемых с целью перепродажи в краткосрочной перспективе.

С другой стороны, переквалификация долгосрочных финансовых вложений в эквиваленты денежных средств будет оказывать влияние на изменение платежеспособности организации, на котором сосредотачивают свое внимание кредиторы. Таким образом, будут завышены коэффициенты текущей, быстрой и абсолютной ликвидности. Похожая статья: Проблематика учета поступления основных средств по российским и международным стандартам финансовой отчетности в результате отнесения краткосрочных или долгосрочных финансовых вложений к эквивалентам денежных средств в соответствии с ПБУ 23/2011 происходит переквалификация в статьях оборотных активов или в статьях оборотных активов и внеоборотных активов соответственно. Увеличивается величина денежных средств и их эквивалентов, что в результате приводит к завышению показателей платежеспособности и ликвидности.

Проанализировав вышеназванные различия, можно сделать вывод, что российский стандарт предоставляет большую свободу бухгалтеру в использовании своего профессионального суждения при отнесении финансовых вложений к денежным эквивалентам. Определение денежных эквивалентов по МСФО является более точным и конкретным, так как к ним могут быть отнесены только краткосрочные финан-

совые вложения. Однако по МСФО (IAS) 7 у бухгалтера могут возникнуть вопросы, связанные с термином «инвестиции» (в РПБУ используется термин «финансовые вложения»). Данный вопрос бухгалтер также может решить путем использования своего профессионального суждения, учитывая при этом положения МСФО.

Следует отметить, что в ПБУ 23/2011 не дается определения ни операционной, ни текущей деятельности, а используется такое понятие, как «денежные потоки от текущих операций». В МСФО (IAS) 7 определение операционной деятельности изложено кратко и достаточно понятно, т.е. бухгалтер, определившись, какие операции он относит к инвестиционной и финансовой деятельности, все остальные операции, связанные с основной приносящей доход деятельностью и прочей деятельностью, классифицирует как операционную деятельность.

Совсем по-другому дело обстоит в РПБУ, в которых приводится определение «денежные потоки от текущих операций». В соответствии с данным определением к денежным потокам от текущих операций можно относить денежные потоки по обычным видам деятельности, приносящие выручку. Кроме того, существует следующее дополнение к данному определению: денежные потоки от текущих операций, как правило, связаны с формированием прибыли (убытка) организации от продаж.

В денежных потоках от операционной деятельности между РПБУ и МСФО также существуют различия. Первое отличие, является следствием различий в сфере действия МСФО (IAS) 7 и ПБУ 23/2011. То есть в соответствии с МСФО (IAS) 7 к примерам денежных потоков от операционной деятельности можно отнести денежные поступления и выплаты по договорам, заключенным в коммерческих или торговых целях, в то время как по ПБУ 23/2011 к денежным потокам от текущих операций относятся, например: уплата процентов по долговым обязательствам, за исключением процентов, включаемых в стоимость инвестиционных активов; поступление процентов по дебиторской задолженности покупателей (заказчиков); похожая статья: Особенности учета доходов и расходов по российским и международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) денежные потоки по финансовым вложениям, приобретаемым с целью их перепродажи в краткосрочной перспективе (как правило, в течение 3 месяцев).

Вторая отличительная особенность связана с денежными потоками страховых организаций. Денежные поступления и выплаты страховой компании по страховым премиям, требованиям, аннуитетам и прочим страховым вознаграждениям приводятся в примерах денежных потоков от операционной деятельности в МСФО (IAS) 7, в то время как в ПБУ 23/2011 о денежных потоках страховых организаций ничего

не сказано. Это различие связано с тем, что для коммерческих организаций, осуществляющих специфические виды деятельности (в данном случае страховых организаций), существует своя нормативно-правовая база.

Существует различие и в квалификации полученных процентов. МСФО (IAS) 7 позволяет полученные проценты относить как к операционной, так и к инвестиционной деятельности в зависимости от профессионального суждения бухгалтера. К первому виду бухгалтер может отнести доходы по процентам, основываясь на том, что данные доходы включаются в определение прибыли, ко второму виду деятельности – ссылаясь на то, что данные доходы представляют собой доходы по инвестициям.

Выбор того или иного вида деятельности полностью удовлетворяет приведенным в МСФО (IAS) 7 определениям соответствующих видов деятельности. При выборе отнесения данных доходов к инвестиционной деятельности будет занижено сальдо денежных потоков от операционной деятельности и отрицательное сальдо денежных потоков от инвестиционной деятельности, что является неблагоприятным показателем деятельности предприятия для пользователей бухгалтерской отчетности. Положение по бухгалтерскому учету 23/2011 относит поступления процентов по долговым финансовым вложениям, за исключением приобретенных с целью перепродажи в краткосрочной перспективе, к денежным потокам от инвестиционных операций. Отнесение полученных процентов по финансовым вложениям к инвестиционным операциям организации не противоречит определению денежных потоков от инвестиционных операций, так как данные поступления связаны с приобретением внеоборотных активов предприятия.

Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 предоставляет больше возможностей для бухгалтера в применении своего профессионального суждения при классификации полученных процентов к тому или иному виду денежных потоков.

Существуют различия и в определении инвестиционной деятельности.

Во-первых, следует отметить, что в ПБУ 23/2011 не дается определения именно инвестиционной деятельности, а используется такое понятие, как «денежные потоки от инвестиционных операций» (как было описано и в случае с операционной деятельностью).

Во-вторых, в соответствии с РПБУ к денежным потокам от инвестиционных операций могут относиться только операции, связанные с изменением внеоборотных активов, т.е. сразу ограничиваются понятием долгосрочности. А в соответствии с МСФО к инвестиционной деятельности, так же как и в ПБУ 23/2011, относится деятельность, связанная с долгосрочными активами, и отличительным моментом явля-

ется то, что к этой же деятельности могут относиться другие инвестиции, которые бухгалтер по своему профессиональному суждению не отнес к эквивалентам денежных средств. Следовательно, к инвестиционной деятельности также можно отнести и краткосрочные инвестиции, так как денежными эквивалентами по МСФО (IAS) 7 являются только краткосрочные высоколиквидные инвестиции, по которым известны денежные суммы к получению и имеется незначительный риск изменения их стоимости.

Относительно инвестиционной деятельности МСФО также предоставляют бухгалтеру больше возможностей для применения своего профессионального суждения, что не противоречит перечисленным примерам в МСФО (IAS) 7, связанным с инвестиционной деятельностью. Существуют различия и в указаниях о способах составления отчета о движении денежных средств. В соответствии с МСФО (IAS) 7 отчет о движении денежных средств в части отражения денежных потоков от операционной деятельности может быть составлен прямым и косвенным методом.

Прямой метод, в свою очередь, делится также на два варианта составления: информация берется из учетных записей или корректируются суммы выручки, себестоимости и другие статьи отчета о совокупной прибыли (в РПБУ – отчета о финансовых результатах). Отчет о движении денежных средств в части отражения инвестиционной и финансовой деятельности составляется только прямым методом.

В соответствии с утвержденной формой отчета о движении денежных средств в РПБУ он составляется прямым методом. Следует отметить, что, применяя тот или иной вид и метод расчета денежного потока, следует помнить, что целый ряд проблем способен снизить его информативную ценность. Для реализации механизма анализа и контроллинга денежных потоков предприятия целесообразно ввести центры финансовой ответственности (ЦФО) и предложить формат отчета «Денежные потоки» для внутренних и внешних пользователей холдинга на примере объекта исследования – холдинговой компании химической промышленности.

В этот формат следует включить перечень доходов и расходов предприятия, закрепленных за центрами финансовой ответственности:

ЦФО 01 – управленческие расходы;

ЦФО 02 – подбор и обучение персонала;

ЦФО 03 – оплата труда;

ЦФО 04 – налоги и т.д.

Для каждого центра финансовой ответственности следует разработать документ (учетной или финансовой политикой орга-

низации) закрепить конкретные виды расходов с указанием их шифра (для ЦФО 01 (управленческие расходы):

- 01 – информационные услуги;
- 02 – нотариальные услуги;
- 03 – аудиторские услуги;
- 04 – программное обеспечение) и т.д.

Каждый центр финансовой ответственности ежемесячно составляет отчет в денежном выражении. Для тех центров, которые несут материальные расходы, в форму заносятся данные для определения сумм по израсходованному количеству по каждому наименованию материалов (если это необходимо). Данные такого рода, как правило, несут больше информативности в определении оттока денежных средств (производственных расходов).

Предложенный подход по формированию отчета о движении денежных средств для внутренних пользователей можно распространить на формирование этого же отчета, подготавливаемого для финансовой отчетности. Поскольку содержание притоков и оттоков денежных средств в форме отчета не регламентируется нормативными документами, организации могут расшифровку этих показателей сохранить по позициям расходов.

Таким образом, сравнительный анализ МСФО (IAS) 7 и ПБУ 23/2011 показал, что отечественная методология бухгалтерского учета, будучи построенной на основе МСФО, имеет ряд различий. Анализ МСФО в части формирования и движения денежных средств показывает значимость денежных потоков, принципы, методы формирования и их оценки, выступает ориентацией для усовершенствования отечественных стандартов.

Рассмотренные аспекты подтверждают необходимость выделения денежных потоков предприятия в самостоятельный объект управления. Необходимость формирования информации для целей управления о денежных средствах и их потоках очевидна. Основным поставщиком такой информации являются бухгалтерский (финансовый) учет, бухгалтерская и оперативная отчетность, а также аналитическая интерпретация данных отчетности методами финансового анализа и другими методами в системе управления организацией.

#### **Список используемых источников**

1. Отчет о движении денежных средств (ПБУ 23/2011) [Электронный ресурс] : приказ МФ РФ от 02.02.2011 г. № 11-н // Консультант Плюс. – URL : <http://www.consultant.ru>.

2. Вахрушина, М.А. Международные стандарты финансовой отчетности / М. А. Вахрушина. – М. : Национальное образование, 2014.

## **ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА УЧЕТА АНАЛИЗА И АУДИТА РАСХОДОВ НА РЕМОНТ И МОДЕРНИЗАЦИЮ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ**

**Баженова М. А. – магистрант кафедры «Экономика»**

Ремонт – это замена изношенных частей на новые, когда функционально для основного средства ничего не меняется, не расширяются его возможности, не улучшаются технические характеристики.

В зависимости от сложности, продолжительности, объемов и характера выполняемых работ ремонт основных средств может быть текущим, средним или капитальным.

Текущим ремонтом принято считать ремонт, осуществляемый с целью поддержания объекта в рабочем состоянии и проводимый с периодичностью менее 1 года.

При среднем ремонте производится частичная разборка ремонтируемого агрегата и восстановление или замена части деталей. В основном данный вид ремонта осуществляется с периодичностью более 1 года.

Под капитальным ремонтом понимается полная разборка агрегата, ремонт базовых и корпусных деталей и узлов, замена или восстановление всех изношенных деталей и узлов на новые и более современные, сборка, регулирование и испытание агрегата.

Работы по модернизации, а также достройке и дооборудованию направлены на изменение технологического или служебного назначения оборудования, здания, сооружения или иного объекта амортизируемых основных средств, повышенными нагрузками и (или) другими качествами.

Модернизация может проводиться в ходе капитального ремонта, в частности, при замене каменных и бетонных фундаментов зданий, труб подземных сетей, опор мостов, замены составных частей объекта основных средств, имеющих разный срок полезного использования, и т.д. При этом затраты на модернизацию и реконструкцию объекта основных средств должны осуществляться только за счет прибыли, и после их окончания могут увеличивать первоначальную стоимость такого объекта, если в результате модернизации и реконструкции улучшаются (повышаются) первоначально принятые нормативные показатели его функционирования (срок полезного использования, мощность, качество применения и т.п.).

Учет затрат, связанных с модернизацией и реконструкцией (включая затраты по модернизации объекта, осуществляемой во время капитального ремонта) объектов основных средств, ведется в порядке, установленном для учета капитальных вложений.

Модернизация от ремонта отличается тем, что, во-первых, в ее результате улучшаются (повышаются) первоначально принятые нормативные показатели функционирования (срок полезного использования, мощность, качество и т.п.) объектов основных средств, во-вторых, затраты на модернизацию относятся на увеличение стоимости основных средств (т.е. они не могут относиться на себестоимость продукции).

Таким образом, разница между ремонтом и другими видами восстановления объектов основных средств заключается в том, что все виды ремонта относятся к текущим затратам, а реконструкция и модернизация – к капитальным. Это и определяет особенности отражения в бухгалтерском учете затрат, осуществляемых в связи с проведением реконструкции и модернизации основных средств.

Затраты, производимые при ремонте, а также модернизации объекта основных средств, отражаются на основании соответствующих первичных учетных документов по учету операций отпуска (расхода) материальных ценностей, начисления оплаты труда, задолженности поставщикам за выполненные работы по ремонту и других расходов.

ДЕБЕТ 20 (23,25,26,29,44) КРЕДИТ 60 (10,76,70,69 и др.): учитываются затраты на содержание объекта основных средств (технический осмотр, поддержание в рабочем состоянии) и затраты, связанные с перемещением объекта основных средств (транспортные передвижные средства, экскаваторы, канавокопатели, подъемные краны, строительные механизмы и др.) внутри организации.

ДЕБЕТ 20 (23,25,26,29,44) КРЕДИТ 96: по мере выполнения ремонтных работ фактические затраты, связанные с их проведением, независимо от способа их выполнения (хозяйственного или с привлечением подрядчика), списываются в дебет счета 96 (соответствующего субсчета) в корреспонденции с кредитом, либо счета, на котором предварительно учитываются указанные затраты, либо счетов учета расчетов (60,76 и др.).

Следует учитывать, что затраты на ремонт основных средств могут списываться двумя способами использованием двух вариантов учета: напрямую на расходы организации или за счет средств резерва предстоящих расходов.

Осуществление ремонта силами организации (хозяйственный способ).

При хозяйственном способе проведения ремонта основных средств он может осуществляться или специализированным подразделением предприятия, относящимся, как правило, к категории вспомогательного производства (например, ремонтным цехом), или сотрудниками организации (при отсутствии такого подразделения).



### *Пример 1.*

ПАО «Электроприбор» (транспортная служба) произвело текущий ремонт ЗИЛ-431410 собственными силами (хозяйственным способом). Общая стоимость работ составила 40 000 р. В состав этих расходов входит:

- 1500 р. – оплата труда ремонтных рабочих;
- 5200 р. – отчисления на социальные нужды;
- 33 300 р. – стоимость использованных при ремонте запасных частей и иных материалов.

Если ремонт осуществлялся ремонтным цехом (подразделением вспомогательного производства), то в бухгалтерском учете делается проводки:

ДЕБЕТ 23 КРЕДИТ 10:

- 33 300 р. – израсходовано материалов (в том числе запасных частей) на ремонт ЗИЛ-431410.

ДЕБЕТ 23 КРЕДИТ 70:

- 1500 р. – оплата труда ремонтных рабочих.

ДЕБЕТ 23 КРЕДИТ 69:

- 5200 р. – списаны расходы на социальные нужды.

По окончании ремонта (на основании актов приемки ремонтных работ по текущему ремонту основных средств) собранные на счете 23 «Вспомогательное производство» затраты списываются на общехозяйственные (счет 26) или общепроизводственные расходы (счет 25) в зависимости от того, на балансе какого подразделения числится данное основное средство (в нашем примере ЗИЛ относится к основному производству):

ДЕБЕТ 25 КРЕДИТ 23 – 40 000 р. – затраты по ремонту (ЗИЛ) отнесены на общепроизводственные (цеховые) расходы соответствующего подразделения основного производства.

Если на предприятии отсутствует специальная ремонтная служба, то затраты по ремонту основных средств относятся на расходы того подразделения, которому данные объекты принадлежат. Поскольку в примере (ЗИЛ) принадлежит подразделению основного производства, то и затраты списываются за счет общепроизводственных (цеховых) расходов (счет 25 Общепроизводственные расходы):

ДЕБЕТ 25 КРЕДИТ 10, 69, 70 и др. – 40 000 руб. – затраты на ремонт отнесены на цеховые расходы по соответствующему подразделению основного производства.

Осуществление ремонта силами подрядчика (подрядной организации).

Если ремонт основных средств производится подрядным способом, то отражение таких операций в учете осуществляется следующим образом.

### *Пример 2.*

Капитальный ремонт установки крана на базе КАМАЗ (замена силового цилиндра), принадлежащего ПАО «Электроприбор», выполняла сторонняя организация-подрядчик – ООО Инженерная база. Стоимость работ по договору составила 12 000 р. (включая НДС 20% – 2000 р.). По условиям договора предприятие-заказчик должно перечислить организации-подрядчику аванс в размере 50% договорной цены, включая НДС.

Кроме того, предприятие-заказчик самостоятельно приобрело запасную часть стоимостью 30 000 р. (в том числе НДС 20% – 5000 р.) и передало ее организации-подрядчику для замены в ходе данного ремонта. В бухгалтерском учете ПАО «Электроприбор», в этом случае необходимо сделать проводки:

ДЕБЕТ 60 (субсчет Авансы выданные) КРЕДИТ 51 – 6000 р. (12 000 р. × 50%) – перечислена предварительная оплата в размере 50% стоимости ремонтных услуг по договору подряда;

ДЕБЕТ 10 (субсчет Запасные части) КРЕДИТ 60 – 25 000 р. (30 000 р. – 5000 р.) – предприятием за свой счет приобретена запасная часть для замены в ходе ремонта силового цилиндра (оприходована по стоимости приобретения без учета НДС);

ДЕБЕТ 19 КРЕДИТ 60 – 5000 р. – отражен в учете НДС, подлежащий уплате поставщику за запасную часть;

ДЕБЕТ 60 КРЕДИТ 51 – 30 000 р. – произведена оплата поставщику за запасную часть;

ДЕБЕТ 68 (субсчет Расчеты по НДС) КРЕДИТ 19 – 5000 р. – принят к зачету в качестве налогового вычета НДС, уплаченный поставщику за запасную часть (при наличии счета-фактуры от поставщика);

ДЕБЕТ 10 (субсчет Материалы, переданные для ремонта подрядчику) КРЕДИТ 10 (субсчет Запасные части) – 25 000 р. – запасная часть передана подрядной организации для замены в ходе ремонта силового цилиндра.

Поскольку ремонтируемое оборудование установлено в цехе основного производства (автотранспортная служба), то затраты по его ремонту списываются на общепроизводственные (цеховые) расходы данного подразделения:

ДЕБЕТ 25 КРЕДИТ 60 – 1000 р. (12 000 р. – 2000 р.) – затраты по ремонту силового цилиндра (без учета НДС) отнесены на общепроизводственные расходы автотранспортной службы (на основании акта приемки выполненных работ);

ДЕБЕТ 19 КРЕДИТ 60 – 2000 р. – отражен в учете НДС, подлежащий уплате подрядчику за выполненные работы;

ДЕБЕТ 60 КРЕДИТ 60 (субсчет Авансы выданные) – 6000 р. – задолженность перед подрядчиком по оплате.

Выполнение работ хозяйственным способом.

Модернизация (реконструкция) основных средств хозяйственным способом выполняется специализированным подразделением (как правило, вспомогательного производства) или просто работниками предприятия.

### **Пример 3.**

ПАО «Электроприбор» (Транспортная служба) осуществило хозяйственным способом модернизацию шиномонтажа. Первоначальная стоимость оборудования была равна 200 000 р. Стоимость работ составила 25 000 р., в том числе:

- оплата труда работников, осуществлявших работы по модернизации, – 5000 р.;
- отчисления на социальные нужды – 1790 р.;
- стоимость израсходованных в процессе работ материалов (оборудования, краски и т.п.) – 220 000 р.;
- услуги сторонних организаций (например, приходящаяся на данный вид работ стоимость израсходованной электроэнергии, экспертиза оборудования, оценка срока службы объекта независимыми оценщиками и т.д.) – 5000 р. I (без учета НДС);
- услуги других структурных подразделений (к примеру, котельной, транспортного участка, 14 цех (ремонтно-строительный) и др.) – 9000 р.

Если работы выполняются специализированным I структурным подразделением (ремонтным цехом), в учете подобные операции отражаются следующим образом:

ДЕБЕТ 23 КРЕДИТ 10 – 220 000 р. – списана стоимость израсходованных в процессе работ материалов;

ДЕБЕТ 23 (ремонтный цех) КРЕДИТ 20 (транспортный участок и др.) – 9000 р. – на расходы по модернизации отнесена стоимость услуг других подразделений предприятия;

ДЕБЕТ 23 КРЕДИТ 70 – 5000 р. – на затраты по модернизации отнесена оплата труда работников, участвовавших в работе;

ДЕБЕТ 23 КРЕДИТ 69 – 7790 р. – на затраты по модернизации отнесены отчисления на социальные нужды.

Ученные на счете 23 расходы, связанные с модернизацией основного средства, списываются на счет 08:

ДЕБЕТ 08 КРЕДИТ 23 – 235 790 р. (220 000 р. + 5000 р. + 9000 р. + 1790 р.) – затраты на модернизацию оборудования отражены в составе капитальных вложений.

Затем на счете 08 собираются все остальные затраты по модернизации объекта основных средств:

ДЕБЕТ 08 КРЕДИТ 60 – 5000 р. – списана стоимость работ (услуг) сторонних организаций, связанных с модернизацией шиномонтажа.

После приемки выполненных работ и подписания соответствующего акта сумма затрат на модернизацию шиномонтажа включается в его первоначальную стоимость:

ДЕБЕТ 01 КРЕДИТ 08 – 240 790 р. (235 790 р. + 5000 р.) – затраты на модернизацию оборудования увеличивают первоначальную стоимость объекта.

Рассмотрев ремонт и модернизацию основных средств предприятия на примере ПАО «ЭЛЕКТРОПРИБОР» возникает вопрос: «Что же выгоднее для предприятия, ремонт или модернизация?»

Работы по восстановлению ОС, естественно, выгоднее квалифицировать как ремонт. Ведь затраты на него можно списать единовременно. Тогда как при модернизации их придется списывать на протяжении определенного срока через амортизацию, предварительно увеличив на сумму этих расходов первоначальную стоимость ОС. А налоговики по этой же причине, наоборот, стремятся в ремонтных работах разглядеть признаки модернизации. К сожалению, свести риск споров к минимуму не так уж просто. Одни и те же работы могут выполняться в рамках, как ремонта, так и модернизации. От чего же зависит квалификация таких работ? От цели их проведения. И от возникших последствий для ОС.

#### Список используемых источников

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть II) от 26.01.1996 № 14-ФЗ, принят ГД ФС РФ 22.12.1995 (действующая редакция от 01.07.2015).
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть II) от 05.08.2000 № 117-ФЗ, принят ГД ФС РФ 19.07.2000 (действующая редакция от 01.01.2016).
3. О бухгалтерском учете : федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (действующая редакция от 04.11.2014).
4. Учетная политика организации : Положение по бухгалтерскому учету 1/2008 от 06.10.2008 № 106-н (действующая редакция от 06.04.2015).
5. Учет основных средств : Положение по бухгалтерскому учету 6/01, утвержденное приказом Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26-н (действующая редакция от 24.12.2010).
6. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94-н (действующая редакция от 08.11.2010).
7. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденные приказом Минфина РФ от 13.10.2003 № 91-н (действующая редакция от 24.12.2010).
8. О вступлении в силу с 1 января 2013 г. федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете : Информация № ПЗ-10/2012.
9. Классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы, утвержденная Постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 № 1 (действующая редакция 06.07.2015).
10. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах / Н. П. Кондраков, И. Н. Кондраков. – М. : Проспект, 2013. – 280 с.
11. Крутякова, Т. Модернизация, реконструкция основных средств / Т. Крутякова // Новая бухгалтерия. – 2009. – № 3. – С. 22 – 26.

## **РАЗВИТИЕ ЛОКАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЫНКОВ ПОСРЕДСТВОМ ЭМИССИИ СУБФЕДЕРАЛЬНЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ**

**Бирюков И. Н. – ассистент кафедры «Экономика»  
Муравьева Т. В. – студентка кафедры «Экономика»**

В современных условиях процесс перераспределения капитала между различными производственными сферами страны или отдельными предпринимательскими структурами все чаще происходит с применением таких финансовых инструментов как ценные бумаги. Эффективное функционирование рыночной экономики невозможно без существования развитого финансового рынка, важнейшей и неотъемлемой частью которого выступает рынок государственных ценных бумаг.

Государственные ценные бумаги (ГЦБ) – это ценные бумаги, эмитированные с целью возмещения бюджетного дефицита от имени правительства или местных органов власти, но обязательно гарантированные властью [1]. Многие специалисты подчеркивают, что выпуск таких инструментов является наиболее экономически целесообразным методом финансирования дефицита бюджета, например, по сравнению с практикой заимствования средств у Центрального банка или привлечением доходов от эмиссии наличных денег. Очевидно, что применение кредитных ресурсов ЦБ сужает способности последнего по регулированию ссудного рынка и именно поэтому практически во всех странах с рыночной системой хозяйствования установлены ограничения на доступ правительства любого уровня к данным ресурсам. Покрытие бюджетного дефицита посредством дополнительного выпуска наличных денежных единиц приводит к поступлению в оборот необеспеченных реальными активами платежных средств и связано с нарастанием инфляционных процессов. Финансирование государственного или муниципального долга с помощью выпуска государственных ценных бумаг так же связано с минимальными издержками, нежели использование банковских кредитов. Это объясняется большей ликвидностью правительственных долговых обязательств и, соответственно, значительно меньшими затруднениями инвесторов при их перепродаже на вторичном рынке.

Стоит отметить, что порой потребность в эмиссии долговых ценных бумаг может проявиться в связи с необходимостью погашения ранее выпущенных правительством займов даже при отсутствии текущей дефицитности бюджета. Кроме того, независимо от наличия вышеуказанных причин, в рамках одного бюджетного года нередко могут возникать относительно короткие разрывы между доходами и расхо-

дами государства. Часто это связано с тем, что пик поступлений платежей в бюджет приходится на определенные даты, установленные для их уплаты и подачи налоговых деклараций, тогда как бюджетные расходы имеют более равномерное распределение по времени.

Государственные ценные бумаги имеют, как правило, два ключевых достоинства перед всеми иными видами фондовых инструментов: во-первых, они показывают относительно высокий уровень надежности с точки зрения вкладчика средств, выражающийся в уменьшении риска потери основного капитала и сопутствующей прибыли; во-вторых, им присуще более «комфортное» налогообложение в сравнении с другими ценными бумагами.

Важным моментом является специфическая характеристика субъектов описываемого рынка. В зависимости от вида издаваемых ГЦБ, инвесторами могут являться население, юридические лица, пенсионные и страховые компании, банки, инвестиционные фонды и т.д. Эмитенты представлены федеральными, региональными или муниципальными органами власти, в соответствии с чем выделяют государственные, субфедеральные и муниципальные ценные бумаги. В рамках данной статьи подробнее остановимся на двух последних видах.

Практика отечественного фондового рынка содержит примеры выпуска в обращение государственных ценных бумаг субъектов Российской Федерации под разными названиями: казначейские векселя, золотые сертификаты, казначейские обязательства и др.; тем не менее, по своей правовой природе, большинство из них представляют собой облигации, оформляющие отношения займа между эмитентом и их владельцами.

Эмиссия субфедеральных ценных бумаг выполняется в форме отдельных выпусков, каждому из которых присваивается собственный государственный регистрационный номер. Принимая решение о выпуске, региональный орган власти утверждает Генеральные условия эмиссии и обращения субфедеральных ценных бумаг. Подобные постановления принимаются в форме нормативно-правовых актов и содержат данные о видах эмитируемых ценных бумаг, форме их выпуска, срочности данных инструментов (краткосрочные – среднесрочные – долгосрочные), денежной единице и свойствах выполнения обязательств, а так же об ограничениях оборотоспособности бумаг или об ограничении круга лиц, которым эти ценные бумаги могут принадлежать. Долговые обязательства субъектов Российской Федерации, составляющие государственный внутренний долг, должны быть выпущены в национальной валюте. Номинальная стоимость ГЦБ может быть выражена в иностранных денежных единицах лишь в том случае, если данные обязательства введены в структуру внешнего государст-

венного долга. Однако способности субъектов РФ в исполнении эмиссии ценных бумаг, приводящей к формированию внешнего долга, законодательно ограничены, что обусловлено угрозой несоблюдения обязательств ввиду неудовлетворительного экономического положения региона. Так, Федеральный закон № 136-ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» от 29.07.1998 г. учитывает особые требования, при наличии которых субъект Российской Федерации имеет право осуществить выпуск внешнего займа:

- эмитент должен одновременно с государственной регистрацией проспекта эмиссии ценных бумаг предоставить данные о доходах, расходах, объеме дефицита бюджета и источниках его финансирования за три предшествующих указанной эмиссии года;

- эмитент должен предоставить информацию об обеспеченности исполнения своего бюджета в соответствии с российским бюджетным и налоговым законодательством;

- эмитент должен получить разрешение на осуществление денежных действий, связанных с движением денежных средств, в порядке, установленном законодательством РФ;

- эмитент должен получить кредитный рейтинг в соответствии с международными стандартами, определяемый двумя или более авторитетными международными рейтинговыми агентствами [2].

Весь процесс выпуска в обращение ГЦБ проходит в условиях информационной открытости и гласности. Вышеупомянутый Федеральный закон № 136-ФЗ от 29.07.1998 г. в качестве одного из базовых обязательств эмитента учитывает требование по осуществлению периодических общественных объявлений о режиме размещения, стоимости приобретения, сроках и обстоятельствах погашения ценных бумаг. Подобные публичные сообщения чаще всего публикуются в периодической печати. Для повышения привлекательности субфедеральных ценных бумаг среди инвесторов, а также для усиления гарантий исполнения обязанностей по данным бумагам допускается страхование ответственности эмитента за выполнение взятых на себя обязательств, а так же выделение собственности эмитента для реализации при исполнении этих обязательств.

Муниципальные ценные бумаги используются для привлечения финансовых ресурсов местными органами власти на следующие цели:

- покрытие временного дефицита местного бюджета;
- финансирование неприбыльных объектов, требующее единовременного притока крупной суммы средств, которой не располагает местный бюджет (строительство, преобразование и восстановление объектов социального назначения или инфраструктуры);

– финансирование прибыльных проектов, инвестиции в которые окупаются в течение нескольких лет за счет получаемых доходов.

Муниципальные ценные бумаги обладают статусом государственных с точки зрения порядка эмиссии, обращения и налогообложения. Размещение муниципального займа выполняется посредством одного или нескольких уполномоченных коммерческих банков или других схожих структур. Выбор посредников должен осуществляться на конкурсной основе с условием минимизации затрат местного органа власти на выпуск и обращение бумаг. По своим характеристикам, муниципальные облигации считаются свободно обращаемыми, в основной массе они выпускаются на среднесрочный или долгосрочный периоды. Предельные объемы заимствований, помимо упомянутого ранее федерального закона, регламентируются Бюджетным кодексом Российской Федерации, а так же Федеральными законами № 104-ФЗ от 07.05.2013 г., № 63-ФЗ от 26.04.2007 г., № 244-ФЗ от 03.12.2012 г., № 58-ФЗ от 09.04.2009 г. и др.

За все время существования российского рынка муниципальных ценных бумаг, значительно расширилась география их эмиссии – в большинстве районов страны были зарегистрированы хотя бы единовременные соответствующие выпуски. Важной разновидностью местных облигаций являются и жилищные облигации, имеющие целью существования финансирование строительства объектов недвижимости.

Активизацию процесса выпуска государственных ценных бумаг различных видов стоит рассматривать в качестве одного из ключевых драйверов развития российского инвестиционного рынка. Ввиду излишней абстрактности содержания категории «инвестиционный рынок», в данной статье остановимся на более ограниченном понятии «локальный инвестиционный рынок» (ЛИР). В общем виде, ЛИР определяется как совокупность экономических и организационно-управленческих взаимодействий, отражающихся на характере формирования рыночной конъюнктуры в пределах конкретной территории (муниципалитета, региона, федерального округа, государства и т.п.) [3]. Применительно к контексту нашего исследования, можно очертить рассматриваемые масштабы уровнем условного субъекта Российской Федерации.

Более активное использование механизма эмиссии субфедеральных и муниципальных облигаций позволит решить сразу несколько актуальных проблем: регионы смогут изыскать дополнительные средства на реализацию важных инфраструктурных проектов или покрытие бюджетного дефицита, инвесторы, особенно в лице рядовых граждан, смогут диверсифицировать свои вложения за счет относительно безрискового инструмента. Вместе с другими правительственными



решениями, направленными на привлечение на рынок ценных бумаг массового индивидуального инвестора, это так же должно помочь хотя бы частично заполнить «финансовый вакуум», образовавшийся в российской экономике в связи с резким оттоком иностранного инвестиционного капитала из-за внешнеполитических событий последних лет. Негативное влияние международных санкций на инвестиционный климат России в целом и отдельных ее территориальных образований, продолжающиеся тенденции снижения стоимости основных экспортных ресурсов и девальвации национальной валюты не дают повода ждать скорого возвращения на отечественный финансовый рынок ушедших иностранных инвесторов. В подобных условиях следует рассчитывать только на собственные силы и чем быстрее мы начнем поступательное движение по пути решения проблем, тем больше возникнет шансов на возобновление утраченного ныне экономического роста и потенциальный уход от сырьевой модели экономики.

#### **Список используемых источников**

1. Фельдман, А. А. Государственные ценные бумаги / А. А. Фельдман. – М. : Инфа-М, 2011. – 67 с.
2. Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг : федер. закон от 29.07.1998 г. № 136-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
3. Абакумов, И. В. Сущность проблемы взаимодействия субъектов локального инвестиционного рынка / И. В. Абакумов // Социально-экономические явления и процессы: ТГУ. – 2010. – № 6.
4. Теплова, Т. В. Инвестиции: учебник / Т. В. Теплова. – М. : Юрайт, 2011. – 724 с.
5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf>

### **МЕРОПРИЯТИЯ ПО УКРЕПЛЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Грук О. В. – магистрант кафедры «Экономика»  
Работа выполнена под руководством д-ра экон. наук, профессора,  
заведующего кафедрой «Экономика» Н. И. Куликова**

В целях благополучного развития организации и поддержания ее работоспособности система управления должна включать комплекс мероприятий, направленных на повышение финансовой устойчивости. Сущность заключается в перераспределении денежных средств, их рациональном использовании и повышении эффективности. Состав мероприятий для повышения устойчивости должен быть направлен на:

- увеличение доли собственных средств;
- усиление работы по взысканию дебиторской задолженности;
- сокращение задолженностей и займов.

Управление дебиторской задолженностью предполагает:

- 1) мониторинг расчетов с дебиторами по отсроченной или просроченной задолженности;
- 2) рассмотреть вопрос условий продажи, обеспечивающих гарантийное поступление денежных средств;
- 3) оценка реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;
- 4) однородный контроль над соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей.

Методы по уменьшению дебиторской задолженности могут включать такие мероприятия как оформление исков в арбитражном суде по наименее важным клиентам; определение полномочия и потребности закрытия дебиторской задолженности продукцией, услугами, предложениями, товарами дебитора; переоформление дебиторской задолженности векселями; использование бонусов в обмен на ускорение платежа (дебиторам, которые вряд ли оплатят в ближайшем будущем); продажа долга с дисконтом 10...15% третьей стороне или же дебитору дебитора.

Работа над дебиторской задолженностью приводит к повышению доли денежных средств, ускорению оборачиваемости оборотных средств, росту обеспеченности собственными оборотными средствами [1].

Помимо этого необходимо покрыть статьи долговременных иных обязательств и кратковременных заемных средств. В первую очередь следует провести расчет по налогам и сборам, а также покрыть задолженность перед постоянными контрагентами. Такую реструктуризацию кредиторской задолженности можно провести за счет:

- 1) определения списка кредиторов, долги которым следует погасить всецело или частично в первую очередь;
- 2) определения полномочия перенесения срока оплаты задолженности с учетом добавочного вознаграждения с целью актуальной оплаты в будущем
- 3) закрытие задолженности кредиторам активами должника (материальными ресурсами, продукцией фирмы, услугами и т.д.);
- 4) рассрочки платежа кредиторам;
- 5) исследование дополнительных источников финансовых ресурсов за счет эмиссии ценных бумаг.

Значительно улучшить финансовое состояние фирмы сможет помочь совершенствование организации управления. Здесь возможны следующие меры:

- уменьшение количества звеньев и уровней управления;
- исследование новейших высоко функциональных положений, уменьшающих дублирование функций;
- увольнение малоквалифицированных управляющих сотрудников или повышение их квалификации;
- создание высоко функциональных подразделений, отвечающих за финансовое оздоровление предприятия;
- введение мероприятий по снижению документооборота (уменьшение бюрократизации в аппарате управления) [2].

Для увеличения прибыли необходимо увеличивать долю высоко-рентабельной продукции в структуре реализуемой продукции. Целесообразно увеличивать объемы реализации только рентабельной продукции путем повышения ее конкурентоспособности, увеличения рынков сбыта, реализации на выгодных рынках и в оптимальные сроки, ритмичности выпуска и отгрузки, совершенствования договорных отношений и т.д. прямыми путями увеличения прибыли являются снижение себестоимости и увеличение реализационных цен. Росту цен способствует улучшение качества выпускаемой продукции. Повышение прибыли предприятия также возможно путем сдачи в аренду неиспользуемых основных и оборотных средств, земельных участков.

Для повышения рентабельности работы предприятия предлагается изучить время простоя и снизить затраты на простой, а также уменьшить управленческие расходы. Расширение основной деятельности за счет различных мероприятий позволит дополнительно решить этот вопрос, например, увеличение объема и ассортимента продукции с целью привлечения новых потребителей и тем самым укрепления финансовой устойчивости предприятия [3].

Одним из эффективных методов обновления материально-технической базы предприятия является лизинг, который не требует полной единовременной оплаты арендуемого имущества и служит одним из видов инвестирования. Использование ускоренной амортизации по лизинговым операциям позволяет оперативно обновлять оборудование и вести техническое перевооружение производства.

Таким образом, с целью предотвращения кризисной ситуации в финансовой деятельности предприятия и повышения финансовой устойчивости может быть использован ряд мер профилактического характера. Одним из классических направлений текущей профилактики финансовой устойчивости предприятия может стать регулярная оценка его платежеспособности на основе изучения потоков денежных средств. При принятии руководством предприятия ряда мер, таких как увеличение выручки, прибыли, оптимизация управления оборотными активами, сохранение доли заемных источников на прежнем уровне,

будет наблюдаться положительная тенденция показателей финансовой устойчивости. Другой действенной мерой могут быть консультации независимых экспертов относительно анализируемого предприятия, специалистов и аналитиков по фондовым и товарным рынкам, мнение деловых партнеров и т.д. Рассматриваемые мероприятия в целом будут способствовать повышению финансовой устойчивости предприятия. При проведении в жизнь всех предложенных мер не только сохранится потенциал предприятия, но и укрепится его финансовая устойчивость и стабильность, улучшится и повысится платежеспособность, восстановится нормальное финансовое состояние.

#### **Список используемых источников**

1. Анущенко, К. А. Финансово-экономический анализ : учеб.-практ. пособ. / К. А. Анущенко, В. Ю. Анущенко. – М. : Дашков и Ко, 2009. 404 с.
2. Ефимова, О. В. Анализ финансовой отчетности : учебник / О. В. Ефимова, М. В. Мельник. – М. : Изд-во Омега-Л, 2006. – 451 с.
3. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник / А. Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 416 с.

## **ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Грук О. В. – магистрант кафедры «Экономика»**

**Работа выполнена под руководством д-ра экон. наук, проф.,  
заведующего кафедрой «Экономика» Н. И. Куликова**

Платежеспособность и финансовая устойчивость являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Анализ финансовой устойчивости является составной частью анализа финансового состояния предприятия.[1]

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, получаемый в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используются несколько показателей, отражающих различную степень охвата разных видов источников:

- наличие собственных оборотных средств ( $E_c$ );
- наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат ( $E_m$ );
- общая величина основных источников формирования запасов и затрат ( $E$ ).

Трем показателям наличия источников средств для формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования:

- излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств ( $\pm E_c$ );
- излишек (+) или недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат ( $\pm E_m$ );
- излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников средств для формирования запасов и затрат ( $\pm E$ ).

Вычисление трех показателей обеспеченности запасов и затрат источниками средств для их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости:

- абсолютная устойчивость финансового состояния. Она задается условием  $Z < E_c + K_t$ , где  $Z$  – запасы и затраты;  $K_t$  – краткосрочные кредиты и заемные средства без просроченных ссуд;
- нормальная устойчивость финансового состояния предприятия, гарантирующая его платежеспособность:  $Z = E_c + K_t$ ;
- неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, при котором тем не менее сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств. Оно задается условием  $Z = E_c + K_t + C_o$ , где  $C_o$  – источники, ослабляющие финансовую напряженность;
- кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства:  $Z > E_c + K_t + C_o$ . Равновесие платежного баланса в данной ситуации обеспечивается за счет просроченных платежей по оплате труда, ссудам банка, поставщикам, бюджету и т.д. [2].

К относительным показателям финансовой устойчивости относятся коэффициенты, характеризующие финансовую структуру капитала.

1. Коэффициент автономии, характеризует долю собственного капитала в общей сумме источников финансирования.

2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (плечо финансового рычага) показывает величину заемного капитала в расчете на один рубль собственного капитала.

3. Коэффициент маневренности (мобильности) собственного капитала показывает долю собственного капитала, направленного на финансирование текущей деятельности (вложенного в оборотные активы):  $K_m = СОС/СК$ .

4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (чистым оборотным капиталом) показывает долю оборотных активов, финансируемых за счет собственных и долгосрочных источников:  $K_{\text{сос}} = СОС/ОА$ , где ОА – оборотные активы.

Список коэффициентов можно продолжить, так как имеется возможность рассчитать долю заемного капитала в итоге баланса, величину собственных средств в расчете на рубль заемных, мультипликатор капитала, долю собственных и долгосрочно привлеченных средств и т.п. Но все они характеризуют структуру источников финансирования.

Считается, что коэффициенты, характеризующие структуру капитала, могут характеризовать риск предприятия. Большая сумма долга вызывает большую потребность в денежных средствах для его погашения. При неблагоприятных обстоятельствах у такого предприятия возрастает риск неплатежеспособности.

Относительные показатели финансовой устойчивости можно считать инструментом поиска «проблемных зон» в балансе предприятия. Высокая доля обязательств вызывает необходимость обязательного анализа структуры собственного, заемного капиталов, анализа движения денежных средств с точки зрения генерирования денежных потоков для погашения долгов, анализа рентабельности и т.п.

Проводя анализ финансовой устойчивости предприятия, необходимо помнить, что это лишь часть анализа финансового состояния предприятия. Для создания полной картины нужно провести расчет показателей ликвидности, платежеспособности, деловой активности, рентабельности.

Финансовая устойчивость характеризует финансовое положение предприятия с позиции достаточности и эффективности использования собственного капитала. Показатели финансовой устойчивости вместе с показателями ликвидности характеризуют надежность фирмы. Если потеряна финансовая устойчивость, то вероятность банкротства высока, предприятие финансово несостоятельно.

#### **Список используемых источников**

1. Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа : учебник/ А. Д. Шеремет. – М. : Инфра-М, 2013. – 417 с.

2. Абрютин, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учебно-практическое пособие / М. С. Абрютин, А. В. Грачев. – М. : Дело и сервис, 2000. – 256 с.

## **ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Грук О. В. – магистрант кафедры «Экономика»  
Работа выполнена под руководством д-ра экон. наук, проф.,  
заведующего кафедрой «Экономика» Н. И. Куликова**

Анализ финансовой устойчивости организации занимает одно из ключевых мест в системе экономического анализа и является основой для принятия конкретных управленческих решений, направленных на достижение цели экономической деятельности хозяйствующего субъекта. Финансовая устойчивость – одна из главных стратегий развития предприятия.

В отечественной и зарубежной литературе нет однозначного толкования понятия «финансовая устойчивость». В большинстве случаев происходит отождествление финансовой устойчивости с финансовым состоянием предприятия, его платежеспособностью, прибыльностью и ликвидностью. Все эти явления являются различными сторонами такого обширного понятия, как финансовая устойчивость. Таким образом, важнейшие составляющие, предпосылки и следствия финансового благополучия: постоянная платежеспособность, ликвидность, финансовая независимость и высокая результативность хозяйствования.

Главной целью финансовой деятельности является решение, когда, где и каким образом использовать финансовые ресурсы максимально эффективно для развития производства и максимизации прибыли. Главная цель оценки финансовой устойчивости предприятия – своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, и нахождения резервов улучшения финансового состояния предприятия. Данная цель достигается путем решения следующих задач:

- определение факторов, влияющих на финансовую устойчивость;
- выявление показателей финансовой устойчивости;
- оценка количественных и качественных изменений данных показателей;
- определение тенденций и перспектив изменения финансовой устойчивости компании;
- разработка рекомендаций по укреплению финансовой устойчивости, обеспечению платежеспособности и росту рентабельности [1].

На устойчивость финансового положения предприятия оказывают влияние ряд факторов. Вся совокупность факторов, воздействующих

на финансовую устойчивость можно разделить на две основные группы: внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся прежде всего экономические (рост цен, общий спад производства, кризис неплатежей, банкротство должников), политические (политическая нестабильность общества, несовершенство законодательства в области хозяйственного права, включая налогообложение, условия экспорта и импорта), а также уровень развития науки и техники (старение технологии, недостаточность капитальных вложений в наукоемкое производство).

К основным внутренним факторам можно отнести отраслевую принадлежность хозяйствующего субъекта, структуру выпускаемой продукции, оказываемых услуг, состав и структуру активов, структуру капитала и источников их формирования, уровень управления (менеджмента организации), квалификация кадров.

Анализ финансовой устойчивости компании является важнейшим условием успешного управления ее финансами. В рыночных условиях роль управления финансовой устойчивостью и ее оценки не только усилилась, но и качественно изменилась. Это связано, прежде всего, с тем, что финансовый анализ стал основным методом управления финансовым благополучием предприятия.

Успех финансово-хозяйственной деятельности зависит от наличия наиболее ликвидных активов, быстроты оборачиваемости запасов, дебиторской задолженности, рационального распределения собственного и заемного капитала, привлечения и своевременного погашения заемных средств.

Исходя из этого, основными направлениями анализа финансового положения предприятия применительно к целям управления и потребностям пользователей являются:

- 1) анализ ликвидности имущества;
- 2) анализ оборачиваемости активов и пассивов;
- 3) коэффициентный анализ финансовой устойчивости;
- 4) анализ рентабельности и прибыльности деятельности предприятия [2].

Достоверная информация о финансовом положении компании важна для многих пользователей. Каждая группа пользователей преследует различные цели и задачи при оценке финансового состояния. Среди тех, кто прямо или косвенно заинтересован в информации о финансовом благополучии организации выделяют:

- собственники предприятия заинтересованы в сохранении и увеличении своего вклада и начисления доходов от владения им;
- работники компании интересуются перспективами сохранения рабочих мест в данной фирме и увеличении заработной платы;



– кредиторы, в лице банков, заинтересованы в поддержании устойчивого финансового состояния, позволяющего своевременно погашать кредит и выплачивать проценты по нему;

– государство.

Финансово устойчивая организация для государства – это:

1) сохранение и рост экономического потенциала региона и страны в целом;

2) рост производства товаров и услуг;

3) поступление доходов в бюджет;

4) обеспечение необходимого уровня занятости населения.

Таким образом, управление любым предприятием требует в первую очередь знания его исходного состояния, сведений о том, как существовало и развивалось предприятие в предыдущие периоды. Только получив достаточно полную и достоверную информацию о деятельности организации в прошлом, о сложившихся тенденциях ее функционирования в настоящем, можно разработать увереннее управленческие решения, программы развития организации на будущие периоды.

#### **Список используемых источников**

1. Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа : учебник/ А. Д. Шеремет. – М. : Инфра-М, 2013. – 417 с.

2. Колчина, Н. В. Финансовый менеджмент : учебное пособие / Н. В. Колчина, О. В. Португалова, Е. Ю. Макеева. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 258 с.

### **ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ПОМОЩЬЮ 1С «УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ 11»**

**Жукова И. О. – магистрант кафедры «Экономика»  
Работа выполнена под руководством канд. экон. наук,  
доцента кафедры «Экономика» Е. Л. Дмитриевой**

Большое количество компаний занимается несколькими направлениями деятельности, например, заправка картриджей, продажа и обслуживание оргтехники. И задача предприятия увидеть, какое направление более выгодно, а какое приносит убытки. Провести эту работу наиболее эффективно компаниям помогает программа 1С «Управление торговлей 11» [1].

На начальном этапе такой деятельности в программу вносятся продажи фирмы. При этом вся деятельность предприятия разделяется

по неким направлениям. Программа позволяет это легко сделать – есть специальные инструменты, которые позволяют делить выручку и себестоимость, в зависимости от того, что компания продает по направлению деятельности, а также делить доходы и расходы по направлению деятельности. В результате можно посмотреть итоговый финансовый результат по направлению деятельности.

Финансовый результат по направлениям деятельности в 1С – это функциональная опция, находящаяся в подразделе администрирование – в панели навигации финансовый результат, где включается также специальные опции – распределение выручки, себестоимости продаж, а также прочих доходов и расходов по направлениям деятельности.

Включая данную опцию в разделе финансы при переходе в подраздел настройки и справочники, появляется две возможности, относящиеся к финансовым результатам – способы распределения и настройки распределения продаж. Также в подсистеме настройки аналитики появится пункт направления деятельности.

Чтобы создать направления, по которым предприятие работает, нужно зайти в пункт направления деятельности. Здесь и указываются направления по наименованиям, либо используются папки и таким образом деятельность компании сгруппировывается.

Например – это 2 папки (рис. 1 и 2):

1) цветы

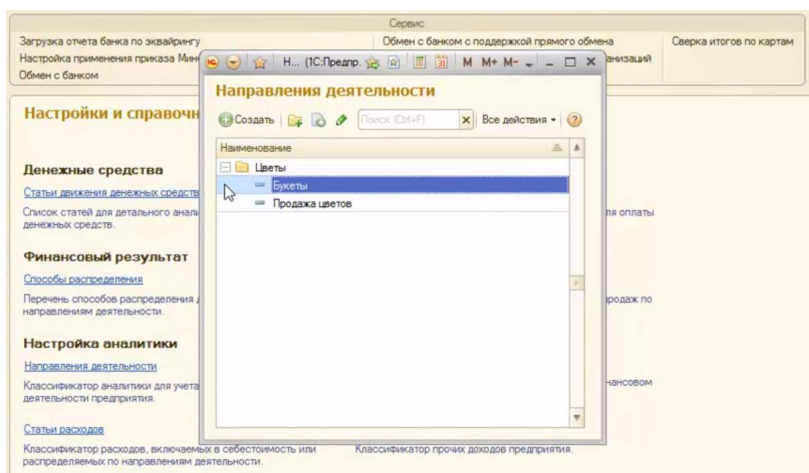
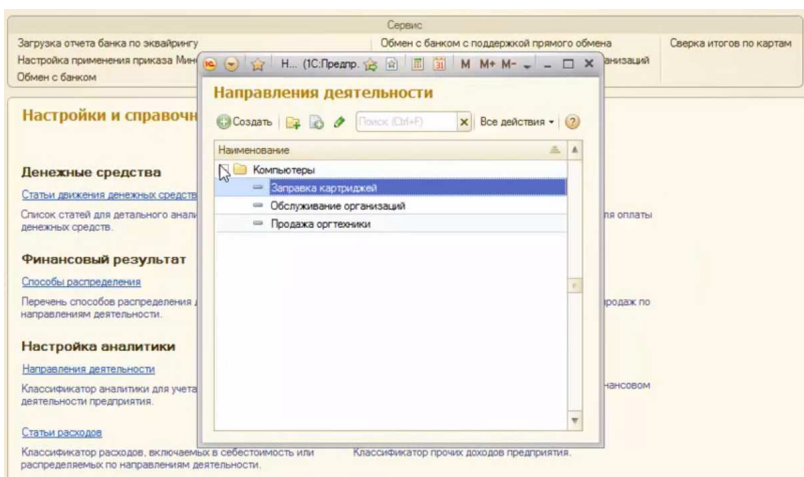


Рис. 1. Первое направление деятельности

## 2) компьютеры



**Рис. 2. Второе направление деятельности**

Далее определяются способы распределения и настройки распределения продаж (НРП).

НРП – здесь определяются снижение продажи какой-либо номенклатуры и по какому направлению деятельности это будет происходить у компании. При переходе в данную настройку создается (выбирается) организация, номенклатура на определенное направление деятельности.

Настраивается распределение продаж. Открывается панель финансы – настройки, справочники и настройки распределения продаж, другой способ распределения – через справочник номенклатуры, в том случае, если номенклатура товара. Если есть товар, то на закладке финансовый учет, в карточке товара. На закладке настройки распределение продаж можно определить к какому направлению оно относится, но данный пункт финансового учета доступен только для товара. Если взять, например, услугу (работу), то пункта финансового учета нет, поэтому для услуг (работ) распределение выручки и себестоимости делается через пункт финансы – настройка и справочники и здесь уже можно выбрать работу (услугу) [2].

Указывается организация – мир цветов, продажа номенклатуры – 134 роза белый шармель, идет на направление продаж цветов, т.е. для каждой номенклатуры определяется на какое направление данная продажа будет уходить (рис. 3).

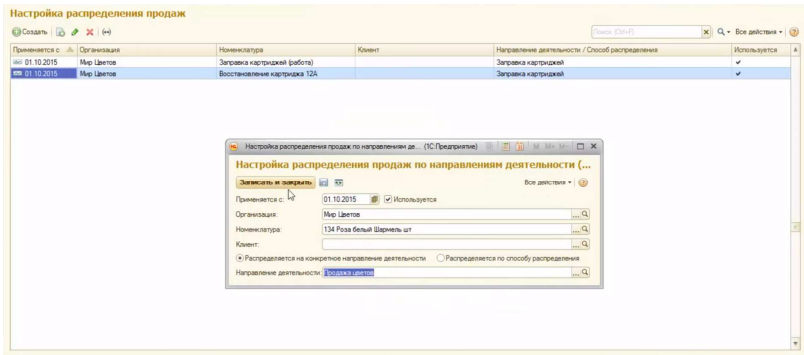


Рис. 3. Настройка распределения продаж

Способы распределения – по какому правилу будут распределяться доходы и расходы предприятия. Указывается наименование, определяется по каким условиям будет распределяться способ распределения и создается вид условия. В примере по всем направлениям деятельности, которая относится к компьютерной технике, будет распределяться пропорционально коэффициенту, так как коэффициенты в данном случае поставлены и равны 1, т.е. одинаковые, то согласно всем доходам и расходам, которые будут распределены по данному способу, равными частями будет распределяться на все направления деятельности (рис. 4).

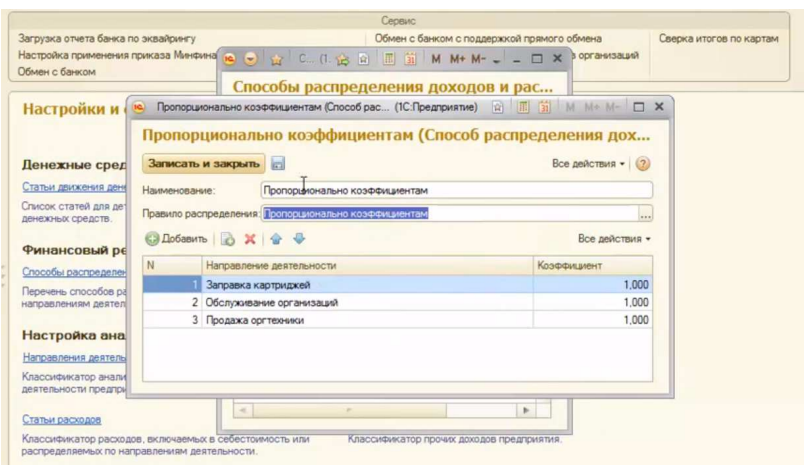
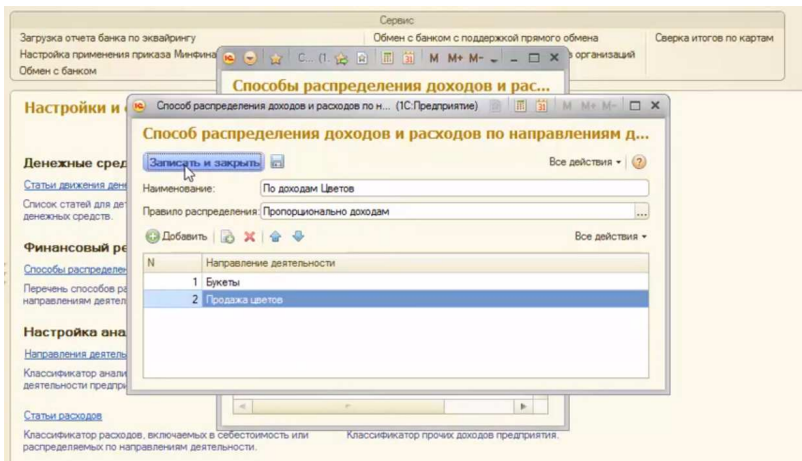


Рис. 4. Способ распределения доходов и расходов пропорционально коэффициентам

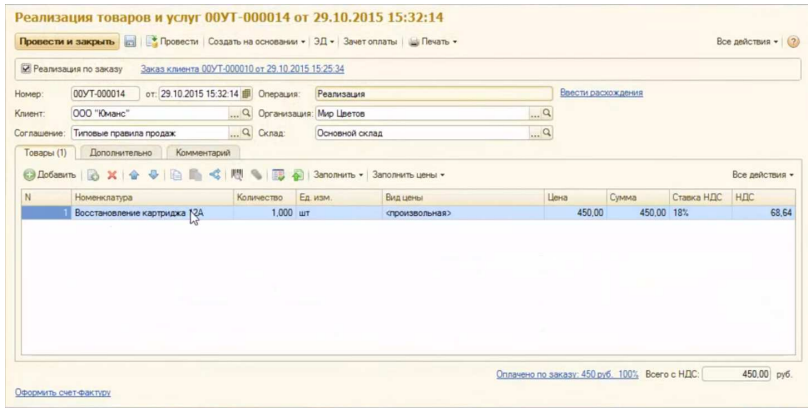


**Рис. 5. Способ распределения пропорционально доходам**

Есть другой вариант, можно создать иной способ распределения затрат доходов и расходов, например, по доходам, и в случае доходов уже коэффициентов нет, здесь нужно указать направление деятельности. Добавляется направление деятельности – выбирается папка цветы, указывается способ разделения – по доходам цветов – записывается и сохраняется (рис. 5).

Таким образом, определены направления деятельности, определены продажа каких товаров, услуг и на какие направления будут идти, указаны способы распределения и теперь непосредственно начинается оперативная деятельность: фиксируются продажи – раздел продажи – документ по продажам, создаются документы, например, восстановление картриджей 12А, заправка картриджей (работа), т.е. происходит реализация товаров и услуг (рис. 6).

После того, как все документы реализации товаров и услуг сделаны, можно фиксировать доходы и расходы компании, например, производственные затраты компании: зарплата, аренда, которые также фиксируются, но уже в разделе финансы и делается это в подразделе прочие доходы и расходы. Стоит отметить, что если нет пункта прочие доходы и расходы, то нужно будет включить в раздел администрирование финансовый результат, после этого в разделе финансах данный пункт появится. Здесь можно создать простой документ, который будет фиксировать прочие доходы и прочие расходы фирмы.

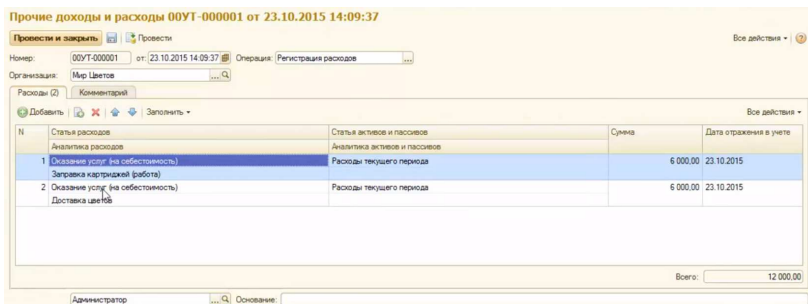


**Рис. 6. Реализация товаров и услуг**

В примере зафиксированы расходы (указывается статья расходов), на какую аналитику, статья активов и пассивов, сумма и когда это будет отражено в учете (рис. 7).

В следующем примере фиксируется зарплата заправщиков, которая переходит на некую аналитику расходов – заправка картриджа (статья активов в данном случае – оплата труда). Кроме того, что компания продает и у фирмы есть выручка, которая отражается документом реализации, документами поступления формируются себестоимость.

Можно фиксировать прочие доходы и расходы, здесь стоит обратить внимание, что если создать документ регистрация доходов, то у компании будет статья доходы, есть также обращение к справочнику, и здесь самое главное правильно указать, какие статьи расходов компании и каким образом они будут распределяться (на себестоимость



**Рис. 7. Фиксирование расходов**

товара, на направление деятельности и так далее). После направления деятельности фиксируется вид аналитики (организация, направление деятельности, заказ/реализация и так далее).

В случае примера – это заправка картриджей и зарплата заправщиков. Все это распределится по направлению деятельности. Если в документе расходов выбирается статья зарплата заправщиков, то в аналитике нужно выбрать к какому виду деятельности будет относиться (направление деятельности – папка компьютеры – направление заправка картриджей). В документе прочие доходы и расходы все расходы (статьи расходов) компании привязываются к направлениям, это действие для тех статей, у которых варианты распределения написаны на направление деятельности, далее указывается сумму. Таким образом можно также зафиксировать расход. Есть продажи, есть себестоимость и есть прочие доходы и расходы, которые фиксируются для определения финансового результата (рис. 8).

Чтобы сформировать финансовый результат, распределить всю выручку компании, себестоимость, доходы и расходы по направлениям деятельности, используется документ закрытие месяца – итоговый документ, который делает все распределения фирмы.

При наличии пункта распределение доходов и расходов по направлениям деятельности (если пункта нет, значит не включена возможность – финансовый результат по направлениям деятельности), формируется документ закрытие месяца (в процессе загрузки происходит не только распределение, но и различные расчеты себестоимости) [3].

Формирование финансового результата с распределением доходов и расходов по направлению деятельности произошло, если стоит зеленая галочка (рис. 9).

Программа имеет отчеты по финансам, в которой есть группа учетов финансового результата, это опция направлена на просмотр финансового результата по направлениям деятельности.

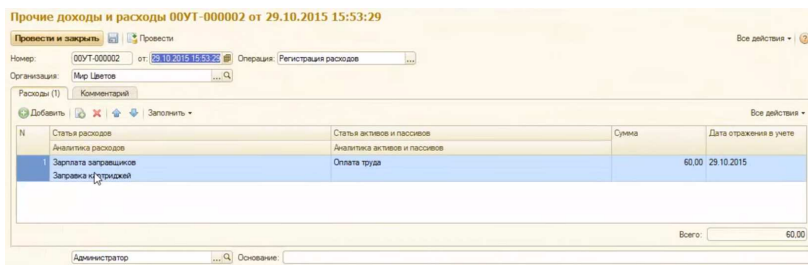


Рис. 8. Фиксирование расхода для определения финансового результата

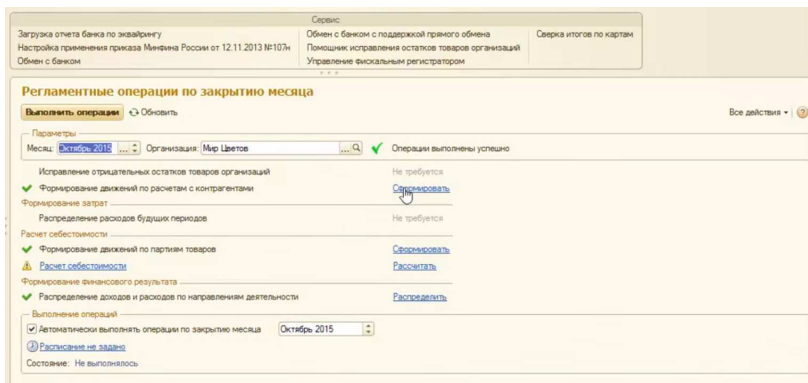


Рис. 9. Формирование финансового результата

Отчет «Валовая прибыль предприятия». Документ не отражает распределение деятельности по направлению, но содержится информация по организациям, менеджерам и по группам аналитического учета (с учетом, что группа аналитического учета номенклатуры в финансовых результатах отмечена). И если компания хочет видеть валовую прибыль в разрезе по направлениям, то на помощь приходит группа аналитического учета, для каждой конкретной позиции номенклатуры (рис. 10).

**Валовая прибыль предприятия**

Период: Год 2015 - этот год Менеджер: Организация: **Сформировать** Настройки: Варианты отчета: Найти: Все действия

Параметры: Период: 01.01.2015 - 31.12.2015  
Показывать продажи: Кроме продаж между собственными юр. лицами  
Количество товаров: В единицах хранения

**По организациям**

Организация	Выручка	Себестоимость товаров Всего	Стоимость закупки	Доп. расходы	Валовая прибыль	Рентабельность, %
Мир Цветов	42 338,87	6 259,60	236,00	6 023,60	36 079,27	85,22
<b>Итого</b>	<b>42 338,87</b>	<b>6 259,60</b>	<b>236,00</b>	<b>6 023,60</b>	<b>36 079,27</b>	<b>85,22</b>

**По менеджерам**

Менеджер	Выручка	Себестоимость товаров Всего	Стоимость закупки	Доп. расходы	Валовая прибыль	Рентабельность, %
Заказ клиента / Реализация	41 820,00	6 259,60	236,00	6 023,60	35 560,40	85,03
Администратор	518,87				518,87	100,00
Иванова В.А. Аналитический	518,87				518,87	100,00
«Продажи без заказа»	518,87				518,87	100,00
<b>Итого</b>	<b>42 338,87</b>	<b>6 259,60</b>	<b>236,00</b>	<b>6 023,60</b>	<b>36 079,27</b>	<b>85,22</b>

**По группам аналитического учета**

Группа аналитического учета	Выручка	Себестоимость товаров Всего	Стоимость закупки	Доп. расходы	Валовая прибыль	Рентабельность, %
Номенклатура	41 438,87				41 438,87	100,00
Валовая прибыль	490,00	6 259,60	236,00	6 023,60	-5 769,60	-116,11
<b>Итого</b>	<b>42 338,87</b>	<b>6 259,60</b>	<b>236,00</b>	<b>6 023,60</b>	<b>36 079,27</b>	<b>85,22</b>

Рис. 10. Отчет «Валовая прибыль предприятия»



Таким образом, если зайти в карточку номенклатуры, например, открыть восстановление картриджей 12А, в закладке учетная информация есть реквизит группа аналитического учета и здесь ее можно проставить и уже тогда, если у фирмы будут продажи конкретных номенклатур, то в данном отчете они будут разделены.

Отчет «Доходы и расходы». Отчет содержит выручку, себестоимость, расходы (зарплата и прочие расходы) (рис. 11).

И сам отчет, который строит уже финансовый результат по направлениям деятельности – отчет «Финансовые результаты» (рис. 12). Здесь доходы компании распределены только за отчетный месяц, в примере проставлено распределение только для компьютерной техники (данные продажи ушли в направление заправка картриджей) – есть направления, которые конкретно относятся к заправке картриджей. Если бы за весь период, за отчетный год, компания проставила для всей номенклатуры распределение выручки и себестоимости, то финансовый результат за весь год по направлениям деятельности разделился. Так как разделение по направления деятельности произошло только за октябрь месяц, то нераспределенная часть (выделенная часть) совпадает с отчетом «Доходы и расходы» (последняя колонка совпадает с результатом, но сам финансовый результат уже делится по направлениям деятельности).

Финансовый результат деятельности предприятия служит своего рода показателем значимости данного предприятия. В рыночных условиях хозяйствования любое предприятие заинтересовано в получении положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя предприятие способно расширять свою мощность, материально заинтересовать персонал, работающий на данном предприятии, выплачивать дивиденды акционерам, например.

**Доходы и расходы**

Период: 01.01.2015 - 29.10.2015  
 Показывать продажи: Все  
 Включая затопированные продажи: Нет  
 Включая затопированные расходы: Нет  
 Исклучить ТРП и РБП (включены в себестоимость)

Вид дохода / расхода	Январь 2015 г.	Февраль 2015 г.	Июнь 2015 г.	Сентябрь 2015 г.	Октябрь 2015 г.	Итого
Статья доходов	Сумма	Сумма	Сумма	Сумма	Сумма	Сумма
<b>Статья расходов</b>						
Продажи	33 440,00	1 900,00	518,87	130,00	5 900,00	41 888,87
Выручка от продаж	33 440,00	1 900,00	518,87	130,00	5 900,00	41 888,87
Себестоимость продаж						2 976,45
Прочие доходы		2 976,45				2 976,45
Курсовые разницы		2 976,45				2 976,45
Прочие расходы					(201,69)	(201,69)
Заправка картриджей					(118,00)	(118,00)
Зарплата заправщиков					(60,00)	(60,00)
Оказание услуг					(23,69)	(23,69)
<b>Итого</b>	<b>33 440,00</b>	<b>4 876,45</b>	<b>518,87</b>	<b>130,00</b>	<b>5 698,40</b>	<b>44 963,72</b>

Рис. 11. Отчет «Доходы и расходы»

**Финансовые результаты**

Период: Год 2015 - этот год

Сформировать Настройки... Варианты отчета - Найти...

333,6 Все действия

**Финансовые результаты**

Параметры: Период: 01.01.2015 - 31.12.2015

Раздел	Итого	«Направленная деятельность на развитие»	Обслуживание организаций	Продажа ортехники	Заправка картриджей
Статья доходов / расходов	Сумма	«Направленная деятельность на развитие»	Сумма	Сумма	Сумма
Показатель "Прибыль / (убыток)"					
Доходы	6 350,00	5 450,00			900,00
Выручка от продаж	6 350,00	5 450,00			900,00
Расходы	(6 461,20)		(7,86)	(7,87)	(6 445,47)
Себестоимость продаж	(6 259,60)				(6 259,60)
Оказание услуг	(23,60)		(7,86)	(7,87)	(17,87)
Заправка картриджей	(118,00)				(118,00)
Зарплата заправщиков	(60,00)				(60,00)
Прибыль / (убыток)	(111,20)	5 450,00	(7,86)	(7,87)	(6 545,47)

**Рис. 12. Отчет «Финансовые результаты»**

Многие компании занимаются деятельностью в нескольких направлениях сразу. Итоговый отчет позволяет посмотреть какое направление деятельности выгодно, на чем стоит фокусироваться и что приносит большую прибыль. В таком случае программа 1С «Управление торговлей 11» лишь облегчит и позволит принять более верные и точные управленческие решения, который венчает всю деятельность компании достижением главной цели.

### Список используемых источников

1. 1С Управление торговлей [Электронный ресурс]. – URL : <http://1c-uvpravljenie-torgovley-11.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Финансовый результат: основные понятия [Электронный ресурс]. – URL : <http://buhuchet-info.ru/buhgalterskiy-uchet-v-torgovle/340-finansoviy-rezultat-osnovnie-ponyatiya.html>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Абрютин, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М. С. Абрютин, А. В. Грачев. – М. : ДИС, 2014. – 256 с.

## ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ, КАК ФАКТОР СТРУКТУРНОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Куликов А. Н. – соискатель кафедры «Экономика»,  
генеральный директор ЗАО агрофирма «Свобода»,  
Тамбовская область, Российская Федерация**

С 1 июля 2014 г. Российской Федерацией были введены ответные санкции в отношении продуктов питания и отдельных товаров промышленного производства из Евросоюза, США, Австралии и Канады и этим же законом Правительству РФ поручалось разработать програм-

му по импортозамещению. Прошло 10 месяцев, но правительство никаких конкретных действий не совершило не только по строительству новых производств для замещения импорта, но и того, что уже производится и в большинстве случаев не может попасть на российский рынок. Единственное, что сделано, это записано одним из пунктов антикризисной программы – выделение 20 млрд. р. на поддержку предприятий промышленности, реализующих проекты импортозамещения [1]. Надо признать, за время премьерства В. В. Путина было много сделано в экономике страны. Было построено 1900 предприятий промышленности и сельского хозяйства. В стране сегодня совершенно другая ситуация, изменившаяся в лучшую сторону по сравнению с 2008–2009 гг.

В 2008 или 2009 гг. в стране ни у кого и мысли не возникало бы вводить ответные санкции против Евросоюза, США, Австралии, Канады, так как страна мало что производила. О каком импортозамещении можно было говорить в 2008 г., если сами ничего не производили. Приведу несколько цифр статистики. Сегодня Россия может обеспечивать себя мясом (свинина, говядина) собственного производства на 77% против 42,3 в 2008 г., мясом птицы на 90% против 67 в 2008 г., молочной продукцией на 97% против 52,7 в 2008 г., овощами на 85% против 44 в 2008 г. О рыбе следует особо сказать, сегодня Россия имеет возможность обеспечить себя рыбой на 100%, но она (рыба) не может попасть на российский рынок и по-прежнему все торговые предприятия торгуют импортной продукцией. В декабре 2014 г. министр финансов А. Силуанов заявил, что за 10 месяцев 2014 г. реализация сельскохозяйственной продукции через торговые сети выросла в 2,3 раза [2]. Это еще раз подтверждает то, что в России есть своя сельскохозяйственная продукция, но ей сложно пробиться на российский рынок. Вот только один пример. В Тамбовской области за последние три года производство мяса выросло в 3 раза, и таких регионов немало, где производство отдельных видов сельскохозяйственной продукции за последние годы выросло в разы.

Появилась небольшая возможность и сразу рост реализации продукции в разы, хотя препоны со стороны торговых сетей практически не устранены. Для того чтобы не пустить российского сельхозпроизводителя на рынок со своей продукцией, придуманы всевозможные барьеры в виде огромных вступительных взносов, бонусов, поощрительных выплат. В России существует сговор между переработчиками, торговлей, крупными импортерами товаров и продуктов, что позволяет им удерживать высокие цены на товары и продукты. Россия последние годы тратит на закупку за границей мясных, молочных продуктов, рыбы, фруктов, овощей и других продуктов питания около 40 млрд. р.,

а российские производители все эти годы испытывали, да многие и сегодня испытывают проблемы со сбытом своей продукции. Если кто бывал в Европе или США, то наверняка обратил свое внимание на то, что цены на многие товары и продукты того же качества в этих странах от двух до десяти раз ниже, чем в России. Фрукты, овощи из Азербайджана, как только пересекли российскую границу, становятся в 6 раз дороже цены закупки, из Узбекистана – в 4 раза, из Испании, до введения санкций Россией – в 10 раз дороже. Эксперты утверждают, что до введения санкций 90% семги на российском рынке было из Норвегии. В Норвегии один килограмм семги стоил четыре евро, евро до санкций стоил 40 р., умножим на четыре и получим стоимость норвежской семги в рублях – 160 р. за один килограмм. А в России эта семга стоила от 600 до 700 р. за один килограмм. Вот и получается, пересекла российскую границу норвежская семга и сразу стала в четыре с лишним раза дороже. Россия может сама себя обеспечивать рыбой на 100%, но кто пустит российскую дешевую рыбу, если импортеры привыкли получать огромные прибыли, где рентабельность превышает 400...500%. И от этой сверхприбыли не остаются в накладе ни поставщики, ни торговые сети, ни чиновники нечистые на руку. Как всегда в проигрыше остается только рядовой покупатель. Года три назад, многие помнят, и по телевидению показывали, и газеты писали, что руководитель агентства по рыболовству, в то время А. Крайний, с экранов телевизоров не сходил и все рассказывал, что наловили очень много ценной рыбы, и теперь уже накормят дешевой рыбой россиян. Крайний обещал, что чуть ли не в каждом городе откроет по несколько магазинов, торгующих дальневосточной рыбой. Кто-нибудь видел эти магазины и рыбу? Писали в газетах, что где-то в Подмоскowie открыли два магазина по торговле этой рыбой, но через месяц оказалось, что и аренду они не так оформили, и Роспотребнадзор не ту справку дал, и эти магазины закрыли. На этом кормление россиян дешевой рыбой закончилось. Сегодня в рыбной отрасли все остается по-прежнему. Дешевле, быстрее и выгоднее российским рыбакам разгрузить выловленную рыбу в портах Китая, южной Кореи, Японии, чем в России. А потом импортеры завезут эту рыбу как импортную продукцию в Россию, но уже в разы дороже [3].

В стране все знают (депутаты, чиновники), что цены на товары повышают в разы, а то и десятки раз поставщики, что резко стимулирует инфляцию, но почему-то власти не хотят этого замечать. Создаются общественные комиссии, направляются работники прокуратуры в торговые сети проверять цены на товары и продукты. Да, торговые сети делают торговые наценки на товары и продукты, но они не увеличивают цену товара в разы. Так и напрашивается мысль сказать:

«Не там ищите». Все попытки договариваться с крупным бизнесом установить общественный контроль, послать работников прокуратуры не дают результатов в рыночной экономике и никогда не дадут. Если Россия строит рыночную экономику, то надо и внедрять в экономику рыночные механизмы. Во всех экономически развитых странах приняты законы, ограничивающие доходы предприятий по уровню рентабельности продаж товаров, работ и услуг. Так, например, в США этот показатель равен 45%, в Германии – 30%, в Японии – 20%, в России эти ограничения можно было бы установить на уровне 50%. Другими словами, вся прибыль предприятия, полученная свыше уровня рентабельности в 50...60%, автоматически уходит в бюджет государства в виде налогов. Принятие в России закона об ограничении доходов по уровню рентабельности продаж товаров, работ, услуг позволило бы поставить практически в равные условия и крупных монополистов, и средних и малый бизнес, снизились бы цены на импортные товары и продукты в разы, не росли бы ежегодно на 15...20% услуги естественных монополий и ЖКХ.

Приведем еще статистических данных за 2002 – 2013 гг.: потребительские цены выросли в 3 раза, а тарифы ЖКХ за это время в 12 раз. Оплата населения за потребление газа выросла более чем в 9 раз, за электроэнергию в 7,5 раз.

Все знают, что российские монополии и сегодня, несмотря на кризис, получают огромную прибыль. Производственная себестоимость 1 кВт·ч на гидроэлектростанциях от 10 до 15 к./кВт·ч. Тогда почему население России вынуждено платить более 5 р./кВт·ч, а предприятия промышленности и сельского хозяйства 6...7 р./кВт·ч? Настало время ограничить аппетиты этих компаний и заморозить тарифы естественных монополий и ЖКХ на 5 лет (о ЖКХ с читателем поговорим в отдельной статье), учитывая, что в России большинство естественных монополий являются государственными. Если правительство не пойдет на этот шаг, то в России не удастся победить инфляцию и надо прекратить все разговоры о среднем и малом бизнесе, его не будет в нынешних условиях.

Мы уже отмечали, что во времена премьерства В. В. Путина было немало сделано в промышленности, но на российский рынок продукция российских предприятий попасть имеет мало шансов. Приведем только три примера.

В Москве последние годы активно строится метрополитен. Так вот, тубинги – чугунные крепления сводов для тоннелей метрополитена, которые производит завод «Днепротехмаш», несмотря на санкции, закупают на Украине. В прошлом году на этих тубингах завод заработал более 5 млрд. р. Надо сказать, в России есть свои заводы в

Магнитогорске, Новосибирске, которые могут производить тюбинги для метрополитена и даже в Москве есть завод «Спецпромаш», который находится на улице Тагильской, – старейший завод, который еще со времен СССР поставляет эти тюбинги даже в Индию. Индию устраивают российские тюбинги, а вот Россию российские тюбинги не устраивают. Вот что говорит коммерческий директор завода «Спецпромаш» Геннадий Михайлов: «Сегодня на заводе есть две действующие линии по производству тюбингов, при полной загрузке могут производить ежемесячно до 2 тыс. т изделий. Предприятие загружено не полностью, зачастую мы вынуждены заниматься обработкой литья с «Днепротехмаша» из Украины. Есть возможность у завода запустить еще две таких линии, если возникнет необходимость в них». А Московский метрополитен на бюджетные деньги за доллары покупает эти тюбинги на Украине.

Еще один пример, в Тамбове строится спортивный комплекс – школа единоборств. Стоимость объекта 760 млн. р. (360 млн. р. из федерального бюджета и 300 млн. р. из регионального бюджета), так металлические конструкции для спортивного комплекса закупаются за дорогие доллары в Канаде, несмотря на введенные санкции. Металлические конструкции для спортивных сооружений производит в России Первоуральский завод металлических конструкций. Специалисты завода посчитали, что использование металлических конструкций, произведенных на их заводе, удешевляют объект на 30...40%. И все это тоже закупается за бюджетные деньги.

Третий пример, в 2010 г. Челябинский трубопрокатный завод запустил современный цех по производству одношовных труб большого диаметра, используемых при строительстве магистральных трубопроводов. Сумма инвестиций в данный проект, получивший название «Высота–239», составила 21 млрд. р. Это первый в России проект отечественной белой металлургии. Но Газпром по-прежнему закупает такие трубы в Германии, несмотря на введенные санкции против Германии. Генеральный директор, председатель правления завода «Ждань» Ярослав Васильевич говорит, что теперь, в связи с санкциями он надеется, что Газпром начнет закупать у завода трубы. Но пока не закупает.

Мы привели только три примера, но таких примеров можно привести в каждом из 85 регионов России и не один, когда за средства федерального или регионального бюджета приобретается импортная продукция, а своя лежит рядом в разы дешевле, и по качеству не хуже, а иногда и лучше. Если кого заинтересует этот вопрос, то я приведу такие примеры по всем 85 регионам. В итоге, читатель и сам сможет найти такой пример в своем регионе. Вот вам и импортозамещение в Российской Федерации. Вот над чем надо работать Министерству фи-

нансов, чтобы бюджетный рубль работал на российскую экономику, российского гражданина, а не канадскую или немецкую экономику, не на канадца или немца, с этого уже сегодня могла бы начаться структурная перестройка экономики в России, а сокращать расходы на здравоохранение, образование, увеличивать пенсионный возраст выхода на пенсию ума большого не надо.

Мы привели примеры, когда закупается импортная продукция на бюджетные деньги или ее закупает государственная компания. Мы не говорим о частных компаниях, принадлежащих Потанину, Прохорову, Усманову и т.д., которые сами себе голова, и сами решают, где закупать им продукцию: в России или за рубежом. Часто наши неолiberaлы ссылаются на опыт США, так вот, в США управляют экономикой и даже частные фирмы и компании, не говоря о закупках государства, прежде всего рассмотрят все варианты закупки продукции отечественного производства, а уже потом, в крайнем случае, будет рассмотрен вопрос закупки импортной продукции, если она более качественная, значительно надежней в эксплуатации и значительно дешевле.

В России сегодня причиной всех бед является коррупция, и если мы не победим коррупцию – никакой структурной перестройки не будет. Надо понимать, что коррупция – это не только взятка, но и лоббирование интересов. Сегодня с большой уверенностью мы можем сказать, что в России сложился как основной вид коррупции – лоббирование интересов. По этой причине многие российские товары и продукты не имеют доступа на российский рынок. Надо отметить, что за последние 3–4 года борьба с коррупцией приняла системный характер.

#### **Список используемых источников**

1. Выборы в Греции рискуют изменить политику в стране и Европе. – URL : <http://ria.ru/world/20150125/1044142954.html>
2. Киссинджер, Г. США нужно переосмыслить свое отношение к мировому порядку / Г. Киссинджер. – URL : <http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=1354610700>
3. Выступление Министра финансов Антона Силуанова в Государственной Думе. – URL : <http://www.5-tv.ru/news/101394/>
4. Зарплаты россиян упали до уровня 1999 г / Bloomberg. – URL : <http://www.yaplakal.com/forum3/topic1251977.html>
5. Социально-экономическое развитие России в 2015 г. – URL : <http://rusrand.ru/docconf/sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie-rossii-v-2015-gg>
6. Набиуллина нашла лишние деньги. – URL : <http://www.mk.ru/economics/article/2014/02/14/985289-nabiullina-nashla-lishnie-dengi.html>
7. Монетизация экономики. – URL : [https://ru.wikipedia.org/wiki/Монетизация\\_экономики](https://ru.wikipedia.org/wiki/Монетизация_экономики)
8. Статистика по динамике экономического развития России. – URL : <http://finik.me/post/222/#sthash.PNruotFO.dpuf>

## ОЦЕНКА РАБОТЫ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ (НПФ) ПО ИНВЕСТИРОВАНИЮ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ ГРАЖДАН

**Куликов А. Н. – соискатель кафедры «Экономика»,  
генеральный директор ЗАО агрофирма «Свобода»,  
Тамбовская область, Российская Федерация**

Что же было в те далекие 2000 гг. в России, когда ни пенсии, ни пособия, ни социальные выплаты, ни прожиточный минимум, ни МРОТ ежегодно не индексировались на величину инфляции? Все эти выплаты были мизерными. Более 80% населения официально считали себя бедными. В 2002 г. средняя пенсия составила 1600 р. или 85% от прожиточного минимума (прожиточный минимум в 2002 г. – 1895 р.). Коэффициент замещения пенсий составлял 23% от утраченного заработка. Пособия и социальные выплаты исчислялись из расчета минимального размера оплаты труда (МРОТ), который составлял 300 р. или 16% от величины прожиточного минимума. Пособия на детей были от 70 до 300 р. в месяц, так как не превышали МРОТ [1].

Также, напоминаем всем, что Пенсионная реформа 2002 г. преследовала две основные цели: первое – повышение заинтересованности самих граждан в пенсионных страховых накоплениях и выведение зарплаты из тени, и второе, на основе первого, – повышение уровня материального обеспечения и создание более достойных условий жизни пенсионеров. Другими словами, вывести пенсионеров из нищеты и бедности. За неполные 13 лет (столько действует пенсионная реформа в России) при всех недостатках пенсионной реформы и неэффективности накопительной части пенсии, о чем много писалось и говорилось, в России, можно сказать, сегодня победили бедность. Давайте обратимся к статистическим данным. Сегодня органы статистики констатируют, что только 15,1% россиян живут за чертой бедности. За последние 13 лет пенсии выросли в 11,5 раз, и размер средней пенсии в 2015 г. достиг 13 900 р., что составляет 41,9% от утраченного заработка (средняя зарплата в октябре 2015 г. – 33 200 р.). Российская Федерация за 13 лет смогла достичь размера средней пенсии до уровня, определенного Международной организацией труда (МОТ) – 40% от величины средней заработной платы, МРОТ вырос почти в 20 раз, величина прожиточного минимума – в 5,5 раз [2]. И все это было сделано потому, что расчет пенсий, пособий и социальных выплат стал увязываться с величиной прожиточного минимума и ежегодно индексироваться на величину годовой инфляции. Кстати, надо сказать, во всех цивилизованных странах пенсии, пособия индексируются ежегодно не ниже величины годовой инфляции, и это не является российским ноу-хау.



Только благодаря ежегодной индексации пенсий, пособий, социальных выплат на величину не ниже инфляции удалось вытащить из бедности и нищеты пенсионеров и тех граждан, которые не имеют возможности сами заработать себе на жизнь. В России удалось установить довольно-таки хрупкий баланс, и его легко можно разрушить непродуманными действиями, не просчитывая последствий. Легко откатиться назад в достигнутом уровне качества жизни россиян. Это все говорилось о достигнутых средних показателях и пенсий и пособий, да и зарплат в России. Давайте посмотрим, какова же минимальная пенсия и величина прожиточного минимума по различным регионам в России, учитывая, что 2/3 пенсионеров-россиян получают пенсию на уровне величины прожиточного минимума. Вот здесь-то мы и увидим, насколько хрупок установившийся баланс. Зададимся вопросом, какая же минимальная пенсия, которая может быть назначена пенсионеру. Минимальный размер пенсии, который может получать гражданин, не может быть меньше величины прожиточного минимума пенсионера в регионе, так написано в законе о пенсионном страховании граждан в Российской Федерации. Сразу скажем, что для каждого региона величина прожиточного минимума определяется самим регионом. Регионы стараются как можно ниже установить величину прожиточного минимума, да их можно и понять, чем ниже величина прожиточного минимума в регионе, тем меньше бедных, так как число бедных определяется по величине прожиточного минимума. В Российском законодательстве до сих пор не существует понятие минимальной пенсии. Если размер начисленной пенсии в совокупности с другими выплатами пенсионеру оказывается меньше установленной по региону величины прожиточного минимума, то пенсионеру начисляется социальная доплата до величины прожиточного минимума. В России в зависимости от региона проживания, существуют значительные различия в величине минимальной пенсии. Если возьмем для примера Центральный Федеральный округ (ЦФО), без города Москвы, то минимальная пенсия колеблется от 5973 р. в Курской области (таков прожиточный минимум) до 7549 р. (прожиточный минимум) в Московской области, Тамбовской области – 6238 р. (прожиточный минимум), Тульской области – 6860 р. (прожиточный минимум). Вот и получается при такой статистике определения бедности по величине прожиточного минимума: курянин с доходами в 5973 р. живет лучше, чем тамбовчанин с доходами в 6238 р. или туляк с доходами 6860 р. Можно сказать, что на большей части территории Российской Федерации минимальная пенсия не превышает 7000 р. в месяц, за исключением г. Москвы (9046 р.), районов крайнего севера и Арктики: на Камчатке (12 804 р.), в Якутии

(11 506 р.), Чукотский автономный округ (15 885 р.), в Сахалинской области (10 043 р.) и т.д. [2]. Данные территории находятся на значительном расстоянии от Центра страны, имеют суровые климатические условия и значительно выше цены на продукты питания, товары и услуги. При этом следует отметить, что в 2015 г. цены на лекарства выросли на 20%, на продукты питания на 20%, на услуги ЖКХ на 15%, а в отдельных регионах рост услуг ЖКХ составил 20% и более, с учетом того, что с 1 июля 2015 г. добавился платеж за капитальный ремонт многоквартирных домов. Легко сделать вывод, что российские пенсионеры живут небогато, учитывая, что 2/3 пенсионеров получают пенсию на уровне прожиточного минимума.

Но надо сказать, что за последние 10 лет установилось хрупкое, можно сказать определенное социальное благополучие. Основная масса пенсионеров не относит себя к бедным слоям населения, у пенсионеров появилась уверенность в завтрашнем дне. Да – невысокая пенсия, но государство ежегодно индексирует ее не ниже, чем на 15% в среднем (величина инфляции плюс рост доходов ПФР), в результате размер номинальной и реальной пенсии ежегодно растет. По данным Центральной избирательной комиссии Российской Федерации 80% старшего поколения ходят голосовать на выборах и голосуют последние 5–6 лет за власть, тем самым только они обеспечивают власти от 40 до 50% голосов на выборах.

Дополнительный стимул появился и у будущих пенсионеров, ныне работающих граждан. С 1 января 2015 г. вступила в силу новая формула расчета пенсии, в которой величина пенсии напрямую увязана с доходами будущего пенсионера, на которые начислялись страховые взносы в ПФР и трудового стажа. Так же появилась возможность у граждан отказаться от накопительной части пенсии и все направлять на страховую часть пенсии, что также позволит при выходе на пенсию получать пенсию от 35 до 40% выше, чем тот, кто не отказался от накопительной части пенсии. И еще один стимул появился, с 1 января 2015 г. закон позволяет не выходить на пенсию по достижению пенсионного возраста, а работать и зарабатывать себе большую пенсию. Если гражданин отработает после достижения пенсионного возраста 5 лет, то пенсия его вырастит в 1,7 раза, если же откладывается выход на пенсию на 10 лет, то его пенсия вырастет более чем в 2 раза. Стимул, нам кажется, лучше не придумашь. Чтобы сработал данный стимул, надо правительству, органам исполнительной власти вести разъяснительную работу среди населения. О возможности отложить выход на пенсию и потом получать значительно большую пенсию, знают около 15% работающих граждан. Создается впечатление, что прави-

тельство решило разрушить сложившуюся хрупкую стабильность в социальной сфере и в целом в обществе, приняв предложение министерства финансов, отказаться от индексации пенсий на уровень инфляции, а проиндексировать пенсии в 2016 г. только на 4% (последние 13 лет, включая 2015 г., пенсии индексировались на уровень инфляции, плюс на рост доходов пенсионного фонда в среднем на 15% ежегодно) [4].

К чему это приведет и в какую сумму данная инициатива министерства финансов обойдется бюджету Российской Федерации? Постараемся доказать на конкретных примерах. Министр финансов господин Силуанов объясняет принятие подобного решения необходимостью сбалансировать бюджет и добиться сокращения его дефицита. Так ли это на самом деле? По утверждению господина А. Силуанова индексация пенсий в 2016 г. обошлась бы бюджету в 500 млрд. р. (если индексировать пенсии на величину инфляции), хочу сказать, такие деньги у ПФР были. Но Министерство финансов (А. Силуанов) несмотря на мораторий, действующий последние два года на перечисление в негосударственные пенсионные фонды (НПФ) накопительной части пенсии, в мае 2015 г. перечислил в НПФ 514 млрд. р. Этих денег хватило бы ПФР для индексации пенсий в 2016 г., не обращаясь к заимствованию из бюджета. Мы не один раз писали, доказывали несостоятельность, неэффективность НПФ, но продолжается плач тех, кто живет за счет пенсионных накоплений граждан: это де дополнительный источник пополнения инвестиций в экономику страны, эти инвестиции чуть ли не спасут экономику страны, так как действуют санкции запада и чуть ли не единственный источник инвестиций на сегодня оставшийся в стране. Но никто из них ни разу не сказал о том, что получит гражданин, который отправил свою накопительную часть пенсии в НПФ, когда подойдет время ему получать пенсию. Гражданин то оказывается ничего не получит. Поэтому и в этой статье мы вынуждены обратить внимание работающих граждан на деятельность НПФ, учитывая, что им надо определиться с накопительной частью пенсии до 31 декабря 2015 г.

Правда ли, что пенсионные накопления граждан являются инвестициями в экономику страны? Давайте посчитаем: ожидаемая инфляция в России в 2015 г. может составить около 16% по оценке большинства экспертов, НПФ должны заложить 4...5% рентабельности (НПФ – акционерные общества, и основная их цель – получить прибыль), плюс необходимо заложить около 3% на содержание своих структур (все НПФ имеют хорошие офисы, дорогие машины, работники получают высокие зарплаты). Коммерческий банк (тоже основная цель получе-

ние прибыли), взяв эти деньги у НПФ тоже заложит 7...8% на рентабельность и обслуживание, если все суммируем, то получим стоимость данного кредита 32% годовых для бизнеса. Как говорит госпожа Э. Набиуллина: «Деньги должны быть дорогими и иметь цену» [5]. Куда же еще дороже? Если взять такой «длинный» рубль под 32% годовых на 10 лет, то придется взятую сумму вернуть 3,5 раза, а если на 20 лет – то почти 8 раз. У всех свежо в памяти к чему привело повышение ключевой ставки до 17% годовых, в результате стоимость кредитов для юридических и физических лиц выросла до 20...25% годовых. Несмотря на то, что ЦБ РФ в июле 2015 г. снизил ключевую ставку до 11%, но кредиты по-прежнему остаются дорогими от 18...20% годовых и выше, и размораживание кредитования в стране не наступило. Какой же самоубийца будет брать кредит под 32% годовых в виде инвестиций пенсионных накоплений. А цель владельцев НПФ одна – получить в пользование десятки миллиардов пенсионных накоплений и перекачивать огромные суммы себе, и никаких инвестиций в экономику не было и не будет.

Давайте опишем несколько схем, когда формально как бы инвестиции направляются в экономику страны, а фактически этих денег нет в экономике. Возьмем, для примера, владельцев НПФ господ А. Мотылева и А. Кудрина, о которых я уже писал. У господина А. Мотылева была земля, шахты, банки и 10 НПФ. Через свои банки на пенсионные накопления (НПФ) он сам у себя по цене в разы дороже рыночной купил землю, шахты. Он под эти активы нарисовал бизнес-план на 20 лет, что эти активы будут приносить прибыль в 20% годовых. Стоимость активов сейчас 5 млрд. р., а через 20 лет будет 50 млрд. р. Если продать через 20 лет, то доходность пенсионных накоплений составит баснословные 35...40% годовых. Господин А. Кудрин, владелец крупнейшего НПФ «Благосостояние ОПС», купил в первом квартале 2015 г. акции «Промсвязьбанка» на сумму 7 млрд. р. Также бизнес-план на 20 лет, что акции будут приносить доходность НПФ до 20% годовых и капитализация акций за 20 лет вырастет до 70 млрд. р. Так и хочется спросить у господина А. Кудрина, за счет чего капитализация банка за 20 лет вырастет в 10 раз? А как итог у владельцев НПФ наличные деньги в кармане, а на счетах будущих пенсионеров земля, шахты, акции банков, реальная цена которых может быть в разы меньше заплаченного за них. И таких схем сегодня существует более десятка по перекачиванию пенсионных накоплений владельцами НПФ себе в карман. Это и так называемые ипотечные сертификаты участия (ИСУ), и сговор с банками, когда владельцы НПФ размещают пенсионные накопления в проблемные банки. Обан-

кротился банк – пенсионные накопления «пропали» и спрашивать за их утрату не с кого. Поэтому, когда нам говорят (А. Кудрин и А. Силуанов), что накопительную часть пенсии надо сохранить, чтобы помочь экономике, мне так и хочется задать им вопрос: «Зачем вы обманываете людей?». Эксперты посчитали, что инвестиции в НПФ практически никогда не окупались. За 13 лет стало очевидно, что люди идут в этот бизнес не для того, чтобы нести убытки, а распоряжаться в своих интересах миллиардами рублей, пенсионных накоплений граждан.

Вернемся к вопросу отказа государства индексировать пенсии на величину инфляции, и к чему это приведет? Как мы отмечали ранее – сегодня 2/3 пенсионеров в России получают пенсию на уровне величины прожиточного минимума, т.е. минимальную пенсию. Если отказаться от индексации пенсии ежегодно на величину инфляции, то через 3 года таких пенсионеров будет 80%, а через 5 лет 90% пенсионеров будут получать пенсию на уровне прожиточного минимума. У ныне работающих граждан упадет интерес следить за тем, чтобы его работодатель направлял страховые взносы в пенсионный фонд, так как сколько не направляй страховых взносов в ПФР, пенсия все равно будет на уровне прожиточного минимума при выходе на пенсию (минимальная). Многие помнят начало 2000 гг., когда только и было разговоров, что основная масса предприятий выплачивает зарплату в конвертах, на которую не начисляются ни НДФЛ, ни страховые взносы во внебюджетные фонды. Во многом благодаря и пенсионной реформе за последние 10 лет удалось вывести зарплату из тени и сегодня вопрос выплаты зарплаты бизнесом в конверте не стоит так остро. Можно даже сказать, что он снят с повестки. Возникает вопрос: правительство опять хочет вернуть бизнес, выплачивать зарплату в конвертах? В этом случае бюджет пенсионного фонда может потерять доходы от страховых взносов от 15 до 20%, потеряют свои доходы ФСС и ФОМС. Может потерять и Федеральный бюджет до 3% от налога на доходы физических лиц, так как он тоже начисляется на зарплату работающих граждан.

Учитывая, что годовой бюджет ПФР около 7 трлн. р., то потеря в 15% составит более 1,050 трлн. р., ФСС и ФОМС не досчитаются в своих доходах 400 млрд. р., ожидаемые доходы Федерального бюджета составят в 2016 г. около 13,7 трлн. р., потери доходов бюджета в 3%, это еще 400 млрд. р. Если мы все суммируем, то потери Федерального бюджета и внебюджетных фондов составят 1 трлн. 850 млрд. р. И придется искать не 500 млрд. р., о которых говорит господин Силуанов, необходимых для индексации пенсий на величину годовой инфляции, а 1 трлн. 850 млрд. р., выпадающих доходов. Произойдет раз-

балансировка сложившейся финансово-кредитной системы внебюджетных фондов. Сегодня внебюджетные фонды успешно решают стоящие перед ними задачи. Практически они не пользуются дотациями из федерального бюджета. Напоминаем, что только ПФР имеет дотацию из федерального бюджета 1,23% от ВВП, что составляет около 1 трлн. р., два других фонда не дотационные. А если отказаться от накопительной части пенсии (6%), что составляет ежегодно тоже около 1 трлн. р., то ПФР тоже будет не дотационным.

#### **Список используемых источников**

1. Статистические данные по заработной плате. – URL : [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/)
2. Средняя зарплата в России по регионам в 2015 году. – URL : <http://investschool.ru/srednyaya-zarplata-v-rossii-po-regionam-v-2015-godu>
3. Топ-10 менеджеров госкомпаний с самыми высокими доходами. – URL : [http://fedpress.ru/news/econom/news\\_business/1418973793-top-10-menedzherov-goskompanii-s-samymi-vysokimi-dokhodami](http://fedpress.ru/news/econom/news_business/1418973793-top-10-menedzherov-goskompanii-s-samymi-vysokimi-dokhodami)
4. Пенсионная реформа 2015 года. – URL : <http://pensia-expert.ru/trudovye-pensii/pensionnaya-reforma/>
5. Выступление Председателя Банка России Э. С. Набиуллиной на XXVI съезде Ассоциации российских банков 7 апреля 2015 года. – URL : [http://www.cbr.ru/press/print.aspx?file=press\\_centre/nabiullina\\_07042015.htm&pid=press&sid=itm\\_45856](http://www.cbr.ru/press/print.aspx?file=press_centre/nabiullina_07042015.htm&pid=press&sid=itm_45856)

### **ПОСЛЕДСТВИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ РАЗРЫВА МЕЖДУ ДОХОДАМИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ**

**Куликов А. Н. – соискатель кафедры «Экономика»,  
генеральный директор ЗАО агрофирма «Свобода»,  
Тамбовская область, Российская Федерация**

В своих статьях я не раз приводил примеры и расчеты в пользу дифференцированной шкалы по налогу на доходы физических лиц. Предлагали доходы граждан свыше 50 млн. р. облагать по налоговой ставке 50%, это давало бы ежегодно дополнительно в бюджет от 800 млрд. р. до 1 трлн. р. и затронуло бы чуть более 4% работающих граждан. Во всех странах с рыночной экономикой применяется или дифференцированная, или прогрессивная шкала по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ): Франция – 75%, Япония – почти 60%, Германия – 45%, США – 35%. А взимать налоги с физических лиц по ставке 50% в России есть с кого и есть что взимать. Давайте остановимся только на крупных госкомпаниях, которых в России насчитывается 30. Средний доход топ-менеджера российских госкомпаний в

2014 г. вырос в 1,6 раза. Из 12 членов правления «Роснефти» каждый получил в среднем за год по 215,3 млн. р., «Газпром» каждый из 16 топ-менеджеров (членов правления) получил по 150 млн. р., «Русгидро» – пять членов правления, каждый получил почти по 180 млн. р., РЖД – 25 членов правления – почти по 80 млн. р. каждый. Зарплата президента, председателя правления банка ВТБ господина А. Костина в 2015 г. по данным РБК составляет более 3 млн. р. в день, генерального директора ВТБ-24 господина М. М. Задорного составит 15 млн. долл., умножьте на 64 р. (столько стоит доллар на день написания статьи), получите 960 млн. р. за год. Топ-менеджеры группы ВТБ по прежнему остаются на олимпе списка Forbes, несмотря на то, что группа ВТБ по итогам первого полугодия 2015 г. получила 17,1 млрд. р. убытка по МСФО и списала 27 млрд. р. «безнадежных» долгов. И в этих условиях за полугодие расходы на содержание топ-менеджмента выросли на 5%. Оказывается экономический и финансовый кризис в России только для пенсионеров, учителей, врачей, преподавателей ВУЗов. Не коснулся экономический кризис и в 2015 г. топ-менеджеров, государственных компаний (практически всех 30 крупнейших госкомпаний), их доходы продолжали расти. Приведем только два примера. Члены правления – 12 человек «Роснефти» за первое полугодие заработали 2,7 млрд. р., а за весь 2014 г. – 2,8 млрд. р. и это несмотря на то, что цены на нефть упали более чем в 2,5 раза. Не отстает и «Газпром» в поощрении топ-менеджмента от «Роснефти». За девять месяцев 2015 г. на выплаты 16 членам правления было направлено 1,74 млрд. р., средний доход каждого составил 102,4 млн. р., за аналогичный период 2014 г. члены правления получили 1,60 млрд. р. или рост составил 8,5%. При этом, большинство экспертов отмечают довольно резкое снижение компанией добычи и нефти, и газа, что приводит к снижению денежного потока почти в три раза, с 14 млрд. долл. в 2014 г., до 5 млрд. долл. в 2015 г. По данным Министерства энергетики за январь – август 2015 г. предприятие группы «Газпром» добыли 258,8 млрд. м<sup>3</sup> газа, что на 11% ниже показателей января – августа 2014 г. По данным отчетности самой компании «Газпром» прибыль от продаж по РСБУ за 9 месяцев 2015 г. сократилась на 17,12% – до 547,5 млрд. р. А доходы руководства «Газпрома» в 2015 г. продолжают расти, несмотря на снижение физических, экономических и финансовых показателей компании. И такие примеры можно привести по каждой из 30 госкомпаний.

Читатель, думается, убедился, что в России есть с кого брать более высокие ставки по налогу на доходы физических лиц. Не намного меньше топ-менеджмент зарабатывает и в частных компаниях. А при-

чина здесь одна – отказ от введения дифференцированной шкалы по НДФЛ, это то, что большинство членов правительства (вице-премьеры, министры) являются или председателями правления или членами правления в госкомпаниях, а крупные частные компании отправили своих представителей в Госдуму и Совет Федерации, которые лоббируют свои интересы и в правительстве, и в Совете Федерации, и не хотят лишаться какой-то части своих огромных доходов, вот где на лицо конфликт интересов. А доходы пенсионеров, основная масса которых получает пенсию от 6...7 тыс. р. в месяц можно и ограничить, объясняя это тем, что индексация пенсии на величину инфляции приведет к росту инфляции. Почему в России в период кризиса богатые становятся богаче, а бедные беднее? И еще один вопрос: «Почему правительство по предложению финансового блока старается сократить доходы пенсионеров, те крохи, которые они получают, не индексировать зарплаты бюджетников и в тоже время растут сверхдоходы топ-менеджеров госкомпаний?» А ведь введение дифференцированной ставки по НДФЛ позволило бы замедлить резкое расслоение на сверхбогатых и бедных.

Пора понять, что в госкомпаниях зарплата высшего топ-менеджмента не должна превышать среднюю зарплату по предприятию (организации, холдинга, корпорации) от 500 до 10 000 раз и больше, можно как-то объяснить, когда эта разница составляет хотя бы 20...50 раз. Если господин Костин зарабатывает более 3 млн. р. в день, а рядовой работник в каком-нибудь регионе филиала ВТБ 120...150 тыс. р. в год (10...12 тыс. р. в месяц), и чтобы ему заработать дневную зарплату господина А. Костина потребуется более 20 лет. Не отстает и частный бизнес, где тоже разница в доходах достигает 10 000 раз и больше, беря пример с госкомпаний им можно (госкомпаниям), а почему частному бизнесу нельзя. Такой разницы в доходах среди работников одного предприятия (организации) нигде в мире нет. А если бы такое ограничение было, то и не было бы такого резкого расслоения на сверхбогатых и бедных, и способствовало росту зарплат во всех секторах экономики.

Пять лет назад разрыв в доходах по России между 10% богатых и 10% самых бедных составлял 15 раз, а в Москве в 41 раз многие экономисты называли критическим. В 2014 г. по оценкам ряда экономистов этот разрыв по России составил 21–22 раза, а по Москве – в районе 55 – 60 раз.

В 2015 г. этот разрыв еще может увеличиться. Вот где дополнительные источники пополнения бюджета.



### Список используемых источников

1. Статистика по динамике экономического развития России. – URL : <http://finik.me/post/222/#sthash.PNruotFO.dpuf>
2. Денежная масса. – URL : [http://www.banki.ru/wikibank/denejnaya\\_baza/](http://www.banki.ru/wikibank/denejnaya_baza/)
3. Российская экономика обескровлена. – URL : <http://krizis-kopilka.ru/archives/14927>
4. Куликов, Н. И. Экономика России: что будет? / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 33(267).
5. Тосунян. Россия по-прежнему занимает высокое место в мире по уровню инфляции / Тосунян. – URL : <http://bankir.ru/novosti/20151118/tosunyan-rossiya-po-prezhnemu-zanimaet-vysokoe-mesto-v-mire-po-urovnyu-inflyatsii-10113>
6. О текущей ситуации в экономике РФ по итогам января – октября 2015 года. – URL : <http://economy.gov.ru/minec/resources/6804fb45-36e2-4281-8c71-f83dfe49c17b/Мониторинг+январь-октябрь+2015.pdf>

## ПРИЧИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

**Куликов А. Н. – соискатель кафедры «Экономика»,  
генеральный директор ЗАО агрофирма «Свобода»,  
Тамбовская область, Российская Федерация**

Сегодня внебюджетные фонды успешно решают стоящие перед ними задачи. Практически они не пользуются дотациями из федерального бюджета. Напоминаем, что только ПФР имеет дотацию из федерального бюджета 1,23% от ВВП, что составляет около 1 трлн. р., два других фонда не дотационные. А если отказаться от накопительной части пенсии (6%), что составляет ежегодно тоже около 1 трлн. р., то ПФР тоже будет не дотационным. Так зачем же разрушать уже сложившиеся и успешно работающие финансовые структуры (внебюджетные фонды)?

Финансовый блок правительства можно было бы понять, если бы сокращая расходы бюджета на социальную сферу (пенсии, пособия, зарплату бюджетникам), высвободившиеся средства направлялись в реальный сектор экономики. Но эти деньги выводятся из российской экономики и вкладываются в американские казначейские обязательства. За 9 месяцев 2015 г. в ценные бумаги США было направлено более 600 млрд. р., в результате резервный фонд увеличился на 9,7 млрд. долл. За весь 2015 г. финансовый блок правительства планирует направить в ценные бумаги США 1 трлн. 70 млрд. р., выводя эти средства из Российской экономики и сокращая бюджетные расходы.

Таким образом, финансовый блок правительства, инвестируя средства в экономику США, участвует в ее развитии и подавляет рост экономики России. Как можно в сегодняшних условиях не индексировать пенсии, пособия, зарплаты бюджетников и в тоже время участвовать в финансировании экономики Запада. Финансовый и экономический блок правительства, можно сказать, пытается скопировать путь, пройденный Грецией за последние 5 лет. В Греции тоже все начиналось с сокращения бюджетных расходов, замораживания пенсий, пособий, зарплат бюджетников и таким образом выводились деньги из экономики Греции и направлялись на погашение долгов кредиторам. За 5 лет жесткой экономии в Греции пенсии сократились на 40%, зарплаты, в среднем, на 37% и как результат ВВП упал на 30%. Долг страны перед кредиторами уже составляет почти 220% к ВВП и этот долг продолжает расти. В июле 2015 г. была принята новая программа жесткой экономии в Греции и продажи государственных активов кредиторам, а взамен Еврокредиторы выделяют 82 млрд. евро, которые в основном пойдут на погашение долгов кредиторам. Сегодня никто не знает, когда будет завершена программа оздоровления экономики Греции и страна выйдет из кризиса. Да и не верят в эту программу оздоровления греческой экономики ни сам премьер-министр Греции Ципрас, ни греческий народ, ни европейские кредиторы. Все это привело к массовому недовольству населения Греции, население вынуждено было поменять свои приоритеты и политические взгляды, даже старшее поколение, которое редко меняет свои политические взгляды. Если 2,5 года назад политический рейтинг и самого Ципраса и его партии Сириза не превышал 3%, то в 2015 г. партия Сириза дважды одержала победу на выборах, а по результатам последних выборов сформировала большинство в парламенте, и Ципрас снова возглавил правительство. Резонно возникает вопрос: почему Россия выбрала путь по которому идет Греция [6]?

Мы не раз в своих статьях приводили высказывания Генри Киссинджера немецкой газете «Hendel Sblatt», повторимся еще раз, говоря о политике жесточайшей экономии в Европейском союзе, сказал: «Я не уверен, что понимаю, как за счет жесточайшей экономии можно добиться экономического роста. И даже пусть в теории все правильно, но я боюсь, что если требования новых урезаний возобладают, то политическая система может рухнуть еще до того, как весь процесс завершится». Так что в России тоже кто-то хочет, чтобы рухнула политическая система [7]?

Считаем, что проводимая финансовым блоком жесткая экономическая и финансовая политика, а Центральным банком борьба с ин-

фляцией монетарными методами ухудшают экономическую, финансовую и социальную ситуацию в России. Если не изменится экономическая и финансовая политика в стране, то за три года (2015 – 2017 гг.) падение ВВП в России может составить 8...10%, доходы населения сократятся на 15...20%, безработица вырастет до 6...8%, а среди молодежи до 20%, малое и среднее предпринимательство сократиться на 50%, количество малых и средних предприятий только за девять месяцев 2015 г. сократилось на 29,4% в годовом исчислении. Все это может привести к напряжению в обществе, массовому недовольству, к смене политических взглядов. Население перестанет голосовать за власть, даже старшее поколение, которое сегодня дает власти на выборах до 50% голосов. Может наступить коллапс и в обществе, и в экономике.

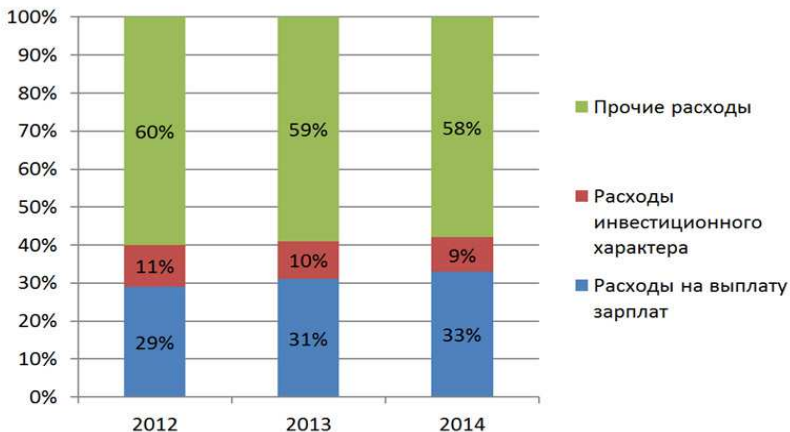
Господин А. Силуанов, выступая в Государственной думе, заявил, что: «В четвертом квартале мы ожидаем падение темпов роста экономики, и мы уже в последние месяцы текущего года, в начале следующего увидим положительные темпы экономического роста» [8]. Министр экономического развития господин А. Улюкаев на вопрос журналистов, когда прекратится падение российской экономики, сказал, что в третьем квартале 2015 года экономика России достигла «хрупкого дна». Но все эти заявления руководителей экономического и финансового блока правительства (А. Улюкаев, А. Силуанов) не подтверждены никакими расчетами и не имеют под собой оснований. Так ли это на самом деле? Если мы посмотрим структуру экономики, то обнаружим, что 71% всего объема экономики России составляет более 50% рынок потребления (оптовая и розничная торговля) и внутренние инвестиции – 20%, другими словами вложение компаний и предприятий в свое развитие. По результатам девяти месяцев 2015 г. признаков роста и потребительского спроса и внутренних инвестиций нет. По итогам 10 месяцев 2015 г. реальные доходы россиян упали на 10,9% в годовом исчислении, объем розничной торговли обвалился соответственно на 11,7%. По данным агентства Bloomberg реальные зарплаты россиян упали до уровня 1999 г. По данным всемирного банка в России отмечается рост уровня бедности, который вырос с 13,1 (16,1 млн. человек) в первом полугодии 2014 г., до 15,1% (21,7 млн. человек) в первом полугодии 2015 г. [9]. Следует отметить, продолжающееся сокращение потребительского спроса населения создает определенный замкнутый круг: в результате чего сокращаются объемы производства предприятий, вследствие чего происходит очередное снижение доходов населения, в итоге приводящее к новому сокращению спроса. Так и хочется спросить финансовый блок правительства: «Сколько же лет будем ходить по этому кругу?»

Продолжают сокращаться и инвестиции в основной капитал. По данным Росстата инвестиции российских компаний за восемь месяцев (январь – август) 2015 г. в основной капитал сократились на 6%. Это очень значительный показатель для экономики. Он отражает состояние всей экономики страны. Сокращение инвестиций в основной капитал носит отсроченный эффект. В 2015 г. еще продолжается реализация начатых в прошлые годы и первом квартале 2015 г. инвестиционных проектов и их финансирование. Но количество и объем таких проектов в России снижается из-за дороговизны кредитов, уменьшения прибыли предприятий, что также не позволяет им направить собственные средства на развитие предприятий. По итогам 2015 г. сокращение инвестиций в основной капитал может достичь 8%, а в 2016 г. это сокращение может быть еще значительнее, так как страна входит в 2016 г. не имея никакого инвестиционного задела. В региональных бюджетах тоже идет сокращение расходов на инвестиции, в результате чего сокращаются объемы строительства дорог, объектов ЖКХ, жилья эконом-класса, новых заводов и предприятий переработки. Правительство переложило реализацию указа президента от 7 мая 2012 г., где ставилась задача довести среднюю зарплату в здравоохранении и образовании до средней зарплаты по экономике в регионе на бюджеты регионов. Регионы довели зарплату до средней по экономике региона. Как результат доля расходов на выплату зарплат в структуре региональных бюджетов за три года достигла в среднем 33%, а по отдельным регионам до 40%, а расходы инвестиционного характера сократились до 9%, а в некоторых регионах до 5%, этих средств может хватить, возможно, только на капитальный ремонт здания администрации региона. О чем наглядно свидетельствует рис. 1 [10].

Поэтому следует отметить, что двум наиболее крупным составляющим российской экономики реального роста пока не предвидится не только в 2015 г., но и в 2016 г.

На 2016 г. правительство заложило механизм, в результате чего доходы населения будут только сокращаться, отказавшись от индексации пенсий на величину годовой инфляции, пособий, зарплат бюджетникам. Ориентируясь на действия правительства, бизнес тоже отказался индексировать зарплаты наемным работникам.

Рассмотрев подробно к чему приводят действия финансового блока правительства, проводящего жесткую экономическую и финансовую политику, постараемся предопределить последствия и результаты жесткой монетарной политики, проводимой Центральным банком.



**Рис. 1. Соотношение расходов на выплату зарплат и расходов инвестиционного характера в региональных бюджетах**

И начнем данное исследование с высказывания председателя ЦБ РФ госпожи Э. Набиулиной: «В экономике России лишние деньги поэтому, чтобы победить инфляцию, главная задача ЦБ – изъять эти деньги из экономики» [11]. Так ли это?

Что такое лишние деньги в экономике? Это когда деньги слишком дешевые (ставки в банках очень низкие, предприятия и население без каких-либо ограничений берут много кредитов, спрос превышает предложение, это начинает провоцировать инфляцию, денег в экономике много, экономика путем роста цен пытается сбалансировать спрос и предложение). Где в России низкие процентные ставки по кредитам в банках? Где вы видите в России избыток денег, когда население сметает все с полок магазинов? В России наоборот все 10 месяцев 2015 г. падает потребительский спрос и падение это оставляет 11,7% в годовом исчислении. Поэтому в России совсем другая ситуация.

Основным показателем, характеризующим обеспеченность национальной экономики деньгами (ликвидными активами) является коэффициент монетизации экономики. Коэффициент монетизации экономики – показатель, равный отношению денежной массы (наличные деньги, денежные средства на расчетных счетах предприятий, вклады предприятий и населения в банках) к валовому внутреннему продукту (ВВП). Данный показатель характеризует насыщенность экономики деньгами [12]. Другими словами монетизация экономики – это количество денег, которыми предприятия рассчитываются друг с другом за товары и услуги, выплачивают зарплату работникам. Насе-

ление покупает товары в магазинах, оплачивает услуги, предприятия и население платят налоги и т.д. Все операции в экономике должны осуществляться с использованием денег.

На 1 июля 2014 г. коэффициент монетизации российской экономики составлял 47,1%, сейчас (ноябрь 2015 г.) смеем предположить, данный коэффициент меньше на 10% и составляет 37...39% [13].

По материалам ЦБ РФ за 11 месяцев 2015 г. денежная база в широком определении снизилась 12,7% [14].

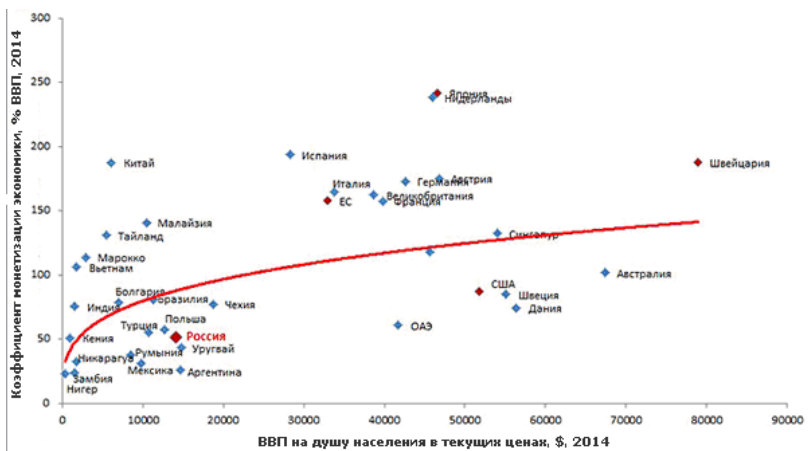
Денежная база в широком определении – это сумма наличных денег в обращении с учетом остатков в кассах кредитных организаций, объем средств на корреспондентских счетах кредитных организаций в Банке России, обязательные резервы, объем средств на депозитах кредитных организаций в Банке России.

Такой коэффициент монетизации экономики России (37...39%) был в начале 2000 гг. Из-за недостатка денег в экономике процветали бартерные схемы, расчеты с контрагентами за товары и услуги, выплата зарплаты работникам производилась готовой продукцией. Экономика на 80% была теневой, бартерные схемы в отчетах предприятий не отражались, возникла двойная бухгалтерия, не платили налоги. Что привело к деградации экономики. Разве экономике России это нужно?

Среднемировой показатель монетизации экономики составляет 125%, в Японии и Нидерландах – около 250%, Китай, Швейцария и Испания – почти 200%, Великобритания и Франция – 160%. Даже у Бразилии – 81%, Болгарии – 82%, Индии – 76%, данный показатель выше, чем в России. Монетизация российской экономики сегодня на одном уровне с монетизацией таких стран как: Парагвай (46%), Уругвай (45%), Румыния (43%) [15].

Анализируя показатели рис. 2 можно сделать вывод, что страны со стабильной рыночной экономикой в основном имеют высокий коэффициент монетизации экономики. Резонно возникает вопрос: «К чему стремится ЦБ РФ, достичь уровня монетизации Аргентины, Нигерии, где за последние 10 лет эти страны пережили по два дефолта?»

Почему в Российской экономике так мало денег, потому что Центральный банк на протяжении многих лет проводит целенаправленную политику по сокращению денежной массы в стране, таким образом, пытаясь добиться снижения инфляции. Сегодня в России все убедились, кроме руководства ЦБ, что политика по сокращению денежной массы в экономике не приводит к снижению инфляции, а наоборот, провоцирует инфляцию. Постараемся подробно показать читателю как минимум три причины, когда от проводимой ЦБ монетарной политики инфляция растет.



**Рис. 2. Коэффициент монетизации экономики отдельных стран мира**

1. Из-за дефицита денежных ресурсов доступность банковских кредитов, как для предприятий, так и для населения снижается, а стоимость кредитов растет. Сегодня, ставки по краткосрочным кредитам в России для бизнеса – 20% и выше, для населения – 23% и выше, в результате рост ставок по кредитам повышает издержки производства, которые производитель вынужден закладывать в себестоимость продукции, что приводит к росту цены на готовую продукцию, в итоге растет инфляция, потери конкурентоспособности российского бизнеса, потребительского спроса.

2. Низкое значение коэффициента монетизации экономики, что приводит к высокой скорости обращения денежной массы, к недоверию, к национальной денежной системе, экономические агенты спешат как можно быстрее обменять деньги на товар или купить доллар, Евро, что неизбежно приводит к высокой инфляции. Что и происходит сегодня в российской экономике.

3. Когда предприятия не имеют возможности получить дешевый кредит, а на развитие деньги нужны, то они вынуждены поднимать цены на товары, работы, услуги для потребителей. Так поступают те предприятия, от которых потребитель не сможет уйти после повышения цены (ЖКХ, транспортные услуги, производство продуктов питания и т.д.), в результате чего, все цены начинают синхронно расти, что также приводит к инфляции.

Создалась интересная ситуация в России. Центральный банк создал дефицит денежной массы, в результате многолетней борьбы с инфляцией, что служит причиной высокой инфляции.

### Список используемых источников

1. Глазьев, С. О таргетировании инфляции // Вопросы экономики. – 2015. – № 9. – С. 1 – 12.
2. Шульгин, А. Г. Целевой сдвиг монетарной политики России как результат правительственного лидерства при стратегическом взаимодействии с ЦБ РФ // Научные доклады лаборатории макроэкономического анализа. WP12. Высшая школа экономики. – 2007. – № 4.
3. Воронкина, Д. В. Последние тенденции экономического развития / Д. В. Воронкина, А. А. Волкова, А. А. Судина // Концепт. – 2015. – Спецвыпуск № 09. – URL : <http://e-koncept.ru/2015/75148.htm>.
4. Ершов, М. Возможности роста в условиях валютных провалов в России и финансовых пузырей в мире / М. Ершов // Вопросы экономики. – 2015. – № 12. – С. 32 – 50.
5. Симонов, В. Антироссийские санкции и системный кризис мировой экономики В. Симонов // Вопросы экономики. – 2015. – № 2. – С. 49 – 68.

## РЕФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ – ПУТЬ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

**Куликов А. Н. – соискатель кафедры «Экономика»,  
генеральный директор ЗАО агрофирма «Свобода»,  
Тамбовская область, Российская Федерация**

Как и 20 лет назад, у правительства главная задача – это побороть инфляцию. Но оно сегодня мало что делает по стимулированию спроса на рынке, а все его действия направлены на снижение расходов, что уже привело к снижению спроса на рынке, о чем наглядно говорят итоги I квартала 2015 г. В I квартале 2015 г. сокращение ВВП достигло 2,2%, а в марте падение экономики России ускорилось и составило 3,4% против 1,2% в феврале.

Основными факторами падения ВВП в марте 2015 г. являются сокращение оптовой и розничной торговли, снижение объемов строительно-монтажных работ и сокращение консервативной оценки динамики нефтепродуктов. Сокращение чистых налогов на продукты и импорт в марте составило 5,3% к соответствующему периоду прошлого года, на падение ВВП оказало влияние сокращение инвестиций в основной капитал. Снижается потребительская активность населения, люди стремятся меньше тратить в сложившихся условиях. Около 44% граждан сократили объемы покупок продуктов и товаров повседневно-го спроса в среднем на 24%. 77% опрошенных сказали, что в I квартале 2015 г. цены выросли на треть по сравнению с декабрем 2014 г. По данным Минэкономразвития инфляция с начала года составила 16,9% в годовом исчислении, в странах Евросоюза за I квартал 2015 г.



цены на продукты питания выросли на 0,7%. Правительство и Центральный банк своими действиями заморозили и реальный, и финансовый сектора экономики, остановили все, только не победили инфляцию.

В своем интервью «Hendelsblatt» Генри Киссинджер, говоря о политике жесточайшей экономии в Европейском союзе, сказал: «Я не уверен, что понимаю, как за счет жесточайшей экономии можно добиться экономического роста. И даже пусть в теории все правильно, но я боюсь, что если требования новых урезаний расходов возобладают, то политическая система может рухнуть еще до того, как весь процесс завершится»[2].

Скажем прямо, что вывод Генри Киссинджера сегодня стоит очень остро для России, чем 10 лет назад. Для всех может служить живым примером Греция, где политика жесткой экономии в течение 5 лет привела к падению ВВП более чем на 25%, сокращению реального сектора экономики, безработица выросла до 25%, а среди молодежи до 30 лет – около 50%, государственный долг составляет около 200% к ВВП и долг будет расти и расти [3]. И как результат – смена правительства и приход к власти «левых».

Расчет Германии на то, что, уничтожив экономику Греции, откроется рынок для немецких товаров, не оправдался. Все вышло наоборот, так как все пять лет сокращались доходы населения, а соответственно, падал спрос, и немецкие товары оказались никому не нужны в Греции. Другими словами, правительство Германии совсем не задумывалось о том, на какие доходы греки будут покупать товары из Германии.

Политика жесткой экономии в течение последних лет в Евросоюзе привела к рецессии в экономике Германии и других странах Евросоюза. Почему этого не понимает финансовый блок российского правительства? Хотелось бы обратиться и к Президенту страны, и к правительству, и к читателям, и поставить вопрос о влиянии государства на развитие экономики. Для нынешней России – это вопрос развития, процветания или стагнации и обеднения населения. Ведь в конечном итоге благосостояние страны и ее граждан, их социальная защищенность определяются уровнем производства материальных благ. Складывающаяся экономическая и социальная обстановка в стране заставила нас срочно взяться за перо. Правительство в последние месяцы свело всю свою деятельность к проведению круглых столов, всевозможных чтений, типа Гайдаровских, куда, как правило, приглашаются экономисты-неолибералы, где члены правительства выступают в качестве экспертов, вместо того, чтобы заниматься делом. Все экспертные оценки и членов правительства, и экономистов-неолибералов можно свести к одному выражению «сегодня плохо, но будет еще хуже».

И этим провоцируют панику среди населения, владельцев бизнеса, банковского сектора, вместо того, чтобы сказать и населению, и бизнесу, что делает и будет делать правительство по выходу из сложившейся ситуации в экономике (о ситуации в экономике напишем ниже). Сегодняшние предложения, как и последние 20 лет, одни и те же, и поступают от финансового блока правительства – это борьба с инфляцией, заморозка зарплат, пенсий, повышение пенсионного возраста, снижение расходов на здравоохранение и образование, неподъемные кредиты для населения и бизнеса.

Россия – президентская республика и есть кому давать экспертные оценки и выступать с заявлениями – на это и президент в России, а членам правительства надо засучить рукава и работать. Представьте себе, если бы на заводе главный инженер, начальники цехов выступали бы с оценками, заявлениями, предложениями, а завод не отапливался, цеха не работали, думаю сразу возник бы вопрос об их соответствии занимаемым должностям. Вот что-то подобное у нас сегодня в правительстве. Обнародованный антикризисный план из 64 пунктов нельзя назвать планом, это, можно сказать, 64 пункта возможных намерений, малопонятных движений правительства. И эти намерения всего на один 2015 г. Любой экономист скажет, что антикризисный план не может быть рассчитан только на один год.

I квартал 2015 г. завершился, но к этому плану никто не приступил, пока продолжается работа по сокращению бюджетных расходов (к чему может привести сокращение бюджетных расходов напишем ниже). И чуть ли не на второй день министр финансов А. Силуанов заявил, что в первом полугодии он даст на антикризисные мероприятия только 10 млрд. р., так как для реализации плана отсутствует законодательная база [4].

При самом оптимистичном прогнозе законодательная база может быть принята к 1 июля 2015 г., в течение III квартала 2015 г. эта законодательная база дойдет до исполнителя и к декабрю 2015 г., возможно, кто-то и получит деньги по антикризисной программе, но, думаем, что к этому времени они мало в чем смогут помочь.

Обратимся к статистике. За счет чего происходил рост экономики последние 6 лет? Рост экономики составил 9,8% за 6 лет. 89% этого роста экономики обеспечивали четыре отрасли, представляющие сферу услуг (оптовая и розничная торговля, финансовая деятельность, операции с недвижимостью, аренда, транспорт и связь). Если рассматривать 2014 г., то финансовая деятельность дала около 40% роста экономики (или 0,64% от роста всей экономики страны на 1,6%), операции с недвижимостью – более 20% и оптово-розничная торговля – около 18%.

Если посмотрим структуру экономики и отраслевые трансформации, то обнаружим, что занятые в сфере услуг создают 67% от всей добавленной стоимости отраслей экономики России или 39,2 трлн. р. в текущих ценах, а промышленное производство (добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа, воды, обрабатывающие производства) только 29%, в денежном выражении 17 трлн. р., сельское хозяйство и рыболовство – 4,2% (2,3 трлн. р. в текущих ценах) [5]. Последние 10 лет развитие экономики было направлено не на отраслевое расширение и диверсификацию, а шло по пути наименьшего сопротивления – оптовая и розничная торговля, операции с недвижимостью, финансовая деятельность, но это все напрямую связано с благосостоянием населения и темпами роста кредитования населения банками. Сегодня доходы населения не растут, банковский сектор всех платежеспособных заемщиков давно привлек по полной, не только прокредитовал, некоторые банки проявили усердие и закредитовали, что в дальнейшем может привести к росту просроченной задолженности. Повышение ключевой ставки Центральным банком, можно сказать, остановило кредитование населения коммерческими банками. Сегодня можно рассматривать четыре отрасли, которые могут вытащить экономику России из кризиса: обрабатывающая промышленность, строительство, сельское хозяйство, здравоохранение, которые имеют внутренний потенциал и здесь может произойти большой толчок, связанный с импортозамещением для роста.



У правительства сегодня отсутствует стратегия по развитию экономики России. В программе «Стратегии правительства–2020», изложенной более чем на четырехстах страницах, отсутствует отдельная глава о промышленной политике. На вывод страны из кризиса правительство направляет чуть более 3% ВВП и из них 73% будут направлены на поддержку банковского сектора. Мы взяли с сайта правительства график «Как правительство собирается активировать экономический рост? (млрд. р.)».

Несложно посчитать, что правительство планирует дать для активизации роста экономики – 264 млрд. р., вот и все средства в экономике, что составляет 0,34% от ВВП страны и не тянет даже на статистическую погрешность. За статистическую погрешность, как правило, принимают 2...3%. Вот вам антикризисный план, который говорит, что правительство ничего делать не будет. Сейчас правительство считает, что нет смысла заниматься созданием новых производств, так как для этого нет денег и продолжает сокращать расходы бюджета. 6 апреля 2015 г. по инициативе правительства Государственной Думой был принят закон о сокращении бюджетных расходов еще на 298 млрд. р., хотя в этом никакой необходимости не было. А вот банковскому сектору правительство выделит 1 трлн. 450 млрд. р.: 250 млрд. р. – докапитализация банков через ФНБ, 300 млрд. р. – предоставление средств Внешэкономбанку через ФНБ и 1 трлн. р. – докапитализация системно значимых банков через АСБ. Нecessности выделять такие деньги банкам нет. Давайте посмотрим, кто получит эти деньги? Это около 20 московских банков: государственные банки и крупнейшие частные банки. Но они и так имеют хорошую поддержку от своих акционеров. А вот региональным банкам, которые кредитуют тысячи предприятий в регионах Российской Федерации (региональные банки являются опорными социально значимыми для большинства регионов) по оценке большинства экспертов, достаточно и 100 млрд. р. поддержки, но им почему-то не дают и этих денег.

По оценкам ведущих экономистов, Россия уже сегодня может произвести продукции на 3...4 трлн. р. взамен импорта, и это не только продовольственные товары и товары народного потребления, но и оборудование, для чего необходим кредит не менее 1,5 трлн. р. под 8...10% годовых. Без этого никакого импортозамещения не будет. А еще 1,5 трлн. р. направить на строительство новых производств, которые в будущем обеспечат импортозамещение. И такие деньги (3 трлн. р.), у государства есть – это резервный фонд, который хранится в ценных бумагах правительства США, а сокращение бюджета не изменит структуры экономики России. Только правительство сегодня своими руками уменьшает размер ВВП страны. Пора понять, что ни

резервный фонд, ни фонд национального благосостояния не дали положительных результатов для экономики в кризис 2008–2009 гг. Копили-копили, потом быстро проели, а затем начали копить заново, чтобы проесть в кризис в 2015 г.

Такая политика министерства финансов, когда деньги Российской Федерации отправляются в ценные бумаги правительства США под 2...3% годовых, а крупный бизнес и коммерческие банки загнали в кабалу перед финансовыми структурами США и Евросоюза, когда они свои же деньги вынуждены брать под 7...8% годовых, но эти кредиты в 2,5 раза дешевле, чем брать в Российских банках. Такой долг перед иностранными финансовыми структурами составляет \$650 млрд., умножьте на 55 р. (столько стоит доллар) и получите астрономическую сумму – 35,7 трлн. р. Это 45% ВВП Российской Федерации [17].

Наше же правительство вместо стимулирования экономики, спроса на рынке делает все, чтобы сократить объем ВВП в 2015 году. Проводимая правительством экономическая и финансовая политика по прогнозам компании ФБК в 2015 г. приведет к сокращению реальных доходов: у бюджетников – более 10%, у госслужащих – 15%, в негосударственных секторах экономики от 15 до 18%.

В России сегодня нужна новая экономическая политика, а не стабилизационные меры, предлагаемые правительством по обузданию инфляции, укреплению рубля, сокращению расходной части бюджета, об этом говорит и мировой опыт. В правительство должны прийти люди, способные предложить новую экономическую политику, нестандартные решения, способные осуществить финансовую реформу в России и оздоровить экономику.

#### **Список используемых источников**

1. Выступление Председателя Банка России Э. С. Набиуллиной на XXVI съезде Ассоциации российских банков 7 апреля 2015 года. – URL : [http://www.cbr.ru/press/print.aspx?file=press\\_centre/nabiullina\\_07042015.htm&pid=press&sid=itm\\_45856](http://www.cbr.ru/press/print.aspx?file=press_centre/nabiullina_07042015.htm&pid=press&sid=itm_45856)
2. Киссинджер, Г. США нужно переосмыслить свое отношение к мировому порядку / Г. Киссинджер. – URL : <http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=13>
3. Выступление Министра финансов Антона Силуанова в Государственной Думе. – URL : <http://www.5-tv.ru/news/101394/>
4. Социально-экономическое развитие России в 2015 гг. – URL : <http://rusrand.ru/docconf/sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie-rossii-v-2015-gg>
5. Монетизация экономики. – URL : [https://ru.wikipedia.org/wiki/Монетизация\\_экономики](https://ru.wikipedia.org/wiki/Монетизация_экономики)
6. Статистика по динамике экономического развития России. – URL : <http://finik.me/post/222/#sthash.PNruotFO.dpuf>
7. Российская экономика обескровлена. – URL : <http://krisis-kopilka.ru/>

8. Куликов, Н. И. Экономика России: что будет? / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 33(267).

## **ПРОБЛЕМЫ ДОСТИЖЕНИЯ И УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТАМБОВСКИЙ ЗАВОД «КОМСОМОЛЕЦ» ИМЕНИ Н. С. АРТЕМОВА»**

**Куроедов Е. М. – магистрант кафедры «Экономика»**

Современные реалии таковы, что большая часть предприятий Российской Федерации испытывает трудности связанные с обеспечением и постоянным поддержанием финансовой устойчивости. От выполнения данного условия напрямую зависит стабильность функционирования предприятия, его планомерное развитие и получение достаточной для воспроизводства прибыли, а так же способности удовлетворять обязательства по платежам.

Трудности у предприятий возникают при нарушении механизма проведения расчетов. Неоплаченные покупателями во время счета за поставленную продукцию или снижение объема этих средств ведет к возникновению просрочки выплат предприятия в адрес поставщиков, персонала, бюджетов, проще говоря, начинает образовываться финансовый кризис.

Руководству предприятия крайне важно определить число имеющихся проблем, мешающих финансовой устойчивости. После чего разумным будет применение комплекса мер, направленных на исправление сложившейся ситуации.

Предприятие, контролирующее свою финансовую устойчивость, и способное поддерживать ее на высоком уровне, имеет ряд преимуществ на фоне своих конкурентов и организаций схожего профиля. Финансово устойчивое предприятие не испытывает трудностей в поиске инвесторов и квалифицированных кадров, а процент одобренных кредитных заявок всегда высок.

Финансовую устойчивость предприятия можно легко определить по соответствию ряду факторов:

- платежеспособность, позволяющая выполнять собственные обязательства;
- высокая кредитоспособность, при которой происходит своевременная оплата кредитов, процентов по ним;
- высокая рентабельность, благодаря которой курс акций и дивидендов по ним всегда находятся на достойном уровне;

– высокая ликвидность, заключающаяся в способности собственными активами покрывать обязательства по пассивам в равной или превышающей многократно степени.

Не редким явлением для предприятий, которое ведет к образованию первой проблемы, считается дисбаланс в сочетании заемной и собственной частей в имуществе. Отсюда появляется проблема неспособности действий, направленных на увеличение собственного капитала, перекрывать полный объем заимствованных средств. Предприятия, относящиеся к любым отраслевым направлениям приходят к тому моменту, когда преобладающая часть имущественного фонда приобретена в кредит, производить оплату которого нет финансовых возможностей. Указанное обстоятельство приводит к возникновению недоверия у банков и участию отрицательных решений по обращениям организации с целью получения новых кредитов.

Рассмотрим важность соотношения собственного и заемного капитала на примере ОАО «Тамбовский завод «Комсомолец» имени Н. С. Артемова» (сокращенное название ОАО «ЗАВКОМ») за 2012 – 2014 гг.

### 1. Величины абсолютных значений предприятия «ЗАВКОМ»

Статья баланса	Абсолютное значение, тыс. р.		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Собственный капитал (СК)	1 073 854	1 181 741	1 180 414
Долгосрочные обязательства (ДО)	103 513	128 631	202 488
Краткосрочные обязательства (КО)	1 815 073	1 005 069	1 879 091

Определим значение показателя соотношения собственных и заемных средств путем применения формулы:

$$K_{сзс} = \frac{\text{долгосрочные обязательства} + \text{краткосрочные обязательства}}{\text{собственный капитал}}$$

Проведя вычисление, определим, что в 2012 г. нормативное значение, установленное приказом Минэкономки России в 0,7 было не-

много превышено, и составляло 1,092. Уже в 2013 г. коэффициент уменьшился до значения в 0,959, в 2014 г. произошло некоторое увеличение зависимости предприятия от средств со стороны, коэффициент возрос до 1,763. Говоря простым языком, в 2014 г. ОАО «ЗАВКОМ» для покрытия расходов своей деятельности требовалось на 1 р. собственного капитала привлечь со стороны 1 р. 76 к. Отсюда можно заключить об использовании предприятием заемных средств превышающих собственные.

Фактором, так же помогающим определить финансовую устойчивость предприятия, служит коэффициент ликвидности. Ликвидность есть ничто иное, как способность активов быть быстро проданными по цене максимально приближенной к рыночной. От возможности ценностей к быстрой реализации в деньги образовался термин ликвидные активы.

Все ценности могут быть разделены на высоколиквидные, низколиквидные и неликвидные. Российская экономическая практика предусматривает определение ликвидности активов путем использования трех понятий:

– текущая ликвидность, при которой во внимание берется отношение имеющихся (текущих) активов к текущим пассивам. Такая величина наиболее часто применима и является общей. Нормальным считается коэффициент равный или превосходящий значение 2. Предприятия с показателем ниже 1 испытывают финансовые трудности и находятся на пути к банкротству, ввиду не возможности оплачивать собственные счета. Определить коэффициент можно по формуле:

$$K_{тл} = OA/KO;$$

– быстрая ликвидность способна показать отношение между краткосрочными активами и пассивами. Определяя быструю ликвидность во внимание не берутся способные принести убытки при реализации материально-производственные запасы. Хорошим считается величина коэффициента не ниже 1. Используется формула:

$K_{бл} = (\text{краткосрочная дебиторская задолженность} + \text{краткосрочные финансовые вложения} + \text{денежные средства}) / \text{текущие обязательства};$

– абсолютная ликвидность определяется путем нахождения отношения между денежными средствами, краткосрочными финансовыми вложениями и пассивами. Коэффициент не ниже 0,2 в России считается оптимальным. Значение находят по формуле:

$K_{ал} = (\text{денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения}) / \text{текущие обязательства}.$



## 2. Необходимые для расчета ликвидности данные из бухгалтерского баланса ОАО «ЗАВКОМ»

Статья баланса	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Оборотные активы	2 300 914	1 579 529	2 314 545
Краткосрочные обязательства	1 815 073	1 005 069	1 879 091
Краткосрочная дебиторская задолженность	634 079	440 755	690 495
Краткосрочные финансовые вложения	11 771	6 696	40 760
Денежные средства	16 431	18 331	66 995
Заемные средства	0	0	50 924
Прочие обязательства	0	115	115

На основании данных табл. 2 определим ликвидность активов ОАО «ЗАВКОМ».

Текущая ликвидность активов ОАО «ЗАВКОМ» в 2012 г. составляла 1,295, что говорит о возможных финансовых трудностях предприятия при осуществлении собственной деятельности. Коэффициент к 2013 г. возрос до 1,623, т.е. организация стала укреплять свое финансовое положение, хотя еще и не поднялось на безопасный уровень. Ситуация 2014 г., когда доля заемных средств предприятия увеличилась, привела к образованию коэффициента текущей ликвидности в 1,251, что свидетельствует о новых финансовых проблемах, испытываемых предприятием.

Значения быстрой ликвидности составили в 2012, 2013 и 2014 гг. равнялось 0,373; 0,479 и 0,431 соответственно, а значит, предприятие не способно погашать краткосрочные обязательства ликвидными активами.

Высокий финансовый риск и невозможность предприятия оплачивать собственные счета свидетельствует и показатель абсолютной ликвидности, составлявший за исследуемые года значения 0,02; 0,03 и 0,06.

Таким образом об ОАО «ЗАВКОМ» можно заключить, как о предприятии со слабой финансовой устойчивостью, выраженной наличием преобладающей части заемных средств, и низкой ликвидностью собственных активов.

Следствием нехватки средств для оплаты собственных счетов является образование долговых обязательств перед банками, поставщиками, персоналом, фондами, кредиторами. Не первый год в целом по промышленности наблюдается картина неравномерного соотношения кредиторской и дебиторской задолженностей. Такие условия существования предприятия неизбежно становятся причиной сокращения источников финансирования. Наличие малого объема денег или их полное отсутствие, либо имеющиеся долги в свою очередь послужат толчком к замедлению воспроизводства вплоть до полной остановки.

Ухудшение ситуации с финансовой устойчивостью предприятия оказывает негативное влияние на отношение с покупателями, инвесторами и партнерами. Данные категории лиц начинают терять доверие к компании, и с целью сберечь свои финансы они прекращают выступать в роли источника привлечения денег.

В связи с этим, возникает еще одна проблема финансовой устойчивости предприятия, заключающаяся в дефиците оборотных средств. В большинстве случаев это является первым сигналом к скорому банкротству организации.

Преследуя цель предотвратить банкротство и нормализовать финансовую устойчивость предприятия, владельцы и управляющие прибегают к ряду мер по установлению равнозначности между собственными и заемными средствами. Идеальной моделью финансовой стратегии будет считаться многократное преобладание собственных средств. Добившись возможности удовлетворять условие создания базы финансовой устойчивости и его платежеспособности в нужные сроки, что в свою очередь снизит либо полностью исключит вероятность наращивания заемных средств, и уберезет имеющиеся основные средства от нерационального применения. Учитывая данное правило, предприятию необходимо помнить об обязательстве возвращения заемных средств, а так же о выплатах работникам, кредиторам, банкам и т.д. Выплата процентов по заемным средствам неизбежна, и приводит к потере части прибыли, которая могла быть использована в виде оборотного капитала.

Предприятиям для улучшения положения своей финансовой устойчивости следует провести комплекс мер:

- усилить контроль, а в некоторых случаях и вовсе запретить, отток средств из производства в сферу обращения. Пресечь все пути вывода капитала за пределы страны;

- ужесточить контроль за работой в приватизированном и государственном секторах экономики, что приведет к капитализации чистой прибыли, и следовательно, к увеличению порога накопления;
- направление имеющихся средств, не зависимо от валюты их выражения, в производственный сектор;
- создание органа надзора за улучшением финансового состояния;
- гарантия полной капитализации средств, полученных с продажи акций и других ценных бумаг;
- тесное сотрудничество с государством, направленное на улучшение финансовой устойчивости.

Предприятиям крайне трудно выживать в условиях плохой финансовой устойчивости. Большая часть общего числа предприятий не способно найти выход из столь затруднительной ситуации основываясь только на собственных силах и ресурсах. Взаимодействие с государством и получение от него помощи способно в разы повысить возможность организации вести деятельность по воспроизводству.

Ряд указанных мер способен направить деятельность предприятия на нормализацию и улучшение обстановки с финансовой устойчивостью.

#### **Список используемых источников**

1. Бочаров, В. В. Финансовый анализ / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2004. – 240 с.
2. [www.center-YF.ru](http://www.center-YF.ru)
3. Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. – М. : Юнити-Дана, 2006. – 160 с.
4. Капанадзе, Г. Д. Оценка финансовой устойчивости: методы и проблемы их применения / Г. Д. Капанадзе // Российское предпринимательство. – 2013. – № 4(226). – С. 52 – 58. – URL : <http://www.creativeconomy.ru/articles/28124/>

### **ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР ДЛЯ ИНВЕСТОРА НА ПРИМЕРЕ ПАО «ЭЛЕКТРОПРИБОР»**

**Куроедов Е. М. – магистрант кафедры «Экономика»  
Работа выполнена под руководством д-ра экон. наук, проф.,  
заведующего кафедрой «Экономика» Н. И. Куликова**

Финансовое положение предприятия рассматривается как первоочередной показатель успешности экономической стратегии организа-

ции. Финансовое состояние наглядно демонстрирует степень конкурентоспособности предприятия, указывает на положительное развитие делового сотрудничества в будущем. Выступая своего рода измерителем уровня соответствия экономическим потребностям и планам самой организации, финансовое состояние по праву считается первоочередным звеном в системе определения инвестиционной ценности.

Современные реалии, сложившиеся непосредственно в экономическом секторе, требуют постоянного привлечения финансовых средств из вне системы предприятия. Отталкиваясь от понимания важности длительных инвестиций можно рассматривать их, как фактор обеспечения жизнеспособности экономики в целом. Предоставление инвестиционных средств представляет собой длительный, объемный и точновыверенный процесс, понимание и соответствие которому позволяет достигать и наиболее полно использовать необходимые адекватные решения. Вершиной пирамиды инвестиционного цикла является определение наиболее подходящего для направления средств предприятия. Абсурдно полагать, что предоставление инвестиционных ресурсов возможно организации, не обладающей инвестиционной привлекательностью. Однако, четкого понятия сущности определения «экономической привлекательности» экономическая литература не может предоставить на данный момент.

Закон «О рынке ценных бумаг» определяет инвестора как «лицо, которому ценные бумаги принадлежат на правах собственности или ином вещном праве». Законом предусмотрен термин «добросовестный приобретатель – лицо, которое приобрело ценные бумаги, произвело их оплату и в момент приобретения не знало и не могло знать о правах третьих лиц на эти ценные бумаги, если не доказано иное».

Инвестиционный стиль, т.е. манера покупки ценных бумаг у предприятия рассматривает два вида инвесторов: стратеги и тактики. Тактикам присуще активная работа с ценными бумагами предприятия лишь на протяжении короткого периода времени, за который им удастся извлечь желаемую прибыль. Стратегам же намного важнее получить и максимально долго удержать в своем распоряжении возможность оказывать воздействие на работу АО. Осуществлять задуманное можно путем нахождения на посту председателя совета директоров, либо собрать в своем распоряжении контрольный пакет акций. Получение прибыли от разницы цен на акции для такого рода инвесторов играет второстепенную роль, и рассматривается как приятное дополнение.

Некоторая часть инвесторов представляет собой людей, разбирающихся во всех нюансах вложения собственных средств, и могут определить наиболее оптимальную стратегию ведения инвестиционного процесса. Одним из инструментов при выборе предприятия служит анализ финансовой устойчивости предприятия.

Финансовая устойчивость – это стабильное финансовое состояние организации, достигаемое приемлемой частью собственного капитала в общей совокупности источников финансирования. Приемлемая доля собственного капитала гарантирует использование сторонних источников финансирования лишь в ситуациях, при которых предприятие способно проследить и обеспечить полный и своевременный возврат этих средств. Следовательно, сумма краткосрочных обязательств должна быть меньше стоимости ликвидных активов.

Контроль устойчивости финансового состояния возможен при постоянном отслеживании ряда показателей, способных отображать изменения. Важно учитывать:

- формы капитала организации по его размещению и факторам, приводящих к его изменению;
- мониторинг интенсивности и эффективности его обращения;
- способность предприятия оплачивать свою деятельность и выдавать средства третьим лицам в качестве кредита;
- запасы, отражающие финансовую устойчивость организации.

Углубляясь в вопрос рентабельности совершения инвестиций в предприятие, стоит рассмотреть подробнее основные аспекты на примере конкретной организации. В качестве предполагаемого объекта для направления средств возьмем Тамбовское ПАО «Электроприбор».

Анализируя рациональность вложения денег, остановимся на ликвидности активов и соотношении собственных и заемных средств. Найдя данные коэффициенты, можно возыметь представление о стратегии функционирования предприятия и о сложившемся финансовом положении. Знание этих данных позволит инвестору вложить собственные средства правильно, и либо получить хороший доход, либо не потерять уже имеющееся.

Ликвидность – способность актива к быстрой реализации с малой потерей в изначальной цене. Основываясь на приведенных в бухгалтерском балансе ПАО «Электроприбор» данных, потребуется определить коэффициенты быстрой, текущей и абсолютной ликвидности. Для полного представления ситуации, следовало бы проследить все коэффициенты в динамике, хотя бы за 3 года. Для расчетов прибегнем к данным из табл. 1.

## 1. Данные для расчета ликвидности

Статья баланса	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Оборотные активы	948 723	1 438 702	1 999 610
Краткосрочные обязательства	454 814	908 805	1 145 550
Краткосрочная дебиторская задолженность	258 299	278 340	638 836
Краткосрочные финансовые вложения	0	0	0
Денежные средства	57 064	280 924	244 152
Заемные средства	0	0	0
Прочие обязательства	0	0	0

Определяя текущую ликвидность, во внимание берется соотношение текущих активов и пассивов. Присущий предприятиям с хорошей финансовой политикой и стратегией коэффициент равняет или превышает 2, а показатель менее 1 встречается у предприятий, имеющих финансовые трудности:

$$\text{Ктл} = \text{ОА/КО.}$$

ПАО «Электроприбор» в 2012 г. имело коэффициент текущей ликвидности равный 2,09. Однако, к отчетному периоду 2013 г. произошло снижение показателя до 1,58. Последний из интересующих нас 2014 г. завершился с коэффициентом 1,75. Можно заключить о нормальном финансовом состоянии предприятия, что подтверждается разумной быстротой оборота текущих активов.

Быстрая ликвидность даст понятие пропорции быстрых активов и пассивов, при том, что учтены не будут материально-производственные запасы, продажа которых способна нанести убыток. Таким образом, этот показатель демонстрирует возможность организации осуществлять расчет по счетам для погашения текущих обязательств. Хорошим считается показатель больше 1:

$$\text{Кбл} = (\text{краткосрочная дебиторская задолженность} + \text{краткосрочные финансовые вложения} + \text{денежные средства}) / \text{текущие обязательства.}$$

Деятельность предприятия в 2012 г. завершилась с показателем быстрой ликвидности 0,125, что говорило о не способности активов в случае продажи покрыть краткосрочные обязательства. Коэффициент

в 2013 г. немного увеличился – 0,31, но данный рост не способен покрыть текущих затрат. Показатель всего в 0,231, который предприятие показало по истечению 2014 г., упрочил факт о слабой ликвидности активов, реализация которых не принесет объем средств, достаточный для погашения образовавшихся недавно счетов.

Абсолютная ликвидность предприятия, нормальным значением которой является 0,2 и выше, определяется по формуле:

$$\text{Кал} = (\text{денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения}) / \text{текущие обязательства.}$$

Абсолютная ликвидность дает представление величины части краткосрочной задолженности, погашение которой возможно за счет имеющихся денежных средств и приравненным к ним финансовым вложениям. В 2012 г. ПАО «Электроприбор» имело коэффициент 0,13, что говорило о финансовых трудностях, не позволяющих предприятию совершать своевременные платежи, покрывающие текущие расходы.

Отчетная дата 2013 г. зафиксировала коэффициент на отметке в 0,31, что полностью соответствует норме. Итоговый коэффициент 2014 г. конечно, составил несколько меньшее значение – 0,23, но по-прежнему остался в границах допустимого значения. Предприятие вышло на уровень, при котором возможно постоянное предоставление оплаты текущих расходов.

## 2. Данные из баланса ПАО «Электроприбор»

Статья баланса	Значения, тыс. р.		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Собственный капитал (СК)	748 353	784 107	1 262 177
Долгосрочные обязательства (ДО)	6379	7004	9879
Краткосрочные обязательства (КО)	454 814	908 805	1 145 550

Пользуясь формулой нахождения коэффициента соотношения собственных и заемных средств, установим этот показатель:

$$\text{Кссзс} = \text{краткосрочные обязательства} + \text{долгосрочные обязательства} / \text{собственный капитал.}$$

Получаем, что в 2012 г. значение составило 0,616 при нормальной величине, установленной Минэкономки Российской Федерации в 0,7. Следовательно, предприятие могло совершать свою деятельность и заниматься воспроизводством продукции за счет собственных средств, привлекая из вне лишь малую часть. Ситуация 2013 г. говорит о за-

метном увеличении доли заемного капитала, коэффициент вырос до 1,168. Такое увеличение говорит о возникшем в организации факте использования денег со стороны. Грамотная финансовая стратегия компании привела к укреплению ее позиций. Уже в 2014 г. показатель снизился до 0,915, т.е. было возможным на 1 р. собственного актива иметь почти 92 к. средств привлеченных.

На основании полученных расчетов инвестору следует основательно взвесить все факты и нюансы. Возможно, придется отказаться от предоставления средств в это предприятие на данный момент, и провести отслеживание его деятельности в последующие периоды.

Предприятиям, владельцы которых рассчитывают заинтересовать инвесторов, стоит проводить анализ финансового состояния. Тот же анализ необходимо провести инвестору перед выделением средств. Аналитический процесс сводится к изучению:

- имущества и капитала: изучение размещения капитала и источников его формирования;
- эффективности и интенсивности капитала: оценка рентабельности и оборачиваемости;
- платежеспособности: анализы финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности;
- кредитоспособности и рисков банкротства.

Руководству предприятия для улучшения ситуации с финансовой устойчивостью следует предпринять ряд мер.

1. Выделить обособленную организационную структуру.
2. Внести изменения в имеющуюся кредитную политику.
3. Прибегнуть к более интенсивным мерам работы с должникам.
4. Открытие резервного фонда по сомнительным долговым обязательствам.

Заключить остается, о крайне высокой надобности постоянного отслеживания финансового состояния предприятия. Данный показатель одинаково важен для руководства организации, и для привлекаемых инвесторов. Первым он помогает вести грамотное управление, с правильным распределением финансовых активов, вторым же – дает представление о целесообразности и прибыльности инвестиционных вложений.

#### **Список используемых источников**

1. Матвеева, М. А. Проблемы современной экономики. 2012.
2. Финансовая устойчивость предприятия. – URL : [www.rae.ru](http://www.rae.ru)
3. Грачев, А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. 2002.
4. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений. – URL : [www.dis.ru](http://www.dis.ru)



## **ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ АНАЛИЗА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА НА ПРИМЕРЕ ОАО «КРАСНОЯРСКИЙ СУДОРЕМОНТНЫЙ ЗАВОД»**

**Куроедов Е. М. – магистрант кафедры «Экономика»  
Работа выполнена под руководством д-ра экон. наук, проф.,  
заведующего кафедрой «Экономика» Н. И. Куликова**

Осуществляя свою деятельность, предприятие ведет постоянный мониторинг показателей экономического состояния, на основании которых можно определить степень финансового состояния. Опираясь на точное и актуальное отражение положения вещей в хозяйственной деятельности организации, руководству и ответственным лицам проще заключать о необходимости введения тех или иных мер по исправлению проблем, и выведению предприятия на более оптимальный уровень собственной деятельности.

Комплекс действий в сочетании с финансовой политикой способны обеспечить твердое и долгосрочное существование предприятия. При этом гарантировав планомерный и точно выверенный рост доходов компании, которые будут намного эффективнее позиционировать ее в глазах действующих и потенциальных инвесторов.

Нанести урон и серьезный вред финансовой устойчивости предприятия могут различного рода факторы, начиная от неожиданных форс-мажоров, на устранении которых не было заранее создано финансового фонда, и заканчивая целым списком катастрофических ошибок, образовавшихся как в ранее действующей хозяйственной политике, так и в новых ее проявлениях.

Возникновение нештатных, экстренных, не прогнозируемых событий, а так же образование сложной экономической ситуации в следствии ряда неблагоприятных факторов и ошибок в управлении своей деятельностью, ведет к возникновению вопроса об актуальном отражении вероятности последующего банкротства предприятия. Среди инструментов, способных помочь при определении риска разорения, находятся значения коэффициентов финансовой устойчивости.

Закон Российской Федерации «О несостоятельности (банкротстве)» от 16.10.2002 г. определяет разорение, как признанную «арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей».

Содержащиеся в цитате федерального закона определения относятся к предприятиям и организациям, которые переведены в ранг «неплатежеспособных». Неплатежеспособность – это отсутствие ка-

кой-либо возможности предприятия оплачивать, выставяемые в его адрес счета, на протяжении более трех месяцев с даты их исполнения, по причине отсутствия финансовых средств. Однако, неплатежеспособность субъекта хозяйственной деятельности является обязательным, но не единственным условием банкротства.

Вероятность наступления банкротства можно определить несколькими путями, а лучшим будет вариант их совместного использования:

- ликвидность активов;
- структура используемого капитала;
- срочности финансовых обязательств;
- формирования чистого денежного потока по текущей (производственно-коммерческой), инвестиционной и финансовой деятельности.

Определяя степень способности предприятия противостоять банкротству, необходимо прибегнуть к свойственному финансовой устойчивости показателю. Речь идет о значении ликвидности активов.

Ликвидность – степень значения быстроты оборачиваемости активов. Следовательно, ликвидность способна дать представление о времени, которое необходимо затратить на реализацию тех или иных активов предприятия.

Углубляясь в проблему установления риска разорения, можно определить несколько методов диагностирования степени банкротства:

- система коэффициентов платежеспособности, среди которых наибольшую ценность представляет коэффициент абсолютной ликвидности, даст объемное представление о возможности удовлетворить все претензии кредиторов, не нарушая при этом сроков финансовых обязательств, прописанных в законодательстве о банкротстве. Достигается такая возможность за счет своевременной реализации высоколиквидных активов. Выводом такого метода диагностики будет являться величина получаемых коэффициентов. Случаи, при которых результат оказывается ниже рекомендуемого, возводятся в ранг неблагоприятных. Именно метод оценки текущей угрозы банкротства сообщит, в какой степени активы (капитал) предприятия может создавать прибыль, а так же формировать чистый денежный поток, которого будет хватать для покрытия растущего объема платежных обязательств;
- опасность предстоящей угрозы банкротства можно диагностировать при помощи системы коэффициентов финансовой устойчивости, среди которых важную роль играет коэффициент автономии. Отслеживание значений этих показателей на протяжении некоторого периода времени играет важную роль для полноты понимания пред-

стоящих угроз банкротства. Наблюдая снижение уровня финансовой автономии на длительном временном отрезке, можно заключить о повышении опасности разорения в обозримом будущем. Говоря об абсолютных значениях данных коэффициентов можно заключить о вероятности диагностики «отложенной угрозы банкротства», возникающей из-за финансовой неустойчивости предприятия. Группа этих коэффициентов показывает скорость формирования дополнительного денежного потока, своего рода мультипликатора формирования прибыли.

Результаты способствуют определению масштаба кризисного состояния, и с их помощью формируется политика антикризисного финансового управления.

На примере ОАО «Красноярский судоремонтный завод» (далее ОАО «КСРЗ») рассмотрим суть и специфику аналитики вероятности банкротства с использованием показателей финансовой устойчивости. Изучим данные бухгалтерского баланса ОАО «КСРЗ» за период с 2012 по 2014 гг., и для наглядности занесем данные в табл. 1.

### 1. Данные из бухгалтерского баланса ОАО «КСРЗ» (тыс. р.)

	2012	2013	2014
Финансовые вложения	3500	0	0
Денежные средства	14 256	16 795	13 990
Краткосрочные обязательства	4477	4029	3085
Доходы будущих периодов	0	0	0
Оценочные расходы	204	321	229
Капитал и резервы	117 516	118 780	115 008
Баланс	121 993	122 790	118 093

На основании данных бухгалтерского баланса определим наиболее важные показатели определения уровня риска банкротства. Рассчитаем показатель абсолютной ликвидности, для этого будем использовать формулу:

$$\text{Кал} = \frac{\text{денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения}}{\text{краткосрочные обязательства}}$$

Находя по данной формуле значение показателей абсолютной ликвидности, определяем, что за 2012 г. ОАО «КСРЗ» имел коэффициент

равный 3,8. Следовательно, в 2012 г. предприятие имело большую часть неработающих активов и имело нерациональную структуру капитала. За 2013 и 2014 гг., в которые показатели абсолютной ликвидности составили 3,9 и 4,2 соответственно, свидетельствует о продолжительной динамике такого явления.

Таким образом, ОАО «КСПЗ» способен хорошо генерировать резервный капитал и способно покрывать растущую часть платежных обязательств, что свидетельствует о не скором наступлении банкротства.

Вторым важным коэффициентом для определения риска разорения является показатель автономии, нормальным значением которого для Российской Федерации является граница от 0,5 и выше. Автономию средств предприятия можно определить по формуле:

$$Ka = \text{собственный капитал} / \text{валюта баланса.}$$

Коэффициент автономии ОАО «КСПЗ» в 2012 г. составил – 0,96, что свидетельствует о высокой независимости предприятия от заемных средств. Коэффициент 2013 г. возрос до отметки 0,98, следовательно, предприятию удалось сохранить вектор динамики и укрепить собственную независимость от средств из вне. Деятельность предприятия на отчетный период 2014 г. завершилась с показателем в 0,97, что несколько меньше по сравнению с отчетом на ту же дату 2013 г., но по прежнему свидетельствует о крепости предприятия перед угрозами разорения.

Делаем вывод, что имеющее свободные активы и независимость от заемных средств, предприятие ОАО «КСПЗ» осуществляет свою деятельность без риска банкротства.

Предприятиям с показателями коэффициентов ликвидности и автономии ниже минимального предела необходимо разработать антикризисную стратегию. Всего два выхода есть в кризис, во-первых, это экстренная ликвидация предприятия, а во-вторых, это быстрая нейтрализация угрозы разорения.

Первый вариант применяется в самых запущенных случаях, в ситуациях, когда положение можно исправить, прибегают к помощи второго варианта. Сформировался целый перечень подобных спасительных стратегий:

1. Стратегия усиленного роста, основанная на модернизации имеющейся и выпуске новой продукции. Сюда же можно отнести определение новых возможных путей улучшения позиций предприятия на существующем рынке сбыта, либо же поиск нового рынка.

2. Стратегия интегрированного роста, базирующаяся на экономическом росте, достигаемом при помощи покупки собственности, и

создании новых производственных сегментов. Как и в случае использования первой стратегии, это позволит существенно улучшить положение предприятия внутри отрасли.

3. Стратегия диверсифицированного роста необходимо использовать при невозможности предприятия совершать направленное движение к развитию в условиях существующего рынка с выпускаемым товаром в рамках отрасли.

4. Стратегия уменьшения объемов производства, либо стратегия ликвидации осуществляется при крайней необходимости в изменении порядка сил, структурной перестройке или ликвидации.

Лучшим вариантом считается использование всех четырех стратегий. Кризисное состояние предприятия может открыть дополнительные источники и направления совершенствования деятельности предприятия.

#### **Список используемых источников**

1. Якушев, А. Банкротство. 2011.
2. Банкротство предприятия. Диагностика банкротства. – URL : [www.lfin.ru](http://www.lfin.ru)
3. Балдин, К. Банкротство предприятия. Анализ, учет, прогнозирование / К. Балдин, В. Белугина, С. Галдицкая, И. Передеряев. 2011.
4. Банкротство. – URL : [www.bankr.tsr.ru](http://www.bankr.tsr.ru)

## **РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ НАЛООБЛОЖЕНИЯ**

**Левшина М. А. – магистрант кафедры «Экономика»**

На протяжении длительного времени теория налогообложения, по большей своей части, развивалась как практическая отрасль. Активное влияние в этом направлении оказывали такие субъективные, но отчасти объективные, факторы, как военные действия, природные катаклизмы, стихийные бедствия и пожелания государя.

Спустя некоторое время работы философов и экономистов о природе налогов и их сущности приобрели выстроенный и систематизированный вид.

Самыми первыми систематизированными началами учения о теории налогообложения были труды английского экономиста Уильяма Петти.

Основополагающим его трудом можно считать «Трактат о налогах и сборах», в котором он рассматривал все виды государственных расходов, раскрыл причины их появления.

Особенно интересны его рассуждения о том, как можно ослабить недовольства налогоплательщиков. По его словам, каким бы не был

большим налог, если он ложится на все слои населения пропорционально, то никто от него некогда не пострадает, а экономика государства будет находиться на верном балансе с населением [6].

На настоящий момент времени не потеряли актуальность некоторые изречения Уильяма Петти:

- налог особенно легко платить тем, кто довольствуется предметами первой необходимости;
- налог дает предрасположенность к бережному отношению и обогащению населения;
- никто никогда не платит дважды за один и тот же предмет;
- если производить грамотный способ налогообложения, то всегда можно иметь восхитительные сведения о богатстве, экономическом росте всей страны.

Грандиозным вложением в экономическую теорию налогов внес шотландский экономист Адам Смит.

Основная его заслуга состоит в том, что он разработал фундаментальные принципы налогообложения. Эти принципы не утратили своей актуальности и в современной системе налогообложения [5].

Значимый вклад в развитие теории налогов внес английский экономист Давид Рикардо, представитель классической политической экономики. Основным принципом в его трудах было обоснование взимания налогов их взаимосвязи с ценами и доходами. Он полагал, что любой налог имеет тенденцию понижать норму прибыли по его производству. Д. Рикардо показал связь прямых и косвенных налогов, придерживаясь дифференцированному подходу к установлению налогов на разные группы товаров.

Говоря о теории налогов нельзя не вспомнить о работах Карла Маркса. В своих работах К. Маркс давал анализ налоговой системы, отмечал, что налоги возникают с разделением общества на классы, в налогах воплощено экономически выраженное существование государства [1].

Важный вклад в развитие теории налогов внесли представители маржинализма. Маржинализм является одним из методических принципов политической экономии, который основан на использовании предельных величин исследования экономических процессов. Среди представителей маржинализма можно выделить А. Курно, Ф. Визера, И. Тюнена. Эти экономисты особое внимание уделяли вопросам ценообразования и налогообложению.

Маржиналистская школа объединила основные экономические проблемы по обеспечению равновесия, налоги начали впервые рассматривать как один из инструментов достижения равновесия. Иссле-

дования представителей данной школы привели к обоснованию принципа прогрессивности в налогообложении, а также необлагаемого минимума. Эта идея нашла широкое применение в налоговых системах всех экономически развитых стран [3].

Ярким приверженцем кейнсианства был нобелевский лауреат Пол Самуэльсон. Налоговую систему П. Самуэльсон рассматривал как важные инструменты в регулировании экономики и считал, что при помощи налогов стимулируются макроэкономический рост и стабильность, снижается уровень безработицы и инфляции, поощряется экономический рост. Анализируя роль налогово-бюджетной политики в регулировании экономики, Самуэльсон указал на противоречивые процессы, которые необходимо учитывать при построении налоговой системы [7].

Во второй половине XX в. большую популярность приобрела «теория предложения», в которой серьезное внимание уделялось формированию методов воздействия налогов на уровень инвестиций, предложения труда и сбережений посредством снижения налоговых ставок [3].

Наиболее известным представителем этой научной школы стал американский экономист Артур Лаффер (1940). В результате изучения вопросов налогообложения он пришел к выводу, что существует зависимость между ставками налогов, доходами бюджета и налоговой базой. На основе эмпирических исследований выбранных показателей на примере США он пришел к выводу о том, что налогообложение достигло критического уровня, при котором налоги стали препятствовать экономическому росту. Налоговые реформы в США конца 70-х – начала 80-х гг. XX в. во многом были проведены на основе концептуальных выводов А. Лаффера, ставки налогов были резко снижены в надежде на то, что возросшая деловая активность и интенсивность труда компенсируют потери налоговых доходов. Однако не был зафиксирован весомый рост доли личных сбережений, напротив, федеральные налоговые доходы сократились, вследствие чего федеральный бюджет, сбалансированный в 1979 г., характеризовался беспрецедентным дефицитом в 200 млрд. долл. [2].

Таким образом, предсказания сторонников теории экономики предложения о том, что интенсивность труда и уровень сбережений резко возрастают после снижения предельной налоговой ставки, оказались не вполне корректными. Тем не менее очевидно, что установление налогов выше максимально допустимой ставки нанесло бы еще больший ущерб экономике. Подчеркнем, что достаточно трудно определить предельную ставку какого-либо налога, для этого необходимы

эмпирические расчеты с учетом конкретных экономических условий страны [5].

В России серьезная полемика по вопросам теории налогов велась до Октябрьской революции 1917 г. и в основном касалась сущности налогов, их форм, видов, выполняемых ими функций. Таких ученых-экономистов, как Н. Тургенев, И. Озеров, А. Исаев, А. Соколов, В. Твердохлебов, труды которых стали неоценимым вкладом в теорию налогов, по праву можно отнести к классикам отечественной экономической науки.

Современные налоговые теории строятся на исследовании конкретных действующих налоговых систем, выявлении их позитивных и негативных свойств и корректировке их составляющих, поиске оптимальных границ действий налогов [8].

Теоретическим методам и средствам, которые предлагают ученые разных экономических направлений, используемым в макроэкономическом управлении, необходима согласованность и направленность для решения наиболее важных задач в развитии общества. Иными словами, для успешного достижения желаемого результата должен быть тщательно продуман и скорректирован набор налоговых регуляторов.

#### **Список используемых источников**

1. Ивашковский, С. Н. Макроэкономика : учебник. – 2-е изд., испр., доп. – М. : Дело, 2014. – 472 с.
2. Вечканов, Г. С. Макроэкономика / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – СПб. : Питер, 2015. – 240 с.: ил.
3. Тарасевич, Л. С. Макроэкономика : учебник / Л. С. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леусский. – 6-е изд., испр. и доп. – М. : Высшее образование, 2013. – 654 с.
4. Плотницкий, М. И. Курс экономической теории : учебник / М. И. Плотницкий, Э. И. Лобкович, М. Г. Муталимов и др. ; под ред. М. И. Плотницкого. – Мн. : Интерпрессервис; Мисанта, 2014. – 496 с.
5. Луссе, А. Макроэкономика: краткий курс : учебное пособие / А. Луссе. – СПб. : Изд-во «Питер», 2015. – 240 с.
6. Агапова, Т. А. Макроэкономика : учебник / Т. А. Агапова, С. Ф. Серегина ; под общ. ред. А. В. Сидоровича. – 6-е изд., стереотип. – М. : Изд-во «Дело и Сервис», 2015 – 448 с.
7. Борисов, Е. Ф. Экономическая теория : учебник / Е. Ф. Борисов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮрайтИздат, 2014. – 399 с.
8. Бункина, М. К. Макроэкономика : учебник / М. К. Бункина, А. М. Семенов, В. А. Семенов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд-во «Дело и Сервис», 2014. – 512 с.
9. Дорошенко М. Е. Введение в макроэкономiku : учебное пособие / М. Е. Дорошенко, Г. М. Куманин, И. Е. Рудакова и др. ; под ред. М. Е. Дорошенко. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 175 с.



# АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ КАЧЕСТВА ПРОИЗВОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ ВО ВЬЕТНАМЕ

Ле Тхи Хыонг Куэ – аспирант кафедры «Экономика»

## Преимущество сельскохозяйственного производства во Вьетнаме

На протяжении последних 10 лет сельскохозяйственное производство вносит важный вклад в процесс содействия экономическому развитию Вьетнама. Это обусловлено рядом факторов [1].

1. Интенсивному развитию сельского хозяйства способствуют доступность природных ресурсов и благоприятные климатические и природные условия Вьетнама, а также Химический состав почв и тропический муссонный климат весьма благоприятны для выращивания риса, тропических культур. Высокой урожайности традиционных сельскохозяйственных культур способствует установившаяся в последние несколько лет благоприятная погода, что позволяет собирать богатые урожаи высококачественной сельскохозяйственной продукции.

Высокая доходность от производства и реализации сельскохозяйственной продукции способствует внедрению в производственные процессы новых сельскохозяйственных машин и агрегатов, механизации производства, переходу на инновационные формы ведения хозяйства, позволяющие повысить эффективность сельскохозяйственной деятельности.

2. Политика государства, направлена на поступательное развитие сельского хозяйства в стране, новые научные и прикладные исследования, нацелены на модернизацию сельскохозяйственного труда, осуществляются при поддержке государства.

Основным благоприятным фактором выступает политическая стабильность, наряду с законодательной поддержкой развития сельского хозяйства, нацеленной на разработку программ поддержки производства приоритетных видов продукции сельскохозяйственного производства, продуктов питания, потребительских товаров и экспорта сельскохозяйственных товаров. Государственная поддержка создает условия для предпринимателей, занятых в сфере сельскохозяйственно-го производства, как на внутреннем, так и на внешнем рынках [2].

Экономическая политика благоприятствует производственным и сбытовым компаниям для поиска выхода на новые иностранные рынки, а также обеспечивает предпринимателей информацией о состоянии и особенностях осуществления коммерческой деятельности, как на внутреннем, так и на внешнем рынке: информация о накопленном опыте в области ведения хозяйства и осуществления торговых опера-

ций, а также инновациях в этих сферах. Это помогает предпринимателям расширять свое участие на экспортных рынках.

Научные и технологические достижения позволяют осуществлять ирригационные работы, что служит предпосылкой для выращивания новых высококачественных сортов риса, это и будет, является важным фактором развития данной отрасли в сельском хозяйстве Вьетнама в целом. На протяжении многих лет выводились новые высокопроизводительные сорта сельскохозяйственных культур, отличающиеся наивысшим качеством и способные удовлетворить потребности производителей в регионе, способствуя развитию сельскохозяйственного производства, повышению конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на внутреннем рынке Вьетнама и во всем мире [3]. Быстрому развитию семеноводческой отрасли страны способствовало внедрение многих сортов сельскохозяйственных культур.

3. Рыночные факторы. Для сельского хозяйства Вьетнама, после вступления страны в ВТО, сформировался ряд позитивных факторов. Во-первых, расширение рынков сельскохозяйственной продукции, теперь сельскохозяйственные товары могут реализовываться как на внутреннем рынке страны, так и на рынках других государств-членов ВТО[1]. Во-вторых, возрастают иностранные инвестиции в экономику Вьетнама, особенно в области сельского хозяйства, что способствует быстрому развитию и повышению конкурентоспособности сельскохозяйственного производства. В-третьих, у сельхозпроизводителей появляется возможность внедрять достижения научно-технического прогресса в производственный процесс.

Важным фактором выступает значительный рост емкости внутреннего рынка, чему способствует повышение конкурентоспособности сельхозпроизводителей и рост доходов населения. Таким образом, на внутреннем рынке возрастает потребность в собственной сельскохозяйственной продукции.

После вступления страны в ВТО у сельскохозяйственной продукции появился реальный шанс выхода на американский рынок, рынки Японии, ЕС, что является благоприятным фактором, поскольку сельскохозяйственная продукция Вьетнама до этого времени была не конкурентоспособна на этих рынках из-за высоких налогов и таможенных пошлин.

### **Недостатки сельскохозяйственного производства во Вьетнаме**

Во-первых, природные условия и человеческие ресурсы:

– ежегодные частые стихийные бедствия, приводящие к тяжелым последствиям: тайфуны, наводнения и засухи, изменения атмо-

сферы с ростом парникового эффекта, глобальное потепление, приводящее к таянию льда у двух полюсов, что будет создавать риск затопления в низинных районах (например, в дельте реки Меконг) [4];

– различные заболевания сельскохозяйственных растений, нашествие насекомых-вредителей затрудняют производство риса в стране, потому что последствия, которые они приносят, сильно влияют на урожайность и качество риса. В настоящее время, как утверждают специалисты, около 10% основных производственных площадей риса заражены. Из-за этого Вьетнаму придется прекратить экспорт риса для обеспечения собственной продовольственной безопасности, а если поражение превысит 30% всех площадей Вьетнаму придется импортировать рис [5];

– ненадлежащее использование химических удобрений в сельском хозяйстве в настоящее время также представляет большую опасность, поскольку это негативно влияет на сельскохозяйственные угодья и приводит к их истощению [6]. Между тем, компании в области пробиотиков Вьетнама развиты слабо, многие товары импортируются из других стран, причем, часто такие удобрения имеют истекший срок использования или запрещены к применению в мире;

– наиболее тревожный фактор вызывает низкий уровень профессионального образования работников, занятых в сельском хозяйстве. Лишь 24% специалистов, аграрного сектора, имеют базовое образование, причем этот показатель в сфере производства сельскохозяйственной продукции составляет только 13% [7]. Опыт работников, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции все еще незначителен, это сдерживает процессы индустриализации и модернизации сельского хозяйства и негативно влияет на урожайность и качество сельскохозяйственной продукции.

Во-вторых, группа рыночных факторов:

– отрасль услуг, обслуживающая сельское хозяйство, развита слабо, доля потерь после сбора урожая остается высоким уровне. Например, потери после уборки урожая риса составляют от 12 до 14%, овощей – 30%, что весьма значительно [8]. Не хватает сельскохозяйственной техники и оборудования, удобрений, химических средств для защиты растений от болезней и вредителей. Сектор вспомогательных услуг для сельского хозяйства, таких как кредитование, логистика, транспортировка, складирование, развитие сети автомобильных дорог, характеризуется медленным ростом. Инвестиции в развитие местных дорог присутствуют, но их объемы недостаточны;

– еще одна сложность заключается в нестабильных ценах на сельскохозяйственную продукцию, что ограничивает привлекательность экспорта для предпринимателей Вьетнама;

– качество и дизайн упаковки сельскохозяйственной продукции также сдерживает экспорт. Хотя сельское хозяйство является одной из основных отраслей национального хозяйства и имеет определенную долю в совокупном экспорте страны, при этом выручка от экспорта сельскохозяйственной продукции Вьетнама не высока, поскольку в основном экспортируется не обработанная продукция, что сильно снижает цену;

– еще одна сложность заключается в том, что при вступлении страны в ВТО, сельскохозяйственным производителям не хватает информации о рынках сбыта, не владеют законами международной торговли, поэтому, когда такие проблемы возникают, государство должно оказывать помощь предпринимателям, однако в действительности государственная поддержка не значительно [9].

#### **Список используемых источников**

1. Нгуен Хонг Шан. Присоединение к ВТО: условия и изменения для сферы услуг Вьетнама // Вьетнамское экономическое обозрение. – 2014. – № 10 (на вьетн. яз.).
2. Нгуен Кхань Зыу. Перспективы прямых иностранных инвестиций во Вьетнаме в контексте интеграции в 2010 – 2015 гг. // Вьетнамское экономическое обозрение. – 2010. – № 19 (на вьетн. яз.).
3. Портер, М. Э. Международная конкурентоспособность / М. Э. Портер ; пер. с англ. – М., 1993.
4. Потапов, М. Китай в ВТО: что делать России? / М. Потапов, А. Салицкий // Проблемы Дальнего Востока. – 2002. – № 4.
5. Тригубенко, М. Е. Состоится ли крутой поворот России лицом к Вьетнаму? / М. Е. Тригубенко // Экономические проблемы развития стран Азии: вызовы, противоречия, трудности. М., 2000.
6. ЮНИДО. Развитие сектора услуг: ключ к устойчивому развитию Вьетнама. Ноябрь 2013. Ханой (на вьетн. яз.).
7. Central Institute Economic Management (CIEM). Vietnam's economic in 2005. – Hanoi, 2006.
8. Vietnam's Commitment in the WTO. Vietnam Economic Review. – 2007. – N 1.
9. Competitiveness in the World Economy. Boston. Harvard Business school. Press. 1985.

### **ПОНЯТИЕ, ФУНКЦИИ И ОСОБЕННОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Лукьянченко К. В. – магистрант кафедры «Экономика»**

Малое предпринимательство – сектор экономики, который определяется деятельностью субъектов малого предпринимательства на

рынке товаров, работ и услуг. Субъектом малого предпринимательства является малое предприятие.

Как свидетельствует мировая практика, основным показателем малого предприятия, является численность работников за определенный период времени. Наряду с указанным показателем используются также такие критерии, как ежегодный оборот предприятия, величина его активов, размер уставного капитала.

В нашей стране, согласно законодательству, под малыми предприятиями понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%; доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимися субъектами малого предпринимательства не превышает 25%. Данное условие является критерием независимости предприятий.

Кроме того, численность работников не должна превышать в:

- промышленности, строительстве и на транспорте – 100 человек;
- оптовой торговле – 50;
- розничной торговле и бытовом обслуживании – 30;
- других отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50.

Важно отметить, что согласно законодательству Российской Федерации к субъектам малого бизнеса относятся также индивидуальные предприниматели без образования юридического лица, так как к ним применяются правила, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями.

Многопрофильные малые предприятия, которые осуществляют несколько видов деятельности, определяются по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или прибыли.

Те, кто ранее не сталкивался с малыми предприятиями, обычно допускают ошибку: считают малые предприятия одним из видов предприятий, подобно государственным, арендным, совместным и другим. Что является неверным, так как малые предприятия в этот перечень не могут быть включены.

Малые – это не вид, не организационно-правовая форма, а размер предприятия.

Среди функций малого предприятия, очень важно отметить экономические, социальные, экологические.

Малые предприятия, появляются при необходимости изготовления небольшого количества продукции с постоянно обновляемой но-

менклатурой и ассортиментом выпускаемых изделий, использования незначительных источников сырья и материалов в условиях ограниченного количества потребителей.

Важно учесть, что малые компании занимают традиционную только для них сферу деятельности, в которую крупные предприятия редко вмешиваются. Это производства с применением ручного труда, к которым относятся ремесленные виды работ, народные промыслы и аналогичные виды деятельности. При хорошей организации снабжения необходимыми материалами и сбыта изделий, такие малые предприятия дают значительную отдачу.

Бизнес в масштабе малого предприятия обладает рядом качественных особенностей.

- 1) единство права собственности и непосредственного управления предприятием;
- 2) обозримость предприятия;
- 3) относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта;
- 4) персонифицированный характер;
- 5) ключевая роль руководителя в жизни предприятия;
- 6) семейное ведение дела;
- 7) характер финансирования.

Так же у малого бизнеса существуют свои преимущества перед средним и крупным бизнесом:

- быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования;
- высокая степень независимости в действиях;
- гибкость и оперативность в принятии управленческих решений;
- способность быстро воспринимать новые идеи;
- относительно невысокие расходы на управление бизнесом;
- оперативная реакция на изменения конъюнктуры рынка;
- способность обходиться меньшими капиталовложениями в расчете на одного работающего;
- собственники малых предприятий более склонны к сбережению, у них всегда высокий уровень личной мотивации в достижении успеха.

В то же время субъектам малого предпринимательства присущи и определенные недостатки, в частности:

- высокий уровень предпринимательского риска, что предопределяет определенную неустойчивость их положения на рынке.

В заключении необходимо обратить внимание на то, что понятие малого бизнеса в основном определяется исходя из численности работников, занятых на производстве, и из размера годового оборота.

Роль малых предприятий действительно велика: обеспечение работой незанятые трудовые ресурсы, создание атмосферы конкуренции на рынке, быстрое перепрофилирование области деятельности, непрерывный процесс внедрения новых технологий; и в общем, малое предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом.

#### Список используемых источников

1. КонсультантПлюс, 1992 – 2015
2. Шулятьева, Н. А. Малый бизнес в условиях рынка / Н. А. Шулятьева // Деньги и кредит. – 2009. – № 1.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации.
4. Афанасьев, В. Малый бизнес: проблемы становления / В. Афанасьев // Российский экономический журнал. – 2007.

### ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ СЕГОДНЯ

**Мамонова К. В. – магистрант кафедры «Экономика»  
Работа выполнена под руководством д-ра экон. наук, проф.,  
заведующего кафедрой «Экономика» Н. И. Куликова**

Ипотечное кредитование является одним из наиболее эффективных способов обеспечения населения жильем. Однако, в нашей стране довольно много проблем, препятствующих развитию ипотечного кредитования.

В СССР большое внимание уделялось жилищному строительству, улучшению жилищных условий граждан. На государственном уровне в условиях плановой экономики закладывалось некоторое количество жилья, которое должно было быть построено в определенный период времени. Как правило, планировалось «на пятилетку». Так, например, в восьмой «пятилетке» (1966 – 1970 гг.) объем ввода жилых домов составил 518,5 млн. м<sup>2</sup>, что позволило улучшить жилищные условия для 54,9 млн. чел., в девятой «пятилетке» (1971 – 1975 гг.) ввод составил 544,8 млн. м<sup>2</sup>, получили жилье 56,1 млн. человек. К 2000 г. планировалось обеспечить жильем каждую советскую семью.

Однако эти планы не осуществились. В политическом и государственном устройстве страны назревали кардинальные перемены. Был взят курс на перестройку и иные преобразования, которые в конечном итоге привели к распаду страны. Из-за разрыва межгосударственных экономических связей, межотраслевой кооперации состояние экономики теперь уже отдельных государств и в том числе и России резко ухудшилось. Разрушились целые отрасли, пришло в упадок и жилищное строительство. Поддержка на государственном уровне практиче-

ски равнялась нулю. В результате «шоковой терапии», которую проводило правительство, возглавляемое Е. Т. Гайдаром, доходы населения резко снизились и не позволяли гражданам самостоятельно приобрести жилье. Потом произошел кризис 1998 г., что также негативно отразилось на возможностях населения обеспечить себя недвижимостью. В силу этих и других причин проблема приобретения и строительства жилья в России стала одной из острейших. Приобрести недвижимость в РФ при очень низком уровне доходов подавляющему большинству граждан стало не под силу. Лишь в начале 2000-х гг. ситуация стала понемногу исправляться. Появилось долевое строительство, при котором граждане на начальном этапе, так называемом «нулевом цикле», могли купить квартиры, которые подрядчик обязывался построить к определенному сроку. Недостаточный контроль государства и несовершенство законодательства привели к тому, что в эту сферу (долевое строительство) пришло много мошенников, которые собирали с граждан деньги и исчезали с ними за границей. По России прокатилась череда скандалов, связанных с долевым строительством. Появилась такая категория людей, как «обманутые дольщики», их число исчислялось сотнями тысяч в масштабах всей страны. На мой взгляд, это в определенной степени затормозило развитие жилищного строительства в России.

В новейшей истории способом приобретения жилья в собственность граждан является ипотечное кредитование. Как показывает мировая практика, ипотечное жилищное кредитование является самым проверенным и надежным способом привлечения частных инвестиций в жилищную сферу.

Ипотечное кредитование также приносит стабильный доход в банковскую сферу, позволяя ей динамично развиваться. Развитие ипотечного бизнеса позитивно отражается на функционировании реального сектора экономики – промышленности, строительстве и т.д. В частности, происходит загрузка мощностей строительного комплекса, что позволяет создавать новые рабочие места. Все это в комплексе – кредитование, строительство и обеспечение граждан жильем, ведет к положительной динамике в экономике и в социальной сфере страны.

Таким образом, ипотека в современных условиях является одним из эффективных инструментов, позволяющих решить многие важнейшие социальные и экономические проблемы, существующие в нашем государстве. Однако ипотечное кредитование в Российской Федерации значительно отстает от того уровня, который достигнут в развитых странах, существует целый ряд проблем, связанных с ипотечным бизнесом в нашей стране. Решить эти проблемы непросто, но, с другой



стороны, не делая попыток к их решению, невозможно повысить эффективность ипотечного кредитования. Все вышесказанное подтверждает актуальность выбранной темы статьи.

Рынок ипотечного кредитования является одним из ключевых институтов, который способствует росту экономики и развитию общества. По разным оценкам, в Российской Федерации в кредит приобретается до 50% жилья, поэтому в нашей стране крайне важно устойчивое развитие ипотеки.

Говоря о препятствиях развитию рынка ипотечного жилищного кредитования, можно выделить несколько ключевых проблем: довольно высокие процентные ставки по ипотечным кредитам, низкие доходы населения страны, что не позволяет гражданам приобрести собственное жилье, взяв ипотечный кредит, нестабильность экономики страны, недостаточное правовое регулирование рынка ИЖК со стороны государства и т.д. [1].

Рассмотрим следующую ситуацию. Средняя зарплата по Тамбовской области в 2015 г. составляла 21 140 р., возьмем к примеру стоимость двухкомнатной квартиры в Тамбове в новостройке, цена квартиры площадью 64,23 м<sup>2</sup> равна 2 700 000 р. Воспользовавшись ипотечным калькулятором на сайте банка ВТБ 24, можем рассчитать размеры ежемесячного платежа и необходимого ежемесячного дохода [2]. Итак, по программе «Квартира в новостройке» получаются следующие результаты: при сроке кредитования 15 лет и процентной ставке, равной 14% (при наличии комплексного страхования, при его отсутствии ставка повышается на 1 п.п.) первоначальный взнос, равный 20% от стоимости квартиры, составит 540 000 р., сумма кредита будет равна 2 160 000 р., ежемесячный платеж (не более 60% от ежемесячного дохода) составит 28 766 р., а необходимый ежемесячный доход 47 943 р. [2].

При тех же данных рассчитаем необходимые величины по программе «Ипотека с государственной поддержкой по ставке 11,4%». Сумма кредита и первоначальный взнос остаются теми же, что и по предыдущей ипотечной программе, ежемесячный платеж равен 25 096 р., необходимый ежемесячный доход 41 826 р. [2].

Итак, как мы видим, гражданам, проживающим в Тамбовской области, имея при этом средний доход, практически неспособно приобрести жилье, взяв ипотечный кредит, даже по программе «Ипотека с государственной поддержкой по ставке 11,4%», а зачастую именно этим гражданам необходимо улучшение жилищных условий.

Немного подробнее рассмотрим программу «Ипотека с господдержкой». Программа ипотеки с поддержкой государства действует в крупных коммерческих банках с 1 марта 2015 г. по 1 января 2017 г.

Тем самым государство пытается поддержать в условиях кризиса строительный комплекс и сегмент ипотечного кредитования нашей страны. На данную программу было выделено из госбюджета 20 млрд. р. в 2015 г., и планируется выделить около 16 млрд. в 2016 г. До 1 января 2017 г. банки могут по этой программе выдать жилищных кредитов на 1 трлн. р. Суть программы состоит в том, что государство субсидирует банкам процентные ставки по ипотечным кредитам, которые не должны превышать 12%, выделяя им определенный лимит денежных средств, тем самым возмещая убытки от недополученных доходов [3].

Существует ряд условий для получения льготного ипотечного кредита.

1. Приобрести квартиру можно только на первичном рынке жилья, данное условие программы должно простимулировать рынок недвижимости и поддержать его в кризисных условиях.

2. Сумма кредита не должна превышать 8 млн. р. для недвижимости в Москве, Московской области, Санкт – Петербурге и 3 млн. р. в остальных регионах.

3. Приобретаемая квартира должна быть единственным жильем для заемщика.

4. Первоначальный взнос по этой программе за приобретаемую квартиру должен составить не менее 20% от ее стоимости.

5. Срок кредита не может превышать 30 лет [4].

Данная программа позволяет гражданам взять ипотечный кредит по ставкам, ниже, чем в докризисный период, однако, нестабильное положение экономики страны, высокая волатильность курса рубля и негативные инфляционные ожидания граждан значительно влияют на спрос на ипотечные кредиты. Кризисные явления в экономике, начавшиеся в декабре 2014 г., и резко возросшие ставки по ипотечным кредитам грозили тем, что строительный рынок будет заморожен, ведь значительная его доля существует за счет ипотечного кредитования, и крушением сегмента ипотечного кредитования в банках, однако, принятая Правительством программа субсидирования ставок по ипотечным кредитам существенно улучшила состояние рынка ипотечных кредитов и позволила гражданам совсем не отказываться от улучшения жилищных условий [5].

По итогам 2015 г. можно говорить о том, что спрос на ипотечные кредиты в ведущих банках нашей страны упал примерно на 50%.

Можно надеяться, что при установлении стабильной экономической ситуации спрос на ипотеку снова возрастет.

Исходя из данных статистики в настоящее время, по некоторым оценкам, лишь 10% граждан нашей страны имеют собственную жил-

площадь более 18 м<sup>2</sup> на одного человека. И только 1% граждан нашего государства могут свободно приобрести понравившееся им жилье за их личные средства [6].

Отсюда следует, что в России ипотечное кредитование могло бы стать мощной поддержкой в обеспечении жильем населения, если бы оно было доступным для более широкого круга лиц, чем в настоящее время [7]. Немногие из граждан так называемого среднего класса нашей страны со средним доходом по Российской Федерации 33 278 р., а, например, по Тамбовской области, с доходом в 21,4 тыс. р. при нынешних средних процентных ставках в 14% могут позволить себе такую «роскошь» как ипотечный кредит.

В таблице 1 можно увидеть отставание России от развитых стран по доходам населения и огромную разницу в величине ставок по ипотечным кредитам [8].

Итак, как мы видим, отставание развития сегмента ипотечного кредитования довольно велико. На мой взгляд, власти государства должны не только оказывать помощь отдельным категориям граждан в отдельные отрезки времени, а ставить стратегической целью – улучшение благосостояния всего населения, ведь по уровню жизни граждан Россия находится на 61 месте, уступая Белоруссии, Греции, Китаю и т.д. [9]. Ведь, если повысится благосостояние населения, вырастут доходы граждан, то люди будут стремиться улучшить свои жилищные условия и ипотека в этом плане является довольно выгодным вариантом, при условии снижения ставок на данный вид кредитов.

### 1. Доходы населения и ставки по ИК в разных странах мира

Страна	Среднемесячная заработная плата, р. в 2015 г. (курс рубля на 16.05.15 составлял 50,01 р. за 1 долл. США)	Средняя ставка по ипотечному кредиту в 2015 г., %
Норвегия	230 046	3,5...4,5
США	220 044	5
Германия	205 041	2...3
Япония	205 041	2
Южная Корея	120 024	4...5
Россия	32 000	12...14

### Список используемых источников

1. Разумова, И. А. Ипотечное кредитование / И. А. Разумова. – СПб. : Питер, 2009. – 304 с.
2. ВТБ 24. Программы ипотечного кредитования [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.vtb24.ru/personal/loans/mortgage-calc/Pages/default.aspx?geo=tambov>
3. Портал «Все об ипотеке». Законодательство по ипотеке [Электронный ресурс]. – URL : [http://www.vse-obipoteke.ru/zakonodatelstvo\\_po\\_ipoteke/](http://www.vse-obipoteke.ru/zakonodatelstvo_po_ipoteke/)
4. Ассоциация российских банков. Новости банковского сектора [Электронный ресурс]. – URL : <http://arb.ru/b2b/news/>
5. Цылина, Г. А. Ипотека: жилье в кредит / Г. А. Цылина. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 471 с.
6. АИЖК [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.ahml.ru> – Загл. с экрана.
7. Газета Коммерсантъ [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.kommersant.ru> – Загл. с экрана.
8. РусИпотека. Кредитование и секьюритизация [Электронный ресурс]. – URL : [http://rusipoteka.ru/lenta/market/ekspert\\_ra\\_temp\\_prirosta\\_rynka\\_ipotechnogo\\_kreditovaniya/](http://rusipoteka.ru/lenta/market/ekspert_ra_temp_prirosta_rynka_ipotechnogo_kreditovaniya/)
9. Информационное агентство РИА Новости [Электронный ресурс]. – URL : <http://ria.ru>

## ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА И ПОМОЩЬ ЗАЕМЩИКАМ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА

**Мамонова К. В. – магистрант кафедры «Экономика»**

**Работа выполнена под руководством д-ра экон. наук, проф.,  
заведующего кафедрой «Экономика» Н. И. Куликова**

Для населения нашей страны ипотечное кредитование зачастую является возможностью приобретения собственного жилья, очень большой процент граждан со средним доходом не могут себе позволить приобрести недвижимость за собственные средства, не прибегнув к кредитованию. И хотя в нашей стране по сравнению с другими, например, европейскими государствами, процентные ставки по ипотечным кредитам довольно высокие, ипотека все же является одним из популярных способов приобретения жилья. Однако, экономический кризис, начавшийся в конце 2014 г., оказал существенное влияние на рынок ипотечного кредитования в России.

В 2014 г. экономика России оказалась под воздействием сразу несколько внешних негативных факторов – санкции со стороны стран запада, резкое снижение цен на нефть, ограничения на рынках капитала. Следствием этого стала девальвация курса рубля, который по от-

ношению к бивалютной корзине снизился за год более чем на 61%, и росту ставок на финансовых рынках. Из-за повышения в декабре 2014 г. ключевой ставки ЦБ РФ до 17% и невозможности многих банков кредитоваться за рубежом ставки, в том числе, по ипотечным кредитам резко выросли, достигнув запредельных значений. Данное повышение грозило обвалом рынку недвижимости и сегменту ипотечного кредитования. Также острой проблемой стала ситуация с ипотечными заемщиками, взявшими кредиты в валюте. Многие заемщики оказались без работы, при этом из-за девальвации рубля ставки по «валютным» ипотечным кредитам выросли в 2–2,5 раза. Иначе говоря, новые кредиты люди не оформляли из-за очень высоких процентных ставок, а по ранее оформленным не могли платить из-за утраты платежеспособности.

«Валютные» заемщики обратились к правительству с просьбой о реструктуризации их займов. Заемщики по валютной ипотеке, которых в нашей стране, по разным подсчетам, приблизительно от 25 тыс. до 150 тыс. человек, выходили на митинги к зданию Банка России с требованиями облегчить им условия погашения кредитов.

В январе 2015 г. ЦБ РФ опубликовал рекомендательное письмо под грифом «Важно», адресованное коммерческим банкам, в котором говорилось: «В связи с повышением уровня кредитных и валютных рисков на финансовом рынке Банк России рекомендует кредитным организациям рассмотреть вопрос о реструктуризации ипотечных жилищных ссуд (в том числе пеней и штрафов, если кредитная организация принимает решение об их взыскании в соответствии с договором), предоставленных физическим лицам в иностранной валюте до 1 января 2015 г., включая конвертацию валюты ссуды в российские рубли» [1].

При этом регулятор рекомендовал при конвертации использовать курс валюты, установленный Банком России по состоянию на 1 октября 2014 г. Это 39,4 р. за \$1 и 49,98 р. за €1. Кроме того, банкам рекомендовано применять ставки, соизмеримые со ставками по выдаваемым банками жилищным ипотечным кредитам в рублях.

Регулятор напомнил, что банки могут воспользоваться введенными в декабре послаблениями и принять решение о признании таких ссуд реструктурированными без ухудшения оценки качества обслуживания долга.

Впрочем, по неофициальным признаниям банкиров, реструктуризация ипотеки на рекомендованных Центробанком условиях чревата большими убытками для банков (особенно для ВТБ 24 и банка «Дельтакредит», на которых приходится наибольшая доля валютной ипотеки). И данные Центробанком послабления по резервам ни в коей мере не перекрывают их. Поэтому многие банки выразили надежду на то,

что регулятор с пониманием отнесется к тому, что банки будут довольно сдержанно следовать его рекомендациям.

Однако, как сообщает РБК, банки зачастую игнорируют эти рекомендации в связи с отсутствием гарантий погашения государством отрицательной курсовой разницы [2].

Также в феврале 2015 г. ЦБ РФ было принято решение о повышении с 1 апреля коэффициента риска по кредитам в валюте со 150 до 300%, что является своего рода «запретительной» мерой, предназначенной для того, чтобы банки не накапливали «чрезмерные риски» по валютным займам на покупку жилья и снижали темпы их выдачи. Таким образом, данное решение делает довольно невыгодной выдачу кредита в валюте для банка.

20 апреля 2015 г. Постановлением правительства Российской Федерации № 373 была утверждена Программа помощи отдельным категориям ипотечных заемщиков, оказавшихся в сложной финансовой ситуации. Ее основным оператором было назначено Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), которому для реализации запланированных мер из федерального бюджета выделили 4,5 млрд. р.

Рассмотрим варианты помощи ипотечным заемщикам, которая может быть оказана в рамках данной программы.

1. Может быть проведена реструктуризация кредита без комиссии с установлением процентной ставки, не превышающей 12% годовых в рублях.

2. Возможна реструктуризация кредита с плавающей процентной ставкой по фиксированной ставке не выше 12% годовых.

3. Конвертация валютного кредита в рубли по курсу на дату реструктуризации. Процентная ставка также не превышает 12% годовых.

4. В случае установления договором о реструктуризации периода помощи, продолжительность которого не может превышать 18 месяцев, – снижение ежемесячного платежа на период помощи не менее чем на 50 % суммы планового платежа, рассчитанного на дату заключения договора о реструктуризации, за счет:

- снижения на период помощи ставки кредитования;
- переноса на более поздние периоды даты внесения платежей по возврату суммы кредита (займа) и (или) процентов, начисленных в период помощи.

5. Снижение денежных обязательств заемщика (солидарных должников) в размере не менее предельной суммы возмещения за счет:

- изменения валюты кредита с иностранной валюты на рубли по курсу ниже курса соответствующей валюты, установленного ЦБ РФ на дату заключения договора о реструктуризации;

- единовременного прощения части суммы кредита;
- снижения на период помощи ставки кредитования.

В рамках данной программы может быть выбран как один, так и несколько вариантов помощи по согласованию банка с заемщиком [3].

Однако, для получения помощи по данной программе необходимо одновременное соблюдение сразу нескольких условий.

Во-первых, программа рассчитана только на следующие категории граждан: семьи с детьми, инвалиды, семьи, воспитывающие детей-инвалидов и ветераны боевых действий. В случае если заемщик попадает под эти категории, он проходит проверку по финансовому состоянию.

Далее, необходимо наступление для заемщика следующих последствий:

1) среднемесячный доход заемщика (солидарных должников), рассчитанный за 3 месяца, должен снизиться не менее чем на 30% по сравнению со среднемесячным доходом заемщика, рассчитанным за 3 месяца, предшествующие дате заключения кредитного договора (договора займа), либо размер планового ежемесячного платежа по кредиту (займу), рассчитанный на дату подачи заявления о реструктуризации (в рублевом эквиваленте по курсу соответствующей валюты, установленному Центральным банком Российской Федерации на ту же дату), должен увеличиться не менее чем на 30% по сравнению с размером планового ежемесячного платежа, рассчитанного на дату заключения кредитного договора;

2) среднемесячный совокупный доход семьи заемщика (солидарных должников), рассчитанный за 3 месяца, предшествующие дате подачи заявления о реструктуризации, после вычета планового ежемесячного платежа по кредиту (займу), рассчитанного на дату подачи заявления о реструктуризации, не превышает на каждого члена семьи заемщика (солидарного должника) двукратной величины прожиточного минимума, установленного в субъектах Российской Федерации, на территории которых проживают лица, доходы которых учитывались в расчете.

Далее следуют требования к жилью:

– жилье, являющееся предметом залога, должно быть единственным для заемщика; допускается обладание другой жилплощадью, доля всех членов семьи не должна превышать 50%;

– площадь помещения не должна превышать 45 м<sup>2</sup> – для помещения с одной жилой комнатой; 65 м<sup>2</sup> – для помещения с двумя жилыми комнатами; 85 м<sup>2</sup> – для помещения с тремя и более жилыми комнатами. (Исключением являются многодетные семьи, для которых соблюдение этого условия не является обязательным);

– стоимость 1 м<sup>2</sup> не должна превышать среднюю цену по региону более чем на 60%.

При этом договор должен действовать не менее 12 месяцев на момент подачи заявления о реструктуризации [4].

Как мы видим, для того, чтобы стать участником программы помощи ипотечным заемщикам, оказавшимся в трудной финансовой ситуации, необходимо соблюсти целый ряд условий, довольно немногие заемщики могут ей воспользоваться, при том, что граждан, не имеющих возможность рассчитаться с банками по кредитным долгам, достаточно много. В этом году в Москве, Санкт-Петербурге и других городах прошла волна митингов возле зданий коммерческих банков и государственных органов, организованных валютными ипотечными заемщиками. Они по-прежнему требовали от коммерческих банков и ЦБ РФ реструктурировать их задолженность, пересчитав сумму долга по ипотечным кредитам по курсу, действующему на момент заключения кредитного договора. Однако, например, глава Ассоциации российских банков Г. Госулянов посоветовал заемщикам самостоятельно в судебном порядке решать свои проблемы с банками, выдавшими кредит, что вызвало волну возмущений со стороны «ипотечников» [5].

Можно говорить, что мнение по поводу этой ситуации у экспертов, представителей власти и простых граждан разнятся. Здесь можно выделять следующие позиции. С одной стороны, граждане, которые брали кредит в иностранной валюте, тем более, ипотечный кредит на такой длительный период кредитования, должны были понимать, что принимают на себя риск изменения курса валюты. Ставки по ипотечным кредитам в валюте существенно ниже ставок по «рублевым» кредитам. Этим заемщики объясняют свое решение в пользу кредитов в валюте. С другой стороны, государство и центральный банк при тяжелой экономической ситуации в стране должны помочь гражданам, которые помимо того, что оказались в таких условиях из-за девальвации рубля еще и потеряли платежеспособность из-за снижения доходов ввиду инфляции, а также вследствие потери рабочих мест.

По предварительным оценкам, программа должна была оказать помощь не менее 22 500 заемщикам, причем вне зависимости от валюты, в которой оформлен кредит. Однако при жестких условиях для заемщиков за первые 9 месяцев действия этой программы был реструктурирован лишь 1 кредит, но в конце 2015 г. программа была изменена. В новой версии были смягчены требования к заемщикам и залоговому жилью, втрое увеличены возмещения расходов банкам – до 600 тыс. р. на один кредит, учтены пожелания банков, после чего за несколько недель действия обновленной программы была одобрена помощь более, чем 40 заемщикам. Можно надеяться, что обновленная



программа помощи позволит большому количеству граждан решить свои проблемы с ипотечными кредитами [6].

Также, напомним, что в настоящее время (с 1 марта 2015 г. по 1 января 2017 г.) в крупных коммерческих банках Российской Федерации действует программа «Ипотека с господдержкой». Тем самым государство пытается поддержать в условиях кризиса строительный комплекс и сегмент ипотечного кредитования нашей страны. На данную программу было выделено из госбюджета 20 млрд. р. в 2015 г., и планируется выделить около 16,5 млрд. в 2016 г. До 1 января 2017 г. банки могут по этой программе выдать жилищных кредитов на 1 трлн. р. Суть программы состоит в том, что государство субсидирует банкам процентные ставки по ипотечным кредитам, которые не должны превышать 12%, выделяя им определенный лимит денежных средств, тем самым возмещая убытки от недополученных доходов [7].

Существует ряд условий для получения льготного ипотечного кредита:

1. Приобрести квартиру можно только на первичном рынке жилья, данное условие программы должно простимулировать рынок недвижимости и поддержать его в кризисных условиях.

2. Сумма кредита не должна превышать 8 млн. р. для недвижимости в Москве, Московской области, Санкт – Петербурге и 3 млн. р. в остальных регионах.

3. Приобретаемая квартира должна быть единственным жильем для заемщика.

4. Первоначальный взнос по этой программе за приобретаемую квартиру должен составить не менее 20% от ее стоимости.

5. Срок кредита не может превышать 30 лет [8].

Если рассматривать статистику рынка ИЖК, то можно говорить о том, что каждая третья квартира на первичном рынке жилья, приобретенная с привлечением ипотечного кредита в 2015 г., была приобретена по программе «Ипотека с господдержкой». По состоянию на 1 марта 2016 г. в рамках данной программы было выдано 270 590 кредитов на сумму 484,7 млрд. р. Такие данные приводит М. Мень – министр строительства и ЖКХ. Также сообщается, что ставка по ипотечным кредитам останется прежней – не более 12%, а вот маржа банков снизится с 3,5 до 2,5% [10].

Статистические данные по первичному рынку ипотечного жилищного кредитования, приведенные в табл. 1, позволяют более наглядно оценить ситуацию с выдачей ипотечных кредитов в период с начала 2015 г. до начала 2016 г.

**1. Сведения о жилищных кредитах, предоставленных  
кредитными организациями физическим лицам-резидентам, р.  
(первичный рынок)**

Дата	Количество предоставленных кредитов, единиц	Объем предоставленных кредитов, млн.р.	Задолженность по предоставленным кредитам, млн. р.		Средневзвешенная ставка, %	
			Всего	В том числе, просроченная	По выданным с начала года кредитам	По кредитам, выданным в течение месяца
01.01.2015	1 058 641	1 808 551	3 517 094	32 131	12,47	13,16
01.02.2015	44 924	73 036	3 520 747	32 840	14,16	14,16
01.03.2015	94 862	153 466	3 546 831	33 401	14,46	14,73
01.04.2015	138 911	222 034	3 547 477	34 635	14,54	14,73
01.05.2015	189 551	304 530	3 570 523	35 794	14,41	14,06
01.06.2015	234 503	379 132	3 594 711	36 733	14,23	13,48
01.07.2015	287 957	467 982	3 612 817	37 602	14,05	13,31
01.08.2015	347 425	565 340	3 645 485	38 506	13,95	13,46
01.09.2015	406 377	661 876	3 686 484	39 958	13,79	12,88
01.10.2015	473 466	772 500	3 732 393	40 840	13,7	13,15
01.11.2015	539 966	884 638	3 782 381	41 743	13,59	12,89
01.12.2015	608 172	997 958	3 831 287	43 280	13,44	12,3
01.01.2016	706 655	1 162 587	3 901 441	43 775	13,34	12,74
01.02.2016	37 521	62 275	3 922 836	45 676	12,52	12,52

Как мы видим, ситуация на рынке ипотечного кредитования очень не стабильна.

В начале 2015 г. произошло резкое снижение спроса на ипотечные ссуды в связи с возникшей ситуацией с экономикой страны, описанной ранее. В течение 2015 г. спрос медленными темпами возрастал, чему способствовала, в том числе, программа «Ипотека с господдержкой», однако, прежние темпы выдачи ипотечных кредитов достичь не удалось, так как сложная экономическая ситуация в стране сохраняется, у населения снижены реальные доходы, а цены на продукты питания, бензин и т.д. по-прежнему возрастают. Январь 2016 г. оказался столь же неудачным для ипотечного рынка, как и январь прошлого года, но можно надеяться, что спрос в течение следующих месяцев постепенно возобновится, как и год назад.

Выразим надежду, что программа помощи ипотечным заемщикам, оказавшимся в трудной финансовой ситуации, и программа субсидирования ипотеки поможет в столь непростое время поддержать банковский (ипотечный) и строительный секторы экономики. А улучшение экономической ситуации в стране и стабилизация экономики позволит снова в полной мере функционировать строительному бизнесу и сектору ипотечного кредитования.

### **Список используемых источников**

1. ЦБ РФ. Нормативные и иные акты [Электронный ресурс]. – URL : [http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=na\\_brn](http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=na_brn) – Загл. с экрана/
2. Газета РБК. [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.rbc.ru> – Загл. с экрана.
3. АИЖК. Программа помощи заемщикам [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.ahml.ru/borrower/ppz/> – Загл. с экрана.
4. АИЖК. Условия программы помощи заемщикам [Электронный ресурс]. – URL : [http://www.ahml.ru/borrower/ppz/requirements\\_borrower/](http://www.ahml.ru/borrower/ppz/requirements_borrower/) – Загл. с экрана.
5. Ассоциация российских банков. Новости банковского сектора [Электронный ресурс]. – URL : <http://arb.ru/b2b/news/> – Загл. с экрана.
6. Портал «Все об ипотеке». Основные изменения [Электронный ресурс]. – URL : [http://www.vse-obipoteke.ru/osnovnye\\_izmenenija/](http://www.vse-obipoteke.ru/osnovnye_izmenenija/) – Загл. с экрана.
7. Информационное агентство РИА Новости [Электронный ресурс]. – URL : <http://ria.ru> – Загл. с экрана.
8. ЦБ РФ. Показатели рынка жилищного (ипотечного кредитования) [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=ipoteka> – Загл. с экрана.
9. РусИпотека. Кредитование и секьюритизация [Электронный ресурс]. – URL : [http://rusipoteka.ru/lenta/market/ekspert\\_ra\\_temp\\_prirosta\\_rynka\\_ipotecnogo\\_kreditovaniya/](http://rusipoteka.ru/lenta/market/ekspert_ra_temp_prirosta_rynka_ipotecnogo_kreditovaniya/)

## **ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ АУДИТА В РОССИИ**

**Москаленко Н. В. – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика»  
Лаура Ю. В. – магистрант кафедры «Экономика»**

Стандарты аудиторской деятельности являются общепризнанным механизмом регулирования профессиональной деятельности в области аудита в мировой практике. Посредством стандартов осуществляются два основных вида регулирования:

- 1) государственное, так как стандарты включают в себя все законодательные требования государства к аудиту;
- 2) негосударственное – со стороны общественных аудиторских объединений.

В настоящее время система аудиторских стандартов включает международные и национальные стандарты.

В России национальные стандарты делятся на три группы:

- 1) федеральные стандарты аудиторской деятельности;
- 2) стандарты саморегулируемых организаций аудиторских (СОА);
- 3) внутрифирменные стандарты.

По состоянию на текущую дату в Российской Федерации действуют 38 федеральных стандартов аудита, в том числе 29 федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности (ФПСАД) и 9 федеральных стандартов аудиторской деятельности (ФСАД). Проведение аудита в соответствии с требованиями федеральных стандартов аудиторской деятельности регламентировалось ст. 7 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ.

Между тем 2 декабря 2014 г. вступил в силу Федеральный закон от 1 декабря 2014 г. № 403-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», которым в Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ внесены изменения, в том числе касающиеся перехода на международные стандарты аудита. Ключевое изменение Федерального закона «Об аудиторской деятельности» заключается в том, что теперь в качестве стандартов в России будут применяться не федеральные стандарты аудиторской деятельности, (утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации или приказом Минфина России), а международные стандарты аудита, принимаемые Международной федерацией бухгалтеров.

Законом также установлены сроки признания и применения международных стандартов аудита (МСА).

Очевидно, что грядущее упразднение федеральных стандартов аудиторской деятельности и применение международных стандартов аудита не может не сказаться на работе каждого аудитора. Для того чтобы объективно оценить масштаб и сложность предстоящих перемен, необходимо понять суть МСА, а также сопоставить российские и международные стандарты.

Разработкой и внедрением международных стандартов аудита занимается Международная федерация бухгалтеров (МФБ), которая является международной некоммерческой организацией, созданной 7 октября 1977 г. с целью координации на мировом уровне деятельности профессиональных организаций в области учета, финансовой отчетности и аудита. В настоящее время Международная федерация бухгалтеров объединяет 159 членов из 118 стран, в том числе и Россию, представленную Институтом профессиональных бухгалтеров и аудиторов России и Российской Коллегией Аудиторов.

В рамках МФБ аудиторскими стандартами занимается Комитет по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации. Применение международных стандартов аудита обеспечивает интеграцию национальной аудиторской практики с общепризнанной в мире практикой, большее доверие к работе аудитора, международное признание аудиторского заключения.

Применять международные стандарты аудита в качестве национальных могут только страны, являющиеся членами Международной федерации бухгалтеров. Международные стандарты аудита выпускаются на английском языке. Международная федерация бухгалтеров обеспечивает официальный перевод международных стандартов аудита на другие языки самостоятельно или через иные организации. Международные стандарты аудита и их переводы на другие языки, включая русский язык, являются интеллектуальной собственностью Международной федерации бухгалтеров. В связи с этим для использования международных стандартов аудита на русском языке на территории Российской Федерации необходимо решение вопроса о предоставлении Международной федерацией бухгалтеров прав на соответствующие тексты.

Практика Международной федерации бухгалтеров в данном вопросе состоит в том, что эта организация заключает с органами регулирования аудиторской деятельности государств соглашение об отказе в пределах ограниченной территории от авторских прав на международные стандарты аудита на национальном языке. Такое соглашение должно быть заключено между уполномоченным федеральным органом исполнительной власти (Министерством финансов Российской Федерации) и Международной федерацией бухгалтеров. За отказ от

авторских прав соглашение будет предусматривать ежегодную оплату Международной федерации бухгалтеров, размер которой будет определен в нем. По имеющимся данным эта сумма, как правило, не превышает 10 тыс. долларов США в год.

Указанный платеж будет осуществляться за счет бюджетных ассигнований, предусматриваемых в федеральном бюджете на международное сотрудничество.

Что касается перевода МСА на русский язык, то эта работа началась много раз. Но более ранние переводы не имели официального признания. Это были коммерческие проекты, инициированные конкретными фирмами.

Так, в октябре 2000 г. вышел в свет первый официальный перевод Международных стандартов аудита на русский язык. Однако использовать его в качестве российских регламентирующих документов не имело смысла, в основном из-за сложности дословного перевода текста нормативных документов с английского языка на русский. В 2001 г. было выпущено второе издание перевода международных стандартов аудита, на основе которого происходит постепенная замена первоначальных вариантов отечественных стандартов новыми. В 2012 г. Российской Коллегией аудиторов был осуществлен перевод МСА и КК, опубликованных в 2010 г. на английском языке. Текст МСА как на русском, так и на английском языке принадлежит МФБ. Право на издание МСА на русском языке принадлежит РКА.

Сегодня речь идет о том, чтобы текст МСА стал официальным на территории России. Этот перевод должен стать нормативным документом, прошедшим экспертизу Минюста и введенным в действие Минфином.

В связи с этим 11 декабря 2013 г. Национальная организация по стандартам финансового учета и отчетности (НСФО) и Международная федерация бухгалтеров подписали соглашение об официальном переводе на русский язык международных стандартов аудита.

По словам директора фонда НСФО Ирины Красильниковой, всего стандарты занимают около 2 тысяч страниц: «Перевод будет делаться с нуля, и согласно договору эта работа займет 15 месяцев, т.е. работа завершится в 2015 году».

Логичен вопрос: «Насколько сильно российские стандарты аудита отличаются от международных?».

На самом деле принципиальных отличий не так много. Национальные стандарты разрабатывались на основе международных и близких к ним, но, как считают многие аудиторы, разница в том, что в нынешнем процессе национальные стандарты все равно всегда высту-

пают в роли догоняющих. Это стандарты, которые следуют за развитием международных стандартов аудита.

По мнению Татьяны Николаевны Михайлович, Генерального директора ООО «Аудит-Бизнес-Платформа», члена Экспертно-Консультативного Совета НП ААС, «Российские стандарты отличаются от МСА по структуре и логике изложения, они базируются на положениях российского гражданского права, в них содержатся образцы типичных для российской юридической практики договорных документов и пр. В этом смысле российские стандарты по форме достаточно сильно отличаются от МСА. Тем не менее они весьма близки по сути, а имеющиеся расхождения связаны в первую очередь со спецификой российской правовой практики».

Так, анализ ФСАД показал, что в целом их можно подразделить на четыре группы:

1 группа – российские правила (стандарты), имеющие аналоги среди международных стандартов аудита (таблица);

2 группа – российские правила (стандарты), имеющие существенные отличия от международных стандартов аудита;

3 группа – российские правила (стандарты), не имеющие аналогов в системе международных стандартов аудита, в частности это ФПСАД № 24 «Основные принципы федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности, имеющих отношение к услугам, которые могут предоставляться аудиторскими организациями и аудиторами», ФСАД № 4/2010 «Принципы осуществления внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов и требования к организации указанного контроля»;

4 группа – международные стандарты, не имеющие аналогов в системе российских стандартов аудита. На сегодняшний день, семь документов из числа международных стандартов аудита и положений о международной аудиторской практике в настоящее время не имеют российских аналогов, в том числе: ISA 265 «Сообщение о недостатках в системе внутреннего контроля»; ISA 330 «Аудиторские процедуры по оцененным рискам»; ISA 450 «Оценка искажений, выявленных в процессе аудита»; ISA 810 «Задания к заключению по краткому финансовому отчету»; ISRE 2410 «Обзорная проверка промежуточной отчетности независимым аудитором»; ISAE 3000 «Проверки, обеспечивающие уверенность, за исключением аудита и обзорной проверки»; ISAE 3402 «Отчет по результатам проверки систем внутреннего контроля сервисных организаций».

Встает вопрос: «Как эффективно применять МСА в России?»

Конечно же, для того, чтобы введение МСА в России оказалось успешным, требуется работа Министерства финансов РФ, профессио-

нальных объединений аудиторов и непосредственных участников рынка.

Поэтому Министерство финансов Российской Федерации и саморегулируемые организации аудиторов должны будут обеспечить, с нашей точки зрения, решение следующих ключевых задач:

1) унификацию терминологии, т.е. обеспечить точный и корректный перевод МСА, подготовить глоссарий ключевых терминов;

2) актуализацию МСА, предполагающую проведение мониторинга изменения оригинальных МСА и внесение соответствующих корректировок;

3) контроль и консалтинг, т.е. необходимо контролировать применение МСА, предоставлять разъяснения по спорным вопросам.

Слаженная работа всех звеньев по реализации данных задач приведет к тому, что переход на МСА пройдет плавно, без каких-либо потрясений для аудиторов и их клиентов.

#### **Список используемых источников**

1. Об аудиторской деятельности : федер. закон от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2015).

2. Справочная информация: «Основные нормативные акты и документы, регулирующие аудиторскую деятельность в РФ» (Материал подготовлен специалистами КонсультантПлюс).

3. Бычкова, С. М. Международные стандарты аудита : учебное пособие / С. М. Бычкова, Е. Ю. Итыгилова ; под ред. С. М. Бычковой. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.

4. Ендовицкий, Д. А. Международные стандарты аудиторской деятельности : учебное пособие / Д. А. Ендовицкий, И. В. Панина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

## **ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ**

**Мухи Срмад Турки Мухи – магистрант кафедры «Экономика»**

Финансы хозяйствующих субъектов – предприятий и организаций, направлены на обеспечение формирования, распределения и использования финансовых ресурсов в процессе расширенного воспроизводства.

Организационные средства предприятий и организаций любого вида экономической деятельности формируются на основе ряда фундаментальных принципов. В литературе существуют различные точки зрения на их состав и содержание. Фундаментальные принципы организации финансов предприятий и организаций таковы:



- самообеспеченность в области финансовой деятельности;
- самофинансирование;
- эффективность и рентабельность;
- создание финансовых резервов;
- материальная заинтересованность в результатах финансово-хозяйственной деятельности и ее контроль.

Особенно актуальным в настоящее время является принцип организации финансов предприятий и организаций такой как самофинансирование, который предполагает сейчас возможность полно вернуть потраченные средства на производство и продажу продукции, реализацию инвестиций из собственных средств и, в случае необходимости, совместно с банком возможность получения коммерческого кредита. Это считается нормальным, когда доля заемных средств в среднем не превышает 30% финансовых ресурсов [2]. Способ сравнения результатов денежных средств и расходов при осуществлении деятельности производителей определяется его экономической эффективностью и критерием эффективности.

Эффективность производства предприятий и организаций можно охарактеризовать результатами, такие, как чистый доход, рентабельность, срок окупаемости инвестиций. Финансовые результаты предприятий и организаций зависят от двух групп взаимозависимых и взаимосвязанных факторов:

- внешние факторы, в том числе необходимость продукции, отпускная цена, экономическая политика государства, страхование, налогообложение, цены на ресурсы, потребляемые производителем и т.д.;
- внутренние факторы, в том числе качество и применение достижений науки и техники, системы управления, уровень управления, квалификации персонала и т.д.

В настоящее время предприятия и организации не обеспечивают достаточную рентабельность продукции, что свидетельствует о низкой эффективности их деятельности.

В связи с тем, что производство предприятий и организаций, связано с высоким риском, особенно актуальным для предприятий и организаций является принцип финансовых организаций, такой как формирование финансовых резервов. Резервные активы играют важную роль в обеспечении стабильной работы предприятий и организаций.

Независимо от того, чем занимаются предприятия и организации, принципы формирования и использования финансовых ресурсов неизменены, потребность в них не вызывает сомнений. Действительно, именно потому, что он осуществляется происходит развитие производства, содержатся объекты непроизводственной сферы, потребляют-

ся и создаются финансовые и материальные запасы предприятий и организаций [4].

Специфика организации финансов предприятий и организаций также отражается в характеристиках обращения средств, источников финансирования, которые являются неотъемлемой частью стоимости прибыли, финансового контроля в процессе планирования и финансирования.

Хозяйственная деятельность предприятий и организаций осуществляется в целях производства продуктов, которые пользуются спросом, обеспечивая прибыль и достижения социального эффекта.оборотный капитал этой деятельности существует в двух формах – основной и оборотный капитал. Они имеют различный характер, и различные схемы. Затраты участвует в формировании конечного продукта.

Организация оборотных средств предприятий и организаций имеет ряд особенностей:

- оборотные средства расширены в течение длительного периода из-за длительности технологического цикла;
- из-за неравномерности производственного процесса и непрерывности рабочего периода, величина капитала значительно больше, чем в других областях;
- капитал имеет значительные колебания амплитуды;
- переход к оборотному капиталу в процессе производства постоянно увеличивается до продажи продукции, когда средства высвобождаются одновременно по отношению к тому, что объясняется влиянием природных факторов;
- значительная часть оборотного капитала постоянно обновляется за счет циркуляции, минуя сферу обращения;
- часть оборотного капитала отвлекается путем создания запаса на активы и денежные резервы.

Структура оборотных производственных фондов предприятий и организаций, включенных производственных запасов, создана так которые, чтобы обеспечить производство товаров – его непрерывность и средства, действующие в процессе производства. оборотные активы, которые находятся в процессе производства, включают неполные расходы.

Необходим постоянный поток финансовых ресурсов, которые являются доходами в распоряжении хозяйствующего субъекта, цель которого является «выполнение обязательств, затрат на реализацию расширенного воспроизводства и экономические стимулы для сотрудников» для формирования фиксированных и оборотных средств на любые потребности компании [1].

Источником формирования финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов – предприятий и организаций могут быть акционерный капитал и дополнительные резервы капитала, доход от реализации продукции, внебюджетных фондов, бюджетного и внебюджетного дохода, кредитов от коммерческих банков и других. В современных условиях большинству предприятий и организаций не хватает финансовых ресурсов, в связи с существующей спецификой деятельности предприятий, которая проявляется в процессе производства с высокой степенью риска и приводит к значительным затратам, это может снизить инвестиционную привлекательность, увеличивая зависимость от внешних, в том числе дополнительных источников финансирования.

Наиболее важным источником для покрытия дефицита финансовых ресурсов предприятий и организаций является бюджет и внебюджетные ресурсы, которые сочетают капитал и заемные средства организации. Структура инвестиций в основной капитал организаций федерального бюджета и бюджетов субъектов России Федерации занимают около 30% от общего объема всех источников финансирования. В дополнение к вышеуказанным источникам финансирования дефицит средств предприятий и организаций компенсируется за счет привлечения банковских кредитов. Последние имеют большое значение для циркуляции средств в связи с тем, что до получения денег стоимость доходов предприятий и организаций, формируется за его счет. Кроме того, его доля инвестиций, направленных на основной капитал организации, составляет примерно 48% от общего объема источников финансирования [3].

Таким образом, в ходе исследования особенностей организации финансов предприятий и организаций, которые оказывают влияние на финансовые результаты их деятельности выявлены следующие проблемные аспекты:

- медленный оборот средств;
- видовой состав и структура основного и оборотного капитала;
- низкий уровень финансовой стабильности;
- значительное количество расходов;
- высокий уровень риска.

Учет выявленных особенностей позволит разработать ряд мероприятий, которые будут способствовать не только повышению финансовой устойчивости, но и формированию финансовой поддержке их деятельности.

#### **Список используемых источников**

1. Любушин, Н. П. Анализ финансового состояния организации : учебное пособие / Н. П. Любушин. – М. : Эксмо education: Эксмо, 2007. – 254 с.

2. Турманидзе, Т. У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий : учебник / Т. У. Турманидзе. – М. : Экономика, 2011. – 478 с.

3. Тютюкина, Е. Б. Финансы организаций (предприятий) : учебник / Е. Б. Тютюкина. – М. : Дашков и К°, 2011. – 539 с.

4. Управление финансовым состоянием организации (предприятия): учебное пособие / [Крылов Э. И. и др.]. – М. : Эксмо, 2007. – 409 с.

## **ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Назарчук Н. П. – старший преподаватель кафедры «Экономика»**

Всего за 10 месяцев 2015 г. выдано 526,8 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 872,8 млрд. р., что ниже уровня января – октября 2014 г. на 37% в стоимостном и на 34% в количественном выражении. Напомним, что по итогам 9 месяцев 2009 г. темпы падения рынка ипотеки были в два раза выше (–83% к 9 месяцам 2008 г.).

Средняя сумма рублевого кредита в январе – октябре 2015 г. составила 1,65 млн. р. (по итогам 2014 г. – 1,73 млн. р.). Существенную поддержку рынку ипотечного кредитования оказывает государственная программа субсидирования процентных ставок по ипотечным кредитам на покупку жилья в новостройках, в рамках которой было выдано 30% всего объема ипотечных кредитов в 2015 г. По данным Минфина России, в октябре 2015 г. в рамках программы было выдано 22,8 тыс. ипотечных кредитов на сумму более 42,3 млрд. р. (38% всего объема выдачи ипотечных кредитов). Всего за время действия (апрель – октябрь 2015 г.) программы было выдано 148,7 тыс. ипотечных кредитов на сумму 264,5 млрд. р. и приобретено 7,4 млн. м<sup>2</sup> жилья.

### **Программа «Жилье для российской семьи»**

Основные условия программы «Жилье для российской семьи», реализуемой в рамках государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации», были утверждены Постановлением Правительства Российской Федерации от 05.05.2014 г. № 404. В соответствии с программой, до 01.01.2018 г. предполагается построить 25 млн. м<sup>2</sup> жилья экономического класса дополнительно к ранее запланированным объемам ввода жилой недвижимости. Квадратный метр такого жилья продается по цене ниже рыночной на 20% и не дороже 35 тыс. р. В середине декабря 2015 г. в

программу были внесены изменения, которые предоставили возможность приобретения жилья на этапе долевого строительства. Кроме того, был снижен критерий объема ввода жилья в рамках одного проекта комплексной застройки для регионов Дальневосточного федерального округа до 5 тыс. м<sup>2</sup>.

В рамках реализации программы «Жилье для российской семьи» на 01.12.2015 г. 69 субъектов заключили трехсторонние соглашения с Минстроем России и АО «АИЖК». Общий объем планируемого ввода жилья в рамках заключенных соглашений составляет около 19,5 млн. м<sup>2</sup>, из которых по более чем 14,3 млн. м<sup>2</sup> регионами уже проведены все необходимые процедуры отбора проектов (60 субъектов). Кроме того, в сводный реестр граждан, имеющих право на приобретение жилья экономического класса в рамках программы, в 53 субъекте включено около 34,5 тыс. семей.

### **Программа стимулирования кредитования жилищного строительства («Стимул»)**

В рамках программы «Стимул» по состоянию на 1 ноября 2015 г. АО «АИЖК» приняты действующие обязательства по предоставлению займов банкам, кредитуящим проекты строительства жилья, на общую сумму 34,3 млрд. р. Всего с начала действия программы (01.10.2009 г.) Агентством заключено соглашений на 119,5 млрд. р., по которым предусматривается строительство 6,84 млн. м<sup>2</sup> жилых помещений (общий объем зданий – 10,0 млн. м<sup>2</sup>). Доля финансирования, предоставленного Агентством составила 56% от общей суммы кредитования банками проектов строительства жилья в рамках данной программы (72,5 млрд. р. из 129,6 млрд. р.).

В рамках повышения эффективности реализации программы «Стимул» АО «АИЖК» будет предоставлять фондирование только самым надежным банкам, благодаря чему застройщики смогут получать эти средства дешевле, чем это было раньше. В первую очередь, займы будут предоставляться по проектам программы «Жилье для российской семьи». Сбербанк уже заключил соглашения о финансировании первых проектов в Мордовии и Томской области на общую сумму 470 млн. р. по ставке 11,02%. Также АО «АИЖК» подписало соглашение о финансировании строительства жилья эконом-класса с Группой ВТБ. АО «АИЖК» предоставило банкам Группы ВТБ 5 млрд. р. на кредитование застройщиков в рамках программы «Жилье для российской семьи». Это первый этап сотрудничества АО «АИЖК» и Группы ВТБ по повышению доступности жилья для граждан. В дальнейшем компании планируют продолжить взаимодействие в рамках

льготного кредитования застройщиков и создания условий для увеличения объемов строительства жилья экономического класса.

### **Программа «Арендное жилье»**

АО «АИЖК» продолжает реализацию программы «Арендное жилье», предусматривающей кредитование юридических лиц с целью приобретения жилья для предоставления внаем. По состоянию на 01.12.2015 г. АО «АИЖК» приняты обязательства на общую сумму 2,1 млрд. р. (жилая площадь арендного жилья по заключенным соглашениям – 68,4 тыс. м<sup>2</sup>, из которых уже построено 49,9 тыс. м<sup>2</sup>). По продукту «Арендное жилье» выкуплено закладных на общую сумму 993 млн. р. При этом общая сумма кредитования банками приобретения объектов арендного жилья в рамках продукта – 989 млн. р.

### **Программа реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (займов) для заемщиков, оказавшихся в сложной финансовой ситуации**

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 20.04.2015 г. № 373, АО «АИЖК» реализует программу реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (займов) для заемщиков, оказавшихся в сложной финансовой ситуации (далее – программа реструктуризации). В рамках программы реструктуризации предусмотрена поддержка заемщиков из числа социально-приоритетных категорий граждан, оказавшихся в сложной жизненной ситуации.

В программе уже принимают участие 59 организаций. В начале декабря с целью повышения ее доступности для заемщиков, повышения технологичности механизмов и снижения убыточности для кредиторов в программу были внесены изменения, в том числе увеличена максимальная сумма возмещения от АО «АИЖК» с 200 до 600 тыс. р. (но не более 10% от остатка основного долга), снято ограничение о дате выдачи кредита (до 01.01.2015 г.), которое заменено на минимальный срок обслуживания кредита (1 год) до даты обращения за реструктуризацией, внесены изменения в критерии, определяющие финансовую ситуацию заемщика и упрощены требования к залоговому жилью. Изменения упрощают условия программы, делая ее более доступной для граждан и более привлекательной для банков

### **Развитие вторичного рынка ипотеки**

В целях развития вторичного рынка ипотеки АО «АИЖК» реализует программу по приобретению жилищных облигаций с ипотечным

покрытием, в рамках которой осуществляется выкуп старших выпусков ипотечных облигаций участников рынка и предоставляется возможность заранее согласовать объем и параметры ипотечных ценных бумаг (ИЦБ), которые будут выкуплены АО «АИЖК». По состоянию на 01.12.2015 г. объем заключенных контрактов на выкуп старших выпусков жилищных облигаций с ипотечным покрытием со сроком исполнения с декабря 2015 г. по июнь 2016 г. составил 14,9 млрд. р. В рамках программы размещен 31 выпуск на сумму 103,7 млрд. р. АО «АИЖК» также предоставляет участникам рынка промежуточное финансирование (целевые займы) на накопление ипотечного покрытия и завершение сделки секьюритизации, а также поручительства по ипотечным ценным бумагам третьих лиц. По состоянию на 01.12.2015 г. совокупный объем предоставленных целевых займов составил 44,5 млрд. р., текущая задолженность – 6,8 млрд. р.

Всего по программе предоставления поручительств по ипотечным ценным бумагам третьих лиц с сентября 2009 по ноябрь 2015 г. было предоставлено 22 поручительства на общую сумму 101,2 млрд. р. Одобрено 10 заявок на использование разработанной АО «АИЖК» мульти-оригинаторной платформы секьюритизации на сумму 19,6 млрд. р.

Общий объем сделок по выпуску жилищных облигаций с ипотечным покрытием, в которых АО «АИЖК» предоставляет услуги «Резервный сервис» и «Мастер-сервис», на 01.12.2015 г. превысил 100 млрд. р. В частности, в январе-ноябре 2015 года АО «АИЖК» предоставило сервисные услуги («Резервный сервис» и «Мастер-сервис») в десяти сделках по выпуску жилищных облигаций с ипотечным покрытием общим объемом более 29,1 млрд. р. АО «АИЖК» также предоставляет услуги по организации выпуска ипотечных сертификатов участия (ИСУ), аудиту пула закладных и услугу «Мастер-сервис» по сопровождению закладных, включенных в ипотечное покрытие в рамках выпуска ИСУ. Услуги АО «АИЖК» предлагаются участникам рынка с целью снижения рисков владельцев ИСУ и повышения плановой доходности от ИСУ. Объем сделок по выпуску ИСУ, в которых АО «АИЖК» предоставляет услугу «Мастер-сервис», по состоянию на 01.12.2015 г. превысил 500 млн. р. Всего за январь – ноябрь 2015 г. было осуществлено 15 выпусков жилищных облигаций с ипотечным покрытием на общую сумму 64,3 млрд. р. При этом 13 сделок на сумму 58,6 млрд. р. были проведены с той или иной формой участия АО «АИЖК».

#### **Список используемых источников**

1. Итоги 2011 г. на рынке купли-продажи: «тихая гавань» в буре кризиса. [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.realtor.ru/ru/analytics/2015>

2. Колобов, С. С. Жилищное ипотечное кредитование: состояние и перспективы развития / С. С. Колобов, В. С. Колобова – М. : Дашков и Ко, 2014.

3. Агентство ипотечного жилищного кредитования : отчеты Агентства ипотечного жилищного кредитования: рынок ипотеки // Официальный сайт Агентства ипотечного жилищного кредитования [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.ahml.ru>

4. Аналитический центр ипотечного кредитования и секьюритизации «Русипотека». Ипотечное кредитование и секьюритизация в России // Официальный сайт Аналитического центра ипотечного кредитования и секьюритизации «Русипотека», 2009 [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.rusipoteka.ru>

5. О государственной целевой программе «Жилище» : Постановление СМ РФ от 20 июня 1993 г. № 595 (с изм. от 07.10.1997, 26.11.1997, 25.05.1994, 17.09.2001, 29.12.2001, 24.01.2002).

## **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Назарчук Н. П. – старший преподаватель кафедры «Экономика»**

Одной из наиболее перспективных форм привлечения средств в жилищное строительство и обеспечения жильем населения является ипотечный жилищный кредит, который имеет ряд преимуществ. Клиенту ипотека дает возможность жить в собственной квартире уже сегодня (расплачиваться за нее он может постепенно в течение нескольких лет), а банку-кредитору – получать гарантированный доход.

Тормозят развитие ипотеки следующие факторы:

1) низкая платежеспособность клиентов и высокий размер процентной ставки по кредитам;

2) повышение цен на недвижимость (спрос на ипотеку не уменьшился, и потребность наших граждан в улучшении жилищных условий – тоже). Из-за роста цен на недвижимость снижается количество предложений на рынке;

3) сомнительная репутация будущего заемщика;

4) бюрократические препоны по выделению земли под строительство и вводу в эксплуатацию готового жилья;

5) отсутствие сетей и коммуникаций на строительных площадках;

6) отсутствие ипотечных ценных бумаг, из-за чего на рынке ипотеки появятся долгосрочные ресурсы, а банки смогут постепенно снижать ставки по кредитам;

7) залоговые правоотношения между кредитором и заемщиком;

8) несовершенная правовая база, регулирующая ипотечное кредитование.



Платежеспособный спрос населения на ипотечные продукты следует считать основным. В настоящий момент потребность граждан в улучшении жилищных условий остается на очень высоком уровне. Решить жилищный вопрос самостоятельно может лишь очень небольшой процент граждан. Поэтому, вводя такой инструмент, как ипотека, государство рассчитывало на то, что с его помощью население сможет улучшить свои жилищные условия. И это, безусловно, сыграло свою роль. Благодаря ипотеке значительно расширился круг тех лиц, которые потенциально могут приобрести квартиру. Если раньше для покупки жилья требовалось 100% суммы, то с выходом на рынок ипотечных продуктов достаточно стало 20...30% первоначального взноса. Все это в разы увеличило платежеспособный спрос на квартиры. Граждане с помощью ипотечных кредитов начали активно покупать жилые помещения, что при сохраняющихся темпах прироста предложения устремило цены на квартиры вверх. Этим легко объясняется бурный рост цен на жилую недвижимость, начавшийся с 2000-х гг. Помимо ипотеки рост цен также был обусловлен и увеличением реальных доходов населения в 2000-х гг., но именно распространение ипотечного кредитования здесь является решающим фактором. Пытаясь помочь гражданам в решении жилищных проблем, государство, сделав ставку на ипотеку, стимулировало спрос, не делая реальных шагов в увеличении предложения. Результатом этого явился рост цен, уровень которых не соответствует реальным доходам населения. Поэтому, говоря о платежеспособном спросе населения на ипотечные продукты, приходится констатировать, что тот уровень цен на жилье, который сложился на данный момент, не позволяет большинству граждан вступить в отношения с кредитными организациями по поводу ипотечного кредитования. Единственным доступным вариантом, способным повлиять на снижение цен на недвижимость, является преодоление сформировавшегося на рынке дисбаланса спроса и предложения посредством увеличения последнего. В том числе для этих целей в конце 2010 г. была принята Федеральная целевая программа «Жилище» на 2011 – 2015 гг.

Общий объем инвестиций в программу за счет различных источников должен составить более 600 млрд. р. Основной целью программы как раз является наращивание объемов жилищного строительства, что позволит сформировать баланс спроса и предложения, гарантируя тем самым снижение цен на рынке жилой недвижимости и, как следствие, доступность приобретения жилья для населения.

Говоря о перспективах дальнейшего развития ипотеки в Российской Федерации и факторах, влияющих на политику банков по этому виду кредитования следует отметить предпоследний из перечисленных выше – доступность для кредитных организаций долгосрочных финан-

совых ресурсов. Особенностью ипотеки является, как правило, длительный срок кредитования. Соответственно, для стабильной реализации данного продукта кредитным организациям необходимо либо привлечение долгосрочных ресурсов, либо доступность механизмов рефинансирования.

Оценивая возможность привлечения длинных денег, стоит отметить, что данная проблема для кредитных организаций является достаточно острой. Это связано как с общей макроэкономической ситуацией в Российской Федерации и за рубежом, так и с несовершенством российской нормативной базы в данной сфере. Для решения обозначенной проблемы время от времени предлагаются какие-либо решения, как, например, введение безотзывных вкладов. Но даже эта довольно-таки спорная мера на данный момент остается лишь на стадии проекта.

Если говорить о возможностях рефинансирования кредитными организациями ипотечных кредитов, то здесь основными инструментами, применяемыми в мировой практике, являются секьюритизация и выпуск ипотечных ценных бумаг. Наша страна заимствовала зарубежный опыт, переняв механизм рефинансирования через ипотечные ценные бумаги. Для этого было создано АИЖК и принят в 2003 г. Федеральный закон от 11.11.2003 г. № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах». Этим законом в практику были введены два новых вида ценных бумаг: облигации с ипотечным покрытием и ипотечный сертификат участия. Сам по себе принятый закон имел множество недостатков, часть из которых была со временем устранена. Однако для дальнейшего развития данного института требуется принятие отдельного закона «О секьюритизации», проект которого был разработан Ассоциацией региональных банков России еще 2008 г.

Однако, по оценкам председателя комитета Ассоциации российских банков по ипотечному кредитованию Андрея Крысина, доля таких кредитов составит только 12...14 %. Причины низкой доли рефинансируемых через ипотечные ценные бумаги кредитов кроются не только в отсутствии правового поля. Одной из основных причин является экономический фактор – доходность ипотечных ценных бумаг сравнима с доходностью государственных ценных бумаг, а риски в первом случае представляются инвесторам куда выше, чем во втором.

Еще одним условием, влияющим на политику банков в области ипотечного кредитования, являются залоговые правоотношения. Особенностью ипотечного кредита является обеспеченность возврата залогом недвижимого имущества. Это существенно снижает риски для кредитных организаций, следствием чего является более низкая стоимость ипотечных продуктов в сравнении с другими видами кредитования. Однако и здесь для кредитных организаций существуют опреде-

ленные риски. В конце 2011 г. Федеральным законом от 06.12.2011 г. № 405-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования порядка обращения взыскания на заложенное имущество» (далее – Закон № 405-ФЗ) были внесены принципиальные изменения в отношения по залогу при ипотечном кредитовании.

Пункт 5 ст. 61 Закона № 405-ФЗ звучит так: «Если залогодержатель в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, оставляет за собой предмет ипотеки, которым является принадлежащее залогодателю жилое помещение, а стоимости жилого помещения недостаточно для полного удовлетворения требований залогодержателя, задолженность по обеспеченному ипотекой обязательству считается погашенной и обеспеченное ипотекой обязательство прекращается. Задолженность по обеспеченному ипотекой обязательству считается погашенной, если размер обеспеченного ипотекой обязательства меньше или равен стоимости заложенного имущества, определенной на момент возникновения ипотеки». То есть суть изменений состоит в том, что банк не может требовать доплаты от заемщика, который перестал платить по кредиту и был вынужден отдать кредитной организации квартиру в счет долга.

Задолженность в таком случае будет считаться погашенной вне зависимости от стоимости жилья в данный момент. Для заемщиков эти изменения, безусловно, носят позитивный характер, так как ранее были ситуации, когда после продажи ипотечной квартиры, являющейся предметом залога, заемщики продолжали оставаться должниками (в частности из-за штрафов, пеней, небольшого первоначального взноса). В АИЖК также считают, что благодаря нововведениям долги заемщиков, вынужденных продавать купленные по ипотеке квартиры, могут существенно уменьшиться. Тем не менее, для кредитных организаций в связи с названными изменениями в законодательстве риски повышаются. Это обусловлено волатильностью цен на рынке жилой недвижимости – в случае существенного снижения цен на рынке заемщики, особенно те, кто брал кредиты с минимальным первоначальным взносом, могут просто отказываться от кредита, отдавая квартиру банку. Следствием возросших рисков может стать повышение ставок по ипотечным кредитам, а также отказ от программ с минимальным первоначальным взносом. А это в свою очередь повышает стоимость кредита и сокращает число потенциальных субъектов, способных вступить в отношения по ипотечному кредитованию с банком.

Следующим важнейшим фактором, влияющим на кредитную политику банков, является наличие современной правовой базы, регули-

рующей общие вопросы взаимоотношений кредитных организаций и заемщиков.

Если брать теоретические аспекты, то большинство ученых в области банковского права и авторы учебных пособий по соответствующей дисциплине рассматривают ипотеку как одну из разновидностей потребительского кредитования, наравне с POS-кредитованием, автокредитованием и т.д. Но, если брать практическую сферу, ипотека – это отдельный банковский продукт, обладающий определенной спецификой и требующий особого подхода. И, если этого не учитывать, то при реализации закона на практике может возникнуть ряд проблемных ситуаций. Например, законопроект Министерства финансов Российской Федерации предоставляет заемщику право в течение 30 дней с даты получения потребительского кредита, предоставленного с условием использования заемщиком полученных средств на определенные цели, досрочно вернуть всю сумму потребительского кредита или ее часть без предварительного уведомления кредитора с уплатой процентов за фактический срок кредитования. При реализации потребителем данного права банк не сможет возполнить понесенных затрат на оформление кредита, кроме того, возможны ситуации, когда платеж кредитных средств уже будет проведен в пользу продавца недвижимости, и договор на покупку недвижимости будет уже находиться на регистрации. В этом случае возникнет необходимость в дополнительных действиях по приостановлению или отмене регистрации ипотеки. Опасения по поводу распространения закона о потребительском кредите на ипотеку разделяют и представители АИЖК. «В целом мы поддерживаем распространение данного закона на ипотеку, поскольку при таком кредитовании банки также взаимодействуют с потребителями – физическими лицами, чьи интересы закон призван защищать, – говорит заместитель гендиректора АИЖК Андрей Семенюк. – Однако в силу специфики и процедурной сложности ипотечного кредитования мы считаем необходимым включить в законопроект ряд оговорок, соответствующие поправки в настоящее время мы обсуждаем с рабочей группой при Минфине России».

Следующим нормативным актом, который может быть принят в ближайшее время и, по крайней мере, косвенно затронет отношения в сфере ипотечного кредитования, станет закон «О деятельности по взысканию просроченной задолженности». С ростом объемов кредитования банки активно начали применять механизмы переуступки «проблемных» кредитов сторонним лицам – так называемым «коллекторам». Однако до последнего времени продажа кредитными организациями просроченной задолженности в основном затрагивала не обеспеченные залогом кредиты. Ипотеки это касалось в наименьшей сте-

пени. Причиной этого является то, что, во-первых, у банков по обеспеченным кредитам больше шансов вернуть выданные ресурсы, и, во-вторых, сам механизм ипотеки является более сложным с правовой точки зрения. Но в настоящий момент ситуация меняется, и банки начинают более активное сотрудничество с коллекторами по вопросам ипотечной задолженности. Тенденцию к увеличению числа банков, отдающих взыскание ипотечных долгов на аутсорсинг, отмечают многие коллекторские агентства. «Мы также расширили клиентскую базу по ипотеке, число банков увеличилось с двух–трех в 2012 г. до семи в 2014 г., – говорит председатель совета директоров коллекторского агентства «Центр ЮСБ» Александр Федоров. – Доля таких долгов в общем объеме ссуд, находящихся у нас в работе, выросла до 5 % против 1...2% в 2012 г.». По подсчетам коллекторского агентства «Пристав», в прошлом году рост числа банков-партнеров, передающих ипотечные долги, составил порядка 20%. Сам ипотечный портфель в работе увеличился примерно на 40%, сообщил старший вице-президент «Пристава» Сергей Шпетер.

Минэкономразвития России опубликовало на своем сайте проект федерального закона «О деятельности по взысканию просроченной задолженности». По замыслу авторов, принятие законопроекта будет способствовать развитию в Российской Федерации добросовестной деятельности по взысканию просроченной задолженности, укреплению финансовой дисциплины, а также установлению механизма правовой защиты участников гражданского оборота. Это, безусловно, затронет и отношения в сфере ипотечного кредитования.

В качестве вывода можно отметить, что для качественного развития в Российской Федерации ипотечного кредитования требуются как изменения в правовом регулировании данной сферы, так и экономические преобразования, направленные на увеличение реальных доходов населения. Обязательным условием при этом должно являться увеличение темпов строительства жилья для преодоления существующего дисбаланса между спросом и предложением.

#### **Список используемых источников**

1. Логинов, М. П. Система ипотечного жилищного кредитования в России: проблемы и пути решения / М. П. Логинов // Деньги и кредит. – 2014. – № 4. – С. 22 – 28.
2. Павлова, И. В. Ипотечное жилищное кредитование / И. В. Павлова. – М. : Изд. группа «БДЦ-пресс», 2014. – 347 с.
3. Фоков, А. П. Ипотечные правоотношения в РФ / А. П. Фоков // Юрист. – 2013. – № 6. – С. 11 – 13.
4. О рефинансировании и развитии рынка ипотечных ценных бумаг. [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.credits.ru/articles/9491>

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ СУБСИДИРОВАНИЕ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

**Нефедов Д. А. – магистрант кафедры «Экономика»  
Работа выполнена под руководством д-ра экон. наук, проф.,  
заведующего кафедрой «Экономика» Н. И. Куликова**

Благодаря активному развитию рынка недвижимости, фондового рынка и новых институтов и инструментов на рынке ценных бумаг ипотечное жилищное кредитование (ИЖК) становится основным финансовым механизмом решения жилищной проблемы в России [1].

По итогам 2015 г. не смотря на пессимистичные прогнозы ситуация на рынке ипотечного кредитования в той или иной степени стабилизировалась. Падение рынка составило всего лишь 35% по сравнению с 2014 г., что значительно ниже прогнозов в начале года. Во многом это результат политики государства, а именно программ государственной поддержки. Так по результатам года третья часть всех выданных ИЖК была субсидирована со стороны государства.

На данный момент такая помощь является реально действующим инструментом, для решения жилищного вопроса. Этот вид материальной помощи осуществляется на основе Жилищного кодекса, однако в правовых актах субъектов федерации могут быть различия в плане организационной основы и исполнения.

Органы государственной власти и органы местного самоуправления в пределах своих полномочий обеспечивают условия для осуществления гражданами права на жилище, в том числе:

1) содействуют развитию рынка недвижимости в жилищной сфере в целях создания необходимых условий для удовлетворения потребностей граждан в жилище;

2) используют бюджетные средства и иные не запрещенные законом источники денежных средств для улучшения жилищных условий граждан, в том числе путем предоставления в установленном порядке субсидий для приобретения или строительства жилых помещений [2].

Для основной массы населения России ипотечное кредитование является единственным способом приобретения собственного жилья. Однако учитывая сложившиеся процентные ставки в банках (табл. 1), кредитование возможно лишь с помощью ипотечных льгот, которых на текущий момент существует достаточно много.

В свою очередь льготы ИЖК делятся:

- 1) государственные;
- 2) негосударственные.

Самыми экономически эффективными льготами являются предоставляемые государством. Так, сейчас в Российской Федерации

## 1. Показатели тройки лидеров в ИЖК за 2015 г.

Банк	Объем выданных ипотечных кредитов, млн. р.	Количество выданных ипотечных кредитов, шт.	Прирост объема выданных кредитов по отношению к 2014 г., %	Процентная ставка по стандартной программе кредитования, %
Сбербанк	661 800	433 280	-28	13
ВТБ 24	198 368	106 116	-43	14
Россельхозбанк	37 748	25 071	-30	14

осуществляется ряд бюджетных программ, позволяющих ощутимо снизить стоимость приобретаемой недвижимости.

Но не стоит заблуждаться, что данные программы для всех. Они рассчитаны лишь на особые группы населения с узкой направленностью в зависимости от программы.

Разграничим эти группы:

- новоиспеченные семьи;
- малообеспеченные семьи;
- семьи с тремя и более детьми;
- работники бюджетных предприятий.

Во многом такие льготы рассчитаны на население с необходимостью улучшения жилищных условий, но из-за недостаточности доходов не может позволить себе ипотеку на обычных условиях.

В первую очередь они рассчитаны на поддержку социально значимых профессий – учителям, врачам, военным, госслужащим, работникам полиции.

Причем если говорить о негосударственных льготах, то они в первую очередь рассчитаны на привлечение клиентов и укрепления связи с сотрудниками банка.

Можно выделить основные государственные программы со финансирования ИЖК:

- социальная ипотека;
- ипотека для молодой семьи;
- ипотека для молодых специалистов;
- ипотека для военных;

- ипотека для бюджетников;
- ипотека для ученых;
- прочие государственные льготы.

Так же можно выделить актуальную на сегодняшний день программу ИЖК с государственной поддержкой. Данным видом кредитования может воспользоваться практически любой клиент банка. Программа была рассчитана на снижение процентной ставки за счет возмещения банкам недополученной прибыли. Ставки по таким кредитам гораздо ниже (табл. 2).

Так же стоит обратить внимание на очень необычную программу предлагаемую АИЖК. Кредитный продукт «Переменная ставка» обладает переменной ставкой и фиксированным платежом. Процентная ставка рассчитывается как (инфляция) +4,9%.

Переменная величина, зависящая от индекса потребительских цен на товары и услуги по Российской Федерации и подлежащая ежеквартальному плановому пересчету. Новое значение процентной ставки начинает действовать с первого календарного дня календарного квартала (соответственно, с 1 января, 1 апреля, 1 июля, 1 октября) по последний календарный день календарного квартала (т.е. по 31.03, 30.06, 30.09, 31.12) [3].

Таким образом, АИЖК рассчитало за I квартал 2016 г. – 13,20% годовых, а II квартал 2016 – 14,41% годовых. Это гораздо выше 12%, а учитывая, что за последние 10 лет минимум инфляции 6,1%, то ставка будет 11%, что не на много ниже. А так как ИЖК это долгосрочный продукт, то вероятность повтора кризиса велика. Что в свою очередь влечет рост инфляции и ставки по данной программе до 16...18%.

Подводя итог можно сказать, что кредитный продукт «Переменная ставка» слишком рискован, а выгода от него минимальна. Также стоит отметить активную позицию государства на рынке ипотечного кредитования и, особенно, кредитные программы с поддержкой госу-

## **2. Ставки по ИЖК с государственной поддержкой**

Банк	Процентная ставка
Сбербанк	12%
ВТБ 24	12%
Россельхозбанк	11,9%



### 3. Уровень инфляции с 2005 по 2016 гг. по данным сайта Уровень-инфляции.РФ

Год	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Годовая
2016	0,96	0,63	0,46										2,06
2015	3,85	2,22	1,21	0,46	0,35	0,19	0,80	0,35	0,57	0,74	0,75	0,77	12,91
2014	0,59	0,70	1,02	0,90	0,90	0,62	0,49	0,24	0,65	0,82	1,28	2,62	11,36
2013	0,97	0,56	0,34	0,51	0,66	0,42	0,82	0,14	0,21	0,57	0,56	0,51	6,45
2012	0,50	0,37	0,58	0,31	0,52	0,89	1,23	0,10	0,55	0,46	0,34	0,54	6,58
2011	2,37	0,78	0,62	0,43	0,48	0,23	-0,01	-0,24	-0,04	0,48	0,42	0,44	6,10
2010	1,64	0,86	0,63	0,29	0,50	0,39	0,36	0,55	0,84	0,50	0,81	1,08	8,78
2009	2,37	1,65	1,31	0,69	0,57	0,60	0,63	0,00	-0,03	0,00	0,29	0,41	8,80
2008	2,31	1,20	1,20	1,42	1,35	0,97	0,51	0,36	0,80	0,91	0,83	0,69	13,28
2007	1,68	1,11	0,59	0,57	0,63	0,95	0,87	0,09	0,79	1,64	1,23	1,13	11,87
2006	2,43	1,66	0,82	0,35	0,48	0,28	0,67	0,19	0,09	0,28	0,63	0,79	9,00
2005	2,62	1,23	1,34	1,12	0,80	0,64	0,46	-0,14	0,25	0,55	0,74	0,82	10,91

дарства. Такое положение дел позволило обеспечить уровень доступности ИЖК на протяжении 2015 года.

#### Список используемых источников

1. Назарчук, Н. П. Ипотечное кредитование как инструмент решения жилищных проблем в Российской Федерации : монография / Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 152 с.
2. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 г. № 188-ФЗ.
3. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Тамбовской области. – URL : [http://www.ahml.ru/ru/borrower/prodoptions/opcia\\_peremestavka/](http://www.ahml.ru/ru/borrower/prodoptions/opcia_peremestavka/)
4. Уровень Инфляции в Российской Федерации. – URL : [Уровень инфляции.РФ](http://www.level-inflation.ru/)
5. Центральный банк Российской Федерации. – URL : <http://www.cbr.ru/>

**РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ в 2015 г.  
И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ СИТУАЦИИ  
на 2016 г.**

**Нефедов Д. А. – магистрант кафедры «Экономика»  
Работа выполнена под руководством д-ра экон. наук, проф.,  
заведующего кафедрой «Экономика» Н. И. Куликова**

Скачки курса валют, а так же увеличение ключевой ставки и соответственно ставки по ипотеке, существенно отразилось на рынке недвижимости. Снижение национальной валюты в феврале 2014 – январе 2015 гг., привело к потребительской панике, заставляющей реализовывать накопления в рублях в бытовую технику, машины, а так же квартиры среднего и эконом класса. Это, в свою очередь, вызвало всплеск спроса на жилье, как в новостройках, так и на вторичном рынке.

Первичный рынок ипотечного капитала включает в себя кредиторов, предоставляющих заемные средства, и заемщиков-инвесторов, покупающих объекты недвижимости. Процесс развития первичного рынка ипотечного капитала – важный метод решения жилищных проблем для большого количества семей с помощью ипотечного жилищного кредитования [1].

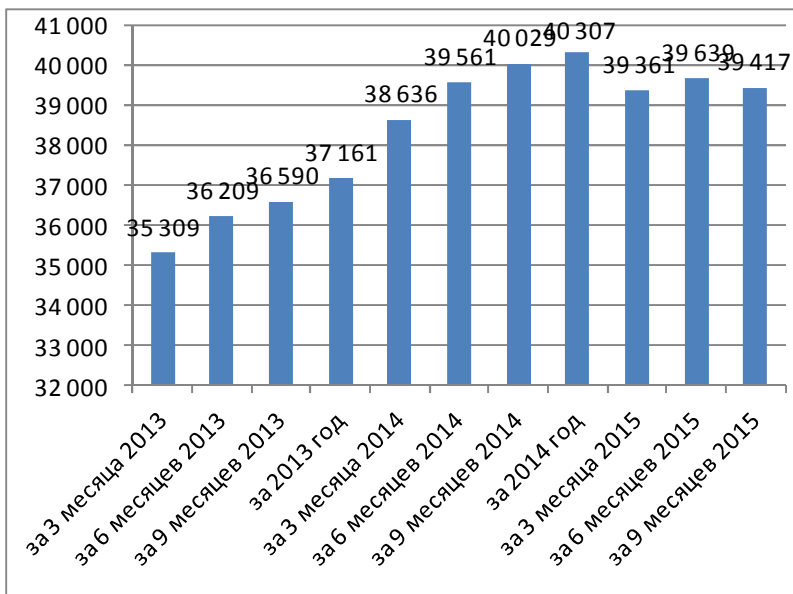
Продавцы недвижимости, пользуясь повышенным спросом, убрали из своих услуг все возможные скидки и льготы, что привело к увеличению цены в среднем на тот момент на 10%. Учитывая данные условия, плюс снижение рентабельности ипотечного кредитования с увеличенными ставкам, привело к практически остановке продаж новостроек.

По данным Центрального банка России, в Тамбовской области по состоянию на 1 декабря 2015 г. было заключено всего ипотечных договоров на сумму 4,9 млрд. р., что на 36% ниже показателя за аналогичный период прошлого года. (На 1 декабря 2014 г. 7,65 млрд. р.)

Так в начале 2015 г. наблюдался резкий рост, а следом спад спроса. Причем спад был обусловлен и игроками рынка недвижимости ожидающих отскока цен.

Из-за снижения покупательной способности падение цен продолжается и в течение 2015 г. (рис. 1).

Так же по аналитическим данным центра SGR рынок недвижимости города Тамбов на 04.09.2015 г. демонстрирует отрицательную динамику цен на жилую недвижимость в области. Так падение индекса цен с 03.07.2015 по 04.09.2015 гг. составило около 2% (табл. 1).



**Рис. 1. Средняя цена 1 м<sup>2</sup> общей площади квартир на рынке жилья, накопленным итогом с начала года, р.**

**1. Динамика индекса цен с 03.07.2015 по 04.09.2015 гг.**

Дата	Однокомнатная квартира	Двухкомнатная квартира	Трехкомнатная квартира	Индекс
04.09.2015	46 583	45 438	44 812	456,99
28.08.2015	46 924	45 493	44 974	458,56
21.08.2015	46 953	45 571	44 716	458,53
14.08.2015	47 118	45 812	44 842	460,22
07.08.2015	47 364	46 049	45 172	462,74
31.07.2015	47 569	46 375	45 251	464,94
24.07.2015	47 728	46 413	45 440	466,23
17.07.2015	47 360	46 152	45 566	463,89
10.07.2015	47 594	46 381	45 447	465,41
03.07.2015	47 600	46 445	45 656	466,28

Определяющими факторами в данной ситуации являются три фактора:

1. Цены на нефть.
2. Ставка ипотечного кредитования.
3. Стоимость доллара США.

Еще одним моментом, на который необходимо обратить внимание, является государственная программа субсидирования процентной ставки по ипотеке, которая позволяет удерживать ее на уровне 12%. Так это программа рассчитана до 1 марта 2016 г. и о продлении ее ничего не известно. Единственный вариант развития событий при прекращении действия этой программы, является еще большее падение объемов кредитования.

Опираясь на опыт, инвесторы при новом скачке курса доллара повели себя более сдержанно и не стали поддаваться панике, тем самым вынуждая продавцов снижать цены.

Группы населения, обеспечивающие спрос на строительство жилья, достаточно не однородны. Условно можно выделить три категории.

1. Небольшая часть населения, способная одновременно произвести затраты на покупку либо авансирование строительства жилья.
2. Представители так называемого среднего класса, предъявляющих спрос на жилье и нуждающихся в особых механизмах его приобретения – ипотеке, кредитах, плате в рассрочку.

На данный момент приобретать недвижимость будут лишь те, кому необходимо жилье немедленно. Данный сегмент покупателей крайне мал и не может существенно повлиять на ситуацию.

Девелоперы будут вынуждены сократить объемы строительства, а покупатели квартир обратят свой взор на рынок вторичного жилья. В итоге продать недвижимость смогут только те продавцы, которые готовы обеспечить цену, для и так немногочисленных покупателей, на 10% ниже чем среднерыночная.

Подводя итог можно сказать, что для инвесторов целесообразнее будет выждать момент, когда цены на строящегося жилье не спадут до минимума. Или же ситуация в экономике резко не изменится в лучшую сторону.

#### **Список используемых источников**

1. Назарчук, Н. П. Ипотечное кредитование как инструмент решения жилищных проблем в Российской Федерации : монография / Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 152 с.
2. Сусорова Н. И. Экономический анализ регионального рынка жилья (на примере Тамбовской области) / Н. И. Сусорова, Б. И. Герасимов, О. А. Корчагина. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2005. – 68 с.

3. Белоглазова, Г. Н. Деньги. Кредит. Банки / Г. Н. Белоглазова. – М. : Юрайт-издательство, 2012. – С. 116, 121.
4. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Тамбовской области. – URL : <http://ipoteka.tamb.ru/>
5. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. – URL : <http://www.ahml.ru/>
6. Центральный банк Российской Федерации. – URL : <http://www.cbr.ru/>
7. Аналитический центр SRG. –URL : <http://www.9r.ru/analytics/tambovskaya/tambov>

## **ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Орлов Р. А. –аспирант кафедры «Экономика»**

Формирование целей социально-экономического развития на долгосрочную перспективу требует четкого определения ценностных ориентиров общества, обеспечивающих переход к инновационно-активной экономике и устойчивой социальной политике.

Позитивные процессы в социально-экономическом развитии Белгородской области подтверждают рост большинства макроэкономических и макросоциальных показателей, центральным из которых является валовой региональный продукт. Объем валового регионального продукта в 2014 г. достиг 604 млрд. р., что на 2,2% выше уровня 2013 г. В персчете на душу населения это почти 400 тыс. р.

В области проводится целенаправленная работа по созданию благоприятного инвестиционного климата для привлечения отечественных и иностранных инвестиций в приоритетные секторы экономики. По оценке независимых экспертов, область является регионом, имеющим стабильный и качественный инвестиционный климат.

Анализ социального вектора развития проводился на основе индекса развития человеческого потенциала, разработанного Программой развития ООН, который измеряет уровень достижения стран и регионов по трем важнейшим показателям – ожидаемая продолжительность жизни, уровень образования, ВВП (ВРП) на душу населения – и является базовым индикатором достижения главной стратегической цели региона, а также по другим показателям, характеризующим качество и уровень жизни населения, возможности воспроизводства человеческого капитала.

Взаимодействие вышеперечисленных потенциалов и основных составляющих социального вектора дают возможность Белгородской области развивать новые компетенции, рационализировать отраслевые управленческие структуры, придать необходимый импульс социально-экономическому развитию региональной экономики на основе синерге-

тического эффекта, возникающего в результате взаимодействия потенциалов, которое способствует развитию мультипликативного эффекта, позволяющего приумножить конкурентные преимущества региона.

Стратегической целью развития области является достижение для населения Белгородской области достойного человека качества жизни и его постоянное улучшение на основе инновационно-ориентированной экономической и социальной политики, развития наукоемких и конкурентоспособных производств с учетом геостратегических приоритетов на юго-западе Российской Федерации.

В качестве целевого индикатора достижения главной стратегической цели определен индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), разработанный Программой развития ООН, который определяет уровень достижений стран и регионов по трем важнейшим показателям: ожидаемой продолжительности жизни; уровню образования; ВВП (ВРП) на душу населения.

Проиллюстрируем построение ИРЧП, используя данные Росстата за 2014 г. по Белгородской области.

1) Расчет индекса долголетия.

Для Белгородской области, где ожидаемая продолжительность жизни в 2014 г. составляла 72,4 года, индекс ожидаемой при рождении продолжительности жизни для обоих полов равен 0,79.

$$\text{Индекс долголетия} = (72,4 - 25) / (85 - 25) = 0,79.$$

2) Расчет индекса образования.

Индекс образования измеряет относительные достижения области как в повышении уровня грамотности взрослого населения, так и в увеличении поступления в начальные, средние и высшие учебные заведения.

Затем эти два индекса сводятся в единый индекс образования, причем первому придается вес в две трети, а второму – вес в одну треть. Для Белгородской области, где в 2014 г. уровень грамотности взрослого населения составил в 2014 г. 99,8%, а совокупный валовой коэффициент поступивших в учебные заведения – 94%, индекс образования равен 0,978.

$$\text{Индекс грамотности взрослого населения} = 99,8/100 = 0,998.$$

Индекс совокупного валового коэффициента поступивших в учебные заведения  $94/100 = 0,94$ .

$$\begin{aligned} \text{Индекс образования} &= 2/3(\text{Индекс грамотности взрослого населения}) + \\ &+ 1/3(\text{Совокупный валовой коэффициент поступивших} \\ &\text{в начальные, средние и высшие учебные заведения}) \end{aligned}$$

$$\text{Индекс образования} = 2/3 \times 0,998 + 1/3 \times 0,94 = 0,978.$$

3) Расчет индекса уровня жизни (индекса преобразованного ВВП на душу населения по ППС).

Он рассчитывается на основе преобразованного ВРП на душу населения (по ППС в долл. США). Для Белгородской области, где показатель ВРП на душу населения по ППС в 2014 г. равнялся 39 378 долл.

$$\begin{aligned} \text{Индекс уровня жизни} &= \text{Индекс преобразованного ВВП} / \\ &/ \text{ на душу населения по ППС} = (\ln(44\,378) - \ln(100)) / (\ln(40\,000) - \\ &\ln(100)) = (10,581 - 4,605) / (10,597 - 4,605) = 0,997. \end{aligned}$$

4) Расчет ИРЧ.

После установления значений индексов по элементам, производится расчет ИРЧП, который равен среднему арифметическому трех индексов элементов ИРЧП.

$$\begin{aligned} \text{Индекс ИРЧ} &= 1/3(\text{Индекс долголетия}) + 1/3(\text{Индекс образования}) + \\ &+ 1/3(\text{Индекс уровня жизни}); \end{aligned}$$

$$\text{Индекс ИРЧ} = 1/3[0,79 + 0,978 + 0,997] = 0,922.$$

Область демонстрирует высокий индекс долголетия (0,79) по области выше среднероссийского значения, несколько лучше по индексу уровня образования (0,978) и индекса уровня жизни 0,997.

По словам Евгения Савченко, объем валового регионального продукта в 2014 г. достиг 604 млрд. ВРП на 2,2% вырос к уровню 2013 г. В пересчете на душу населения уровень ВРП составляет почти 400 тыс. р. на душу населения. Губернатор заявляет, что это третий показатель после Москвы и Московской области.

Непосредственно внутри Белгородской области самый высокий валовой муниципальный продукт оказался не в Белгороде и Старом Осколе, а в Губкинском городском округе – более 600 тыс. р. на человека. В Новооскольском, Корочанском и Яковлевском районах подушевой муниципальный валовой продукт превысил 500 тыс. р., в Алексеевском районе – почти полмиллиона.

Аутсайдерами в регионе являются Грайворонский, Чернянский, Ровеньский, Белгородский, Красненский, Вейделевский районы, где валовой муниципальный продукт на душу населения не превышает 200 тыс. р.

Департамент экономического развития опубликовал прогноз социально-экономического развития региона на 2015 г. и плановый период 2016 и 2017 гг.

Согласно прогнозам ведомства, в 2017 г. валовой региональный продукт вырастет до 796,9 млрд. р. По сравнению с показателем 2013 г. рост ВРП составит 18,3 %. В расчете на душу населения это 512,1 тыс. р.

Промышленное производство за пять лет должно вырасти на 13,7%, выпуск сельскохозяйственной продукции – на 8,3%.

Объем инвестиций в основной капитал увеличится на 5,3%, оборот розничной торговли – на 21,8%, а объем платных услуг населению региона – на 13,4%.

В жилищном строительстве правительство также прогнозирует уверенный рост – до 1,55 млн. м<sup>2</sup> жилья в 2017 г. с ростом к 2013-му в 19,7%. Удельный вес домов, которые люди построят самостоятельно, составит в 2017 г. 64,5%.

Средняя зарплата в Белгородской области в 2017 г. вырастет до 28,1 тыс. р., а доля бедных (население с доходами ниже прожиточного минимума) составит 6,8%. Численность населения региона к заданному году должна немного подрасти до 1 556 100 человек (на 1 января 2014 г. – 1 544 100).

В департаменте экономического развития при формировании своего прогноза руководствовались задачами Губернатора области Евгением Савченко и ориентирами, заданными Президентом РФ Владимиром Путиным.

В правительстве отмечают и учтенные риски, среди которых нестабильная политическая и экономическая ситуация на Украине, глобализаций российской экономики и ее зависимость от конъюнктуры мировых рынков, инфраструктурные ограничения и дефицит квалифицированных трудовых ресурсов.

#### **Список используемых источников**

1. Аузана, А. А. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2011 г. / А. А. Аузана, С. Н. Бобылева. – М. : Дизайн-проект «Самолет», 2011. – 146 с.
2. Бобылева, С. Н. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2013 г. – М. : РА ИЛЬФ, 2013. – 202 с.
3. Рассел, Д. Индекс развития человеческого потенциала. – М. : Книга по Требованию, 2012. – 84 с.
4. Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения. – URL : [http://www.gks.ru/bgd/regl/b14\\_14p/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/Main.htm) (дата обращения: 21.01.2016).
5. Подберезкин, А. И. Россия: человеческий капитал и развитие человека в региональном измерении (2010 г.) // Вестник МГИМО. – 2011. – С. 39.
6. Перфилов, В. А. Сущность и типы устойчивости развития региональных социально-экономических систем / В. А. Перфилов // Проблемы современной экономики. – 2012. – С. 260 – 270.



## **АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ С ЦЕЛЬЮ СОВОКУПНОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И «ГУДВИЛЛА» НА ПРИМЕРЕ ОАО «САТИНСКОЕ»**

**Пачина М. В., Платицина Е. В. – магистранты  
кафедры «Экономика»**

**Работа выполнена под руководством канд. экон. наук,  
доцента кафедры «Экономика» Е. А. Кириченко**

Основным источником информации о деятельности организации является бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Данные бухгалтерского баланса обладают большим практическим значением: его показатели применяются для контроля правильности отражения в учете хозяйственных операций и анализа финансового положения предприятия.

Бухгалтерский баланс дает возможность не только установить уровень финансовой устойчивости организации, но и проиллюстрировать его динамику, выявить тенденции и спрогнозировать развитие финансовой ситуации на перспективу. Платежеспособность – один из факторов финансовой устойчивости предприятия, который можно оценить и спрогнозировать по данным бухгалтерского баланса.

Принятие решений внешних пользователей на счет целесообразности и условиях заключения с организацией коммерческих сделок, оценки ее кредитоспособности как заемщика и соизмерения степени финансового риска своих вложений, целесообразности приобретения ценных бумаг или активов и т.п. осуществляется по данным бухгалтерского баланса.

Основной формой бухгалтерской отчетности коммерческих организаций является отчет о финансовых результатах. Он предоставляет информацию о финансовых результатах хозяйственной деятельности предприятия за отчетный период.

Роль отчета о прибылях и убытках характеризуется значением прибыли как показателя оценки эффективности хозяйственной деятельности коммерческой организации, а также источника финансирования расширенного воспроизводства. С помощью показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности организации отражаются компетентность руководства и качество управленческих решений. Следовательно, в современной аналитической практике отчет о финансовых результатах является источником информации об уровне экономической эффективности хозяйственной деятельности организации. Он применяется для выявления и анализа тенденций формирова-

ния финансовых результатов и оценки управленческих решений за отчетный период.

Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах являются главными источниками информации о деятельности предприятия, но не дают полной картины для оценки эффективности инвестиций. Для этого мною предложен метод совокупной оценки финансовой устойчивости и «гудвилла» предприятия.

Рассмотрим возможность применения совокупной оценки на примере открытого акционерного общества «Сатинское» с целью анализа его инвестиционной привлекательности.

Основным видом деятельности ОАО «Сатинское» является сельское хозяйство: производство, хранение, переработка, реализация сельскохозяйственной продукции и оказание услуг сельскохозяйственным производителем. Общество не занимается видами деятельности, не предусмотренными уставом.

По данным бухгалтерского баланса за 2014 г. проведем анализ финансовой устойчивости организации на 31.12.2014 г.

Постоянное превышение доходов над расходами, свободное оперирование денежными средствами предприятия и эффективное их использование, что обеспечивает бесперебойный процесс производства и реализации продукции, отражается в финансовой устойчивости организации. Таким образом, финансовая устойчивость – главный показатель общей устойчивости организации, который формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности.

Показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования, являются абсолютными показателями финансовой устойчивости.

Расчет абсолютных показателей финансовой устойчивости ОАО «Сатинское» представлен в таблице 1.

Проведенные расчеты показателей обеспеченности запасов источниками их формирования позволили установить, что анализируемая организация находилась на начало 2014 г. в кризисном финансовом состоянии (недостаток общей величины основных источников формирования запасов и затрат), так как для формирования запасов было недостаточно ни собственных средств, ни долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов.

Восстановлению устойчивости финансового состояния способствует:

- ускорение оборачиваемости капитала в текущих активах, в результате чего произойдет относительное его сокращение на рубль выручки;

**1. Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования,  
тыс. р.**

Наименование показателя	01.01.2014	31.12.2014	Изменение
	базис	отчет	
1. Источники формирования собственных оборотных средств (собственный капитал)	131 301	158 303	+27 002
2. Внеоборотные активы	73 938	91 417	+17 479
3. Наличие собственных оборотных средств (п. 1, 2)	57 363	66 886	+9523
4. Долгосрочные пассивы	627	–	–627
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств (наличие перманентного капитала) (п. 3 + п. 4)	57 990	66 886	+8896
6. Краткосрочные заемные средства	–	–	–
7. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (п. 5 + п. 6)	57 990	66 886	+8896
8. Общая величина запасов (включая НДС по приобретенным ценностям)	60 567	59 926	–641
9. Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств (п. 3 – п. 8)	–3204	+6960	+10 164
10. Излишек (+) или недостаток (–) перманентного капитала (п. 5 – п. 8)	–2577	+6960	+9537
11. Излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников формирования запасов и затрат (п. 7 – п. 8)	–2577	+6960	+9537

– обоснованное уменьшение запасов (в результате планирования их остатков, усиления контроля за их использованием, реализации неиспользуемых товарно-материальных ценностей и др.);

– пополнение собственного оборотного капитала из внутренних и внешних источников (прежде всего за счет прибыли, привлечения на выгодных условиях кредитов и займов) и оптимизацией его структуры.

По состоянию на конец 2014 г. финансовое положение ОАО «Сатинское» изменилось. Оценивается оно абсолютной устойчивостью (излишек собственных оборотных средств).

Сделаем анализ факторов, повлиявших на изменение финансового состояния организации (рис. 1).

Как видно из приведенной схемы, за 2014 г. сумма собственных оборотных средств увеличилась в целом на 9523 тыс. р. Это произошло за счет роста собственного капитала, а именно увеличения нераспределенной прибыли на 27 002 тыс. р. Дополнительное вложение капитала в долгосрочные ценные бумаги и материальные ценности, прочие внеоборотные активы вызвало уменьшение суммы собственного капитала, направленного на финансирование текущих запасов и затрат. Однако за счет увеличения основных фондов произошло положительное изменение внеоборотных активов в целом.

Итак, в общей сложности наблюдается увеличение перманентного капитала на 8896 тыс. р. за счет увеличения собственных оборотных средств, не смотря на незначительное уменьшение долгосрочных обязательств на 627 тыс. р.

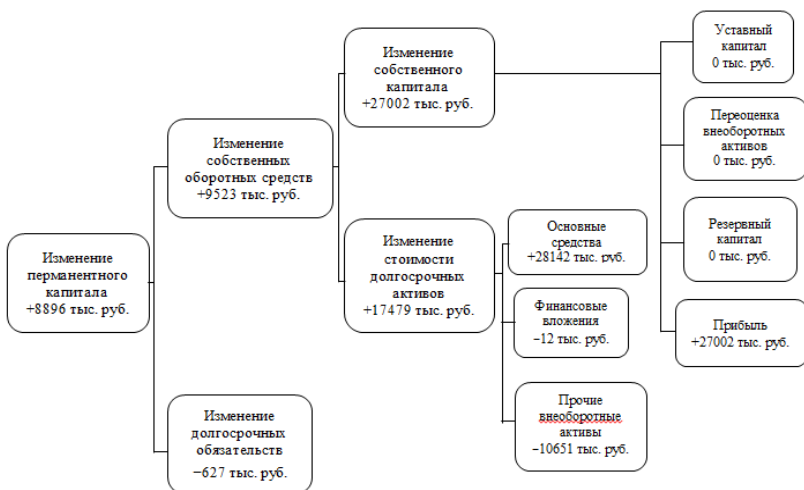
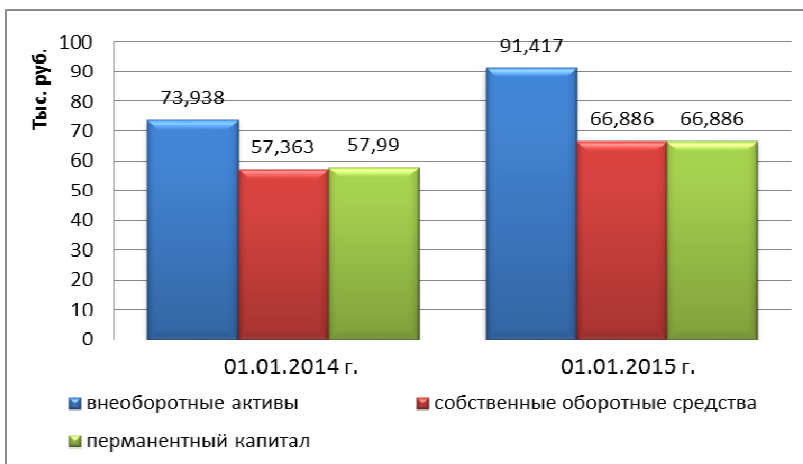


Рис. 1. Анализ влияния факторов на изменение перманентного капитала



**Рис. 2. Изменение наличия собственных оборотных средств**

Проиллюстрируем изменение наличия собственных оборотных средств ОАО «Сатинское» с помощью диаграммы (рис. 2).

Теперь с помощью анализа бухгалтерской отчетности проведем учет деловой репутации ОАО «Сатинское». При этом реальная величина гудвилла будет иметь место только в том случае, если на АО «Сатинское» найдется покупатель.

Совокупная стоимость активов и пассивов предприятия отлична от стоимости самого предприятия, взятого в целом как единого имущественно-хозяйственного комплекса. Таким образом, стоимость предприятия всегда различна от совокупной стоимости его имущества и обязательств. Существуют такие понятия, как цена фирмы, партнеры фирмы, деловые связи, доброе имя и др., которые можно рассчитать посредством «гудвилла».

Понятие «деловая репутация» по Гражданскому законодательству РФ относится к группе так называемых нематериальных благ [1].

Разница между покупной ценой организации (как единого имущественного комплекса в целом) и стоимостью всех ее активов и пассивов по бухгалтерскому балансу дает представление о деловой репутации организации [2].

Преимущества, получаемые покупателем при покупке уже существующей и действующей компании, по сравнению с организацией новой фирмы называется гудвиллом.

Деловая репутация и организация неотделимы друг от друга. Это неотчуждаемые преимущества, которыми нельзя распорядиться от-

дельно от распоряжения предприятия. К тому же, невозможно установить никакой определенной связи между деловой репутацией и какими-либо затратами, понесенными организацией.

Деловая репутация появляется в процессе жизнедеятельности компании. Но сформированная внутри организации деловая репутация не включается в бухгалтерский баланс. Она не признается объектом учета, потому что ни факты хозяйственной деятельности, ни связанные с ними и порождаемые ими затраты, приводящие к ее возникновению и росту, не могут быть выделены из общего хозяйственного процесса.

Проведем оценку стоимости гудвилла организации как источника дополнительных поступлений прибыли (методом избыточных прибылей), используя методы оценки бизнеса. Для этого нам необходим показатель рентабельности.

Эффективность деятельности организаций характеризуется их рентабельностью.

Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) рассчитывается как соотношение между величиной сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) от продажи товаров, продукции (работ, услуг) и себестоимостью проданных товаров, продукции (работ, услуг). В том случае, если получен убыток от продажи товаров, продукции (работ, услуг), имеет место убыточность [3].

Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) аналогичных предприятий по отрасли, а именно организаций, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, средняя численность работников которых превышает 15 человек, в Тамбовской области в сельском хозяйстве, узнаем из источника Федеральной службы государственной статистики [4].

Итак, расчет стоимости деловой репутации ОАО «Сатинское» приведен в табл. 2.

Таким образом, из полученных расчетов видно, что организация как на начало, так и на конец 2014 г. имеет отрицательную деловую репутацию. Соответственно стоимость предприятия меньше совокупной стоимостью его имущества и источников его формирования. У организации недостаточно таких нематериальных факторов как: стабильные покупатели, навыки маркетинга и сбыта, деловые связи и т.п. Нужно расширять рынок сбыта своей продукции, устраивать ярмарки, создавать рекламу с помощью средств массовой информации. Более высокий уровень прибыли обеспечивается этими факторами, чем тот, что может быть приобретен с помощью аналогичных активов и обязательств, но в отсутствии указанных нематериальных факторов.

## 2. Оценка стоимости гудвилла организации

Наименование показателя	01.01.2014	31.12.2014	Изменение
	базис	отчет	
1. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. р.	(701)	31 067	+31 768
2. Себестоимость продаж, тыс. р.	(92 051)	(83 721)	+8330
3. Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) предприятия (п. 1/п. 2×100%), %	0,76	37,11	+36,35
4. Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) аналогичных предприятий по отрасли, % [4]	8,3	41,4	+33,1
5. Активы предприятия, тыс. р.	139 452	167 589	+28 137
6. Гудвилл (п. 5×п. 3/п. 4–п. 5), тыс. р.	-126 682,9	-17 366,11	+109 316,79

Отрицательную деловую репутацию организации следует рассматривать как скидку с цены, предоставляемую покупателю в связи с отсутствием факторов наличия стабильных покупателей, репутации качества, навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала и т.п., и учитывать как доходы будущих периодов.

Стоит заметить, что стоимость гудвилла организации отрицательная, но она значительно увеличилась по сравнению с началом 2014 г. в связи с увеличением всех факторов, влияющих на показатель деловой репутации. Можно проследить взаимосвязь с анализом финансовой устойчивости ОАО «Сатинское», которая показывает что организация на начало 2015 г. улучшило свое положение и имело абсолютную устойчивость по сравнению с началом 2014 г. Возможно, по истечению определенного времени оценка гудвилла организации ста-

нет положительной, если показатели предприятия продолжат прогрессивную тенденцию как в исследованном периоде 2013–2014 гг.

### **Список используемых источников**

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) : федер. закон от 30.12.2015 г. № 457-ФЗ (с изм., внесенными Федеральными законами) // СПС Консультант-Плюс. – М., 2016.
2. Луговской, Д. В. Деловая репутация: сложности идентификации, оценки и отражения в учете и отчетности / Д. В. Луговской, Т. Г. Белозерова // Все для бухгалтера. – 2009. – № 11.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL : [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/finans/mfin12.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/mfin12.htm) – Загл. с экрана.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL : <http://cbsd.gks.ru/#> – Загл. с экрана.
5. Кирьянова, З. В. Анализ финансовой отчетности : учебник / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Изд-во Юрайт, 2014. – 428 с.
6. Рябова, М. А. Анализ финансовой отчетности: учебно-практическое пособие / М. А. Рябова. – Ульяновск : УлГТУ, 2011.
7. Пожидаева, Т. А. Анализ финансовой отчетности / Т. А. Пожидаева. – М., 2010.
8. Гартвич, А. В. Популярная бухгалтерия. Как понять бухгалтерский учет / А. В. Гартвич. – СПб., 2014.

## **ПРОБЛЕМА ПРИМЕНЕНИЯ СХЕМЫ «СЕРОЙ» ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ**

**Платицина Е. В., Пачина М. В. – магистранты  
кафедры «Экономика»**

**Работа выполнена под руководством канд. экон. наук,  
доцента кафедры «Экономика» Е. А. Кириченко**

Заработная плата (оплата труда работника) – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты). Именно так объясняет данное понятие ст. 129 ТК РФ от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015 г.) [1].



Для большинства людей, ищущих работу, величина и стабильность зарплаты является одним из главных критериев, что касается работодателей, то для них это одна из самых затратных частей бюджета организации. Ведь кроме 13% НДФЛ, которые удерживают от самой зарплаты работника, работодатель осуществляет значительные выплаты во внебюджетные фонды. В связи с этим, в нашей стране часто встречаются руководители, которые пытаются применять разные схемы «оптимизации», для того чтобы хоть как-то уменьшить свое налоговое бремя. Зачастую эти способы носят незаконный характер. Стремясь снизить свои расходы, официальный размер оплаты труда работников «окрашивают» в серый цвет. «Серые» заработные платы представляют собой середину между официально начисленной и той суммой, которую сотрудник получает непосредственно на руки. Рассмотрим подробнее данную ситуацию, а именно выясним: как можно узнать о существовании подобной тенденции на предприятии, а так же, какие отрицательные последствия это может иметь для работника и для работодателя, для общества в целом.

Предположим, сотрудник, устраиваясь на работу, видит, что сумма оклада меньше или равна своему минимальному значению (в 2016 г. в Тамбовской области МРОТ для организаций внебюджетной сферы составляет 7500 р.). Если эта зарплата значительно ниже среднестатистического уровня в данной отрасли, то это уже наводит его на мысли о выплате серой заработной платы.

Рассмотрим косвенные доказательства, они сами по себе не могут являться основанием для принятия какого-либо процессуального решения ни судом, ни ИФНС, ни прокуратурой. Так, например, при разговоре с людьми, которые работают в данной организации, можно выяснить, что официальная часть, прописанная в договоре, выдается по платежной ведомости или переводится на банковскую карту, а оставшая часть выдается лично в руки без ведомости или в виде авансового отчета.

При аудиторской проверке или проверке, которую проводит трудовая инспекция, налоговые органы, может быть установлено, что постоянно, каждый месяц, при снятии с расчетного счета денег в кассу, часть суммы идет на выплату зарплаты, другая, большая, выдавалась под отчет.

Встречаются случаи, когда зарплата штатных сотрудников значительно превышает зарплату руководителя. Работники подтверждают, что при получении денег расписываются в нескольких ведомостях. На доске объявлений, которая находится в отделе кадров, указан список вакансий с размером зарплаты, отличающимся от того, что указан в отчетности. При существовании условий, которые перечислены вы-

ше, можно говорить о том, что в данной организации, возможно, имеет место быть «серая» система оплаты труда. Во всяком случае, для проверяющих органов, а также суда – это будет лишним поводом обратиться свое внимание на предприятие и искать другие прямые доказательства.

Оплата суточных за несуществующие командировки – вот еще одно ухищрение, которое используют работодатели. Суточные, не превышающие 700 р., которые предусмотрены коллективным договором или локальным актом, учитываются в составе командировочных расходов без каких-либо ограничений. НДФЛ данные суммы не облагаются и уплата во внебюджетные фонды с них не осуществляется. Поэтому, при проверке можно запросить документы, которые могли бы подтвердить, что данные сотрудники действительно бывают в командировках, это может быть не только сам авансовый отчет, но и проездной билет, различные чеки. Так же можно опросить данных сотрудников.

Прямые доказательства, подтверждающие выплату «серой» зарплаты, следующие.

1. Самое распространенное доказательство – объяснения работников, как действующих, так и бывших. Жалобы работников, в том числе бывших, нередко становятся причиной для визита и выявления «серой» зарплаты (Письмо УФНС России по г. Москве от 5 апреля 2005 г. № 21-08/22742). А поскольку иных доказательств обнаружить не удастся, инспекторы выносят решения, основываясь только на показаниях сотрудников. Суды неоднозначно относятся к таким видам доказательств и дают им разную оценку. Как разъяснено в Постановлении Федерального арбитражного суда Уральского округа от 31 января 2007 г. № Ф09-171/07-С2, сокрытые доходы определены только на основе свидетельских показаний без каких-либо бухгалтерских документов, подтверждающих выплату, учет либо выдачу неофициальной зарплаты. Кроме того, не все свидетели подтвердили доводы инспекции, а некоторые из опрошенных сотрудников на момент вынесения решения в суд не являлись. Суд вынес решение в пользу предприятия.

2. Документальные доказательства, изъятые в ходе проверки и составленные контрольными и правоохранительными органами. Это вторая часть доказательств, которая необходима для принятия решений судами, а посему подлежит исследованию. Это могут быть акты, ведомости, счета и т.п.

Выводы. Судьи подходят к вопросу оформления «серых» документов серьезно. Отсутствие на ведомостях наименования предпри-

ятия, подписи лица, его составившего, оттиска печати, указание фамилий сотрудников без инициалов – даже один из таких недочетов может сыграть в пользу предприятия. Судьи могут сказать, что невозможно идентифицировать, кому именно принадлежат бумаги, период выплат, лиц, которым выдавались деньги, и аргументом эти факты не станут. Зачеркивания и исправления в ведомостях тоже недопустимы.

И в заключение хочется сказать, что, обосновывая свое решение, инспекторы и контролеры находят самые разные аргументы. Сегодня банки, предоставляя кредит гражданам, принимают не только официальную справку о зарплате, но и документ от работодателя (в свободной форме или на предлагаемом бланке) о фактически выплачиваемых суммах. Руководство может пойти навстречу своему подчиненному и предоставить подобную бумагу. Но если инспекторы ее обнаружат или сотрудник сам ее представит, то это станет весьма серьезным аргументом против бизнесмена. Расчет санкций должен основываться на точных данных, а не на предполагаемых суммах или противоречивых показаниях сотрудников.

Теперь разберемся с последствиями выплаты «серой» заработной платы для работников и работодателей. Работник, получающий такую зарплату, т.е. зарплату, с которой не уплачиваются налоги и взносы, должен понимать, что его ожидают негативные последствия подобной схемы. Работодатель осуществляет выплату «серой» заработной платы исключительно по собственной воле, на страх и риск работника. Ни ее размер, ни порядок выплаты, ни срок выплаты, как правило, не закреплены, никакими документами. Поэтому в любой момент он может прекратить осуществлять выплаты и сотруднику будет очень сложно получить в такой ситуации свои заработанные деньги.

Ниже представлены суммы, на которые не распространяются нормы законодательства, регулирующие трудовую деятельность работающего и его социальное обеспечение.

1. *Оплата отпуска.* Нет абсолютно никаких гарантий, что работник получит сумму отпускных или компенсацию за неиспользованный отпуск при расторжении трудового договора в полном объеме, так как данные суммы рассчитываются исходя из размера официальной заработной платы, которая может быть значительно меньше «серой».

2. *Оплата листка нетрудоспособности.* Оплата листка по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, по уходу за ребенком является аналогичной оплате отпуска и рассчитывается исходя из официального заработка сотрудника.

3. *Выходное пособие.* Если сотрудник решит уволиться, то выходное пособие будет исчислено исходя из официальной части зарплаты.

4. *Будущая пенсия.* Так же, на основе официальной части зарплаты производятся отчисления в ПФР. Именно из этих отчислений складывается будущая пенсия работника.

5. *Кредит и ипотека.* Работник, который получает официально невысокую зарплату, рискует не получить кредит на крупную сумму в банке или не оформить ипотеку, даже если «серая» часть его зарплаты гораздо больше «белой».

6. *Уголовная ответственность.* Налоги с зарплат работников уплачивает работодатель, однако, если дело дойдет до суда, работнику нужно быть готовым доказать свою непричастность к уклонению от уплаты налогов. Так как существует ответственность физического лица за указанное деяние [2].

Теперь выясним, что грозит работодателю, который осуществляет выплаты зарплаты «в конверте», не удерживает и не уплачивает с нее НДФЛ. Не менее серьезные последствия ожидают организацию, в которой используются «серые» схемы выплаты заработной платы. Ведь работодатель, выступающий в качестве налогового агента, в данной ситуации не в меньшей степени является нарушителем налогового законодательства. Выплачивая «теневую» заработную плату, он умышленно занижает налоговую базу по НДФЛ. Результатом таких непропорциональных действий является неполная уплата в бюджет сумм налога.

Статья 2 ТК РФ предусмотрено, что одним из основных принципов правового регулирования трудовых отношений является «обеспечение права каждого работника на своевременную и в полном объеме выплату справедливой заработной платы, обеспечивающей достойное существование человека для него самого и его семьи».

Статьи 122 и 123 НК РФ за вышеуказанные нарушения налогового законодательства предусмотрено наказание в виде штрафа в размере от 20 до 40% от неуплаченной суммы налога. Кроме того, неуплата налогов в крупном размере является уголовно наказуемым деянием (ст. 198, 199, 199.1, 199.2 УК РФ). Такое преступное уклонение от уплаты налогов может повлечь за собой ответственность не только в виде штрафа, но и реальное лишение свободы [3].

Заработная плата, не предусмотренная трудовым договором с работником, скрытая от налогообложения, по многим причинам является социально-экономической угрозой для общества в целом. Своевременная и полная уплата налогов и взносов, которые должны пополнить социальные фонды, приведет к значительному улучшению ситуации в медицине, пенсионном обеспечении граждан, в целом в социальной сфере. По данным Пенсионного фонда Российской Федерации, в результате применения работодателями «серых» зарплатных схем еже-

годно Российская Федерация недосчитывается налоговых платежей на сумму, сравнимую с расходной частью бюджета.

Обращение в надзорные инстанции, государственные органы, представляют собой способы защиты прав, которые существуют в подобной ситуации со стороны работника и работодателя. Как правило, работник обращается в инспекцию по труду, прокуратуру, ИФНС того района, где находится предприятие. В данном случае соответствующим органом организуется проверка, в ходе которой устанавливается факт нарушения трудового, налогового законодательства и по результатам которой принимается решение о привлечении работодателя к административной ответственности. Не каждая проверка выявляет нарушения, но статистика говорит о том, что чаще всего официальные органы становятся на сторону заявителя. Кроме того, по результатам каждой проверки заявителю предлагается обратиться в суд с исковым заявлением о взыскании недоплаченной части. Чаще всего споры по «серым» зарплатным отношениям заканчиваются обращением в суд.

Итак, в данной статье были рассмотрены возможные правовые последствия «серых» выплат, как для работников, так и для работодателей.

«Серая» зарплата на сегодняшний день является вынужденной мерой для работодателей, которые не в состоянии нести налоговое бремя. Сотрудник оказывается заложником этой ситуации, так как, желая получить высокооплачиваемую должность, он вынужден соглашаться на невыгодные для себя условия. В другом случае, его вознаграждение будет значительно ниже или же он просто не получит работу, поскольку найдется специалист с подобной квалификацией, которого подобная схема вполне устроит. Конкуренция на рынке труда вынуждает некоторых работников получать часть заработной платы «в конверте», принимая не самые выгодные для себя условия.

Если работник желает получать достойную пенсию в старости и другие социальные выплаты, то ему следует отказаться от получения заработной платы в конверте. Решение проблемы «серых» зарплат для работодателей видится в искоренении причины, которая порождает «серые» схемы, это, главным образом уменьшения налогов, однако, в настоящее время такой тенденции не намечается.

#### **Список используемых источников**

1. Трудовой кодекс Российской Федерации : федер. закон от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015 г.).
2. Уголовный кодекс Российской Федерации : федер. закон от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 30.12.2015 г.).

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) : федер. закон от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 15.02.2016 г.).
4. О бухгалтерском учете : федер. закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014 г.).
5. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования : федер. закон от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ (ред. от 29.12.2015 г.).
6. Ильинская, А. Серая заработная плата. Проблемы и пути их решения / А. Ильинская. – URL : Кадровик.ру. – 2012. – № 11.
7. Электронный журнал «Азбука права». – 02.03.2016.
8. Хлебников, П. Серая заработная плата. Можно ли доказать? / П. Хлебников.
9. Лукьяненко, Ю. В. Борьба с «серой» заработной платой // Законность. – 2014. – № 11.
10. Алпатова, Н. Г. Аудит расчетов по оплате труда: учебное пособие / Н. Г. Алпатова, Н. Ю. Шорникова. – М. : Юнити-Дана, 2012.
11. Борисов, А. Н. Споры с органами ПФР и ФСС России : практические рекомендации / А. Н. Борисов. – М. : Деловой двор, 2013.
12. Аудит расчетов по оплате труда, аудит расчетов с персоналом [Электронный ресурс]. – URL : <http://glavbuh-info.ru/index.php/2012-02-14-13-50-29/8957> – Загл. с экрана.
13. Аудит операций по заработной плате [Электронный ресурс]. – URL : [http://www.nnre.ru/delovaja\\_literatura/prakticheskii\\_audit\\_uchebnoe\\_posobie/p12.php#metkadoc4](http://www.nnre.ru/delovaja_literatura/prakticheskii_audit_uchebnoe_posobie/p12.php#metkadoc4) – Загл. с экрана.

## **МЕТОДЫ АНАЛИЗА УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

**Пчелинцев Г. С. – магистрант кафедры «Экономика»  
Работа выполнена под руководством канд. экон. наук,  
доцента кафедры «Экономика» А. П. Сырбу**

Анализ устойчивости кредитной организации имеет большое значение для всех участников банковских отношений – акционеров, клиентов банка, самих банков, государства и инвесторов. Используя данные анализа, можно определить направления деятельности банка, его специализацию.

Анализ производится посредством расчета и изучения каких-либо показателей, показатели представляют собой комплекс расчетных значений, на основании которых выносится суждение о состоянии банка.

К признакам устойчивости можно отнести: величину достаточности капитала, качество активов и пассивов, прибыльность и ликвидность. Процесс анализа представляет собой расчет показателей, оценивающих данные категории и описание результатов расчета [1].

Одним из таких показателей можно считать показатель уровня достаточности капитала, так как достаточность собственного капитала ключевое условие устойчивого и стабильного развития банка. Важное значение данного показателя обусловлено тем, что капитал должен быть достаточным для выполнения основных функций.

Достаточная величина собственного капитала выступает в роли гаранта того что банк сможет продолжить свою деятельность, даже в случае негативного влияния каких-либо событий.

Как отмечено выше, «достаточность капитала» включает в себе такие качества, как устойчивость и надежность, способность к противостоянию негативным факторам.

Норматив достаточности капитала можно рассчитать следующим образом:

$$H = (K/A_p - P_{ц} - P_{к} - P_{д} + KPB + KPC + PP)100\%,$$

где  $K$  – капитал банка;  $A_p$  – сумма активов, взвешенных с учетом риска;  $P_{ц}$  – величина созданного резерва под обесценение ценных бумаг;  $P_{к}$  – резерв на возможные потери по ссудам, образованный под ссуды второй, третьей, четвертой групп риска;  $P_{д}$  – величина созданного резерва на возможные потери по прочим активам и по расчетам с дебиторами;  $KPB$  – величина кредитного риска по инструментам, отражаемым на внебалансовых счетах бухгалтерского учета;  $KPC$  – величина кредитного риска по срочным сделкам;  $PP$  – размер рыночного риска.

Или же можно использовать более простую формулу:

$$H_1 = (\text{Собственный капитал} / \text{Активы})100\%.$$

Собственный капитал банка, указывает на уровень надежности и устойчивости самого банка, его достаточность выступает гарантом успеха деятельности.

Необходимо отметить, важной частью оценки финансовой устойчивости кредитной организации лежит также оценка качества активов, однако, нужно заострить внимание на том, что число активов в отделимости, не является основным условием объективности оценки деятельности банка, основным критерием является качество активов.

Важным показателем структуры и качества активов является уровень платежеспособности и финансовой устойчивости банка, также уровень качества активов прямо пропорционален уровню прибыли. Именно поэтому в процессе оценки финансовой устойчивости коммерческого банка важно рассмотреть показатели, отображающие качество активов. Сюда можно отнести отношение величины активов приносящих доход и общей величины активов, также показатель эффек-

тивности ссудных операций, определяющийся отношением ссудных активов к общей величине активов

$$КА = \frac{\text{Активы, приносящие доход}}{\text{Активы}} 100\% ;$$

$$КСА = \frac{\text{Ссудные активы}}{\text{Активы}} 100\% .$$

Важной частью анализа финансовой устойчивости коммерческого банка является расчет коэффициентов ликвидности. Ликвидность отражает способность банка своевременно отчитываться по текущим обязательствам, кроме того, некоторые специалисты приписывают ликвидности ключевую роль в состоянии устойчивости кредитной организации. Такое суждение справедливо, соответствие показателей ликвидности нормативам является верным гарантом устойчивости банка [2].

Суть термина ликвидность заключается в группировке активов организации на группы в зависимости от легкости их реализации, а также группировке пассивов по признаку срочности. Любая организация, будь то кредитная или любая другая стремится обладать средствами в наиболее ликвидной форме, так как такие активы обладают самым низким уровнем риска.

В отечественной и мировой практике существует множество подходов к проведению анализа ликвидности, ликвидность можно определить путем расчета и оценки некоторых относительных показателей.

Целесообразно рассмотреть показатель текущей ликвидности:

$$ТЛ = \frac{\text{Ликвидные активы}}{\text{Обязательства до востребования и на срок до 30 дней}} 100\%$$

норматив данного показателя составляет не менее 50%.

И показатель мгновенной ликвидности:

$$МЛ = \frac{\text{Высоколиквидные активы}}{\text{Обязательства до востребования}} 100\%$$

норматив данного показателя составляет не менее 15%.

В нашей стране нормативы для показателей ликвидности коммерческих банков устанавливаются Банком России.

Анализ ликвидности с помощью системы коэффициентов является самым распространенным и доступным методом исследования. Однако система коэффициентов в каждом конкретном случае может разниться.



Таким образом, достижение и сохранение нормативного уровня ликвидности, важная часть для достижения устойчивости коммерческого банка, однако нужно все время учитывать, что устойчивость это сложная комплексная категория, достигаемая влиянием множества факторов.

Целью изучения указанных показателей состоит в определении финансовой устойчивости банка и в нахождении проблем, возникающих у банка.

Рассмотрение данных показателей позволяет комплексно оценить финансовую устойчивость коммерческого банка, и представляют своего рода краткий комплексный анализ устойчивости кредитной организации.

#### **Список используемых источников**

1. Банки и банковское дело : учебник / А. И. Балабанов [и др.]. – 2009. – С. 34.
2. Рыкова, Л. М. Регулирование деятельности банков. Банковский надзор : учебное пособие / Л. М. Рыкова. – 317 с.

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ ОА БАНК «ТКПБ»**

**Рябова Н. С. – магистрант кафедры «Экономика»  
Работа выполнена под руководством д-ра экон. наук, проф.,  
заведующего кафедрой «Экономика» Н. И. Куликова**

С каждым годом все сильнее на банковском рынке обостряется борьба между коммерческими банками за привлечение ресурсов для обеспечения своей деятельности. В связи с этим, в современных условиях развития экономики страны, проблемы формирования ресурсной базы становятся очень актуальными.

Ресурсная база любого коммерческого банка состоит из следующих частей: собственные средства и привлеченные средства.

Собственные средства – средства, которые получены от акционеров (участников) банка в момент его создания и образованы в процессе его деятельности, находящиеся в распоряжении банка без ограничения сроков.

Привлеченные средства – средства клиентов, которые получены на определенный срок или до востребования [1].

Для того чтобы дать рекомендации по совершенствованию ресурсной базы, необходимо рассмотреть основные источники собственных и привлеченных средств банка.

Источники собственных средств ОА Банк «ТКПБ» и их структура за 2012 – 2014 гг. представлена в табл. 1 (все данные взяты из бухгалтерского баланса за соответствующие года [2]).

За 2012 – 2014 гг. происходило стабильное увеличение источников собственных средств. В 2012 г. их сумма составляла 369 807 тыс. р., в 2013 г. – 422 123 тыс. р., а в 2014 г. – 435 907 тыс. р. Данный рост свидетельствует об эффективной и стабильной деятельности банка.

Привлеченные средства ОА Банк «ТКПБ» и их структура за 2012 – 2014 гг. представлена в табл. 2 (все данные взяты из бухгалтерского баланса за соответствующие года [2]).

### 1. Структура собственных средств ОА Банк «ТКПБ», тыс. р.

Источники собственных средств	Данные на отчетные даты, тыс. р.			Удельный вес, %		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Средства акционеров (участников)	107 131		117 500	28,97	25,38	26,96
Эмиссионный доход	120			0,03		
Резервный фонд	10 070			2,72	2,39	2,31
Переоценка основных средств	165 784	183 211	150 107	44,83	43,4	34,44
Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	67 370	86 739	121 606	18,22	20,55	27,9
Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	19 332	34 852	36 504	5,23	8,26	8,37
Всего источников собственных средств	369 807	422 123	435 907	100		

## 2. Структура привлеченных средств ОА Банк «ТКПБ», тыс. р.

Пассивы	Данные на отчетные даты, тыс. р.			Удельный вес, %		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Кредиты, депозиты и прочие средства ЦБ РФ	0	0	114 000	0	0	2,69
Средства кредитных организаций	0	60 069	52 993	0	1,38	1,25
Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	2 721 307	2 761 306	2 383 625	67,61	63,37	56,28
Вклады физических лиц	1 283 281	1 498 894	1 622 808	31,88	34,40	38,32
Отложенное налоговое обязательство	0	0	32 513	0	0	0,77
Прочие обязательства	20 152	36 247	28 165	0,50	0,83	0,67
Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	136	1104	1148	0,003	0,025	0,03
Всего обязательств	2 741 595	2 858 726	2 612 444	100	100	100

В 2014 г. наблюдается значительное снижение пассивов на 246282 тыс. р. Это связано, прежде всего, с уменьшением следующих показателей: средства кредитных организаций сократились на 7076 тыс. р.; средства клиентов, не являющихся кредитными организациями, уменьшились на 377 681 тыс. р.; прочие обязательства сократились на 8082 тыс. р.

Привлечение депозитов является приоритетной задачей деятельности ОА Банк «ТКПБ». Для того чтобы стабильно привлекать денежные ресурсы, банк должен:

1) разработать положение о депозитных операциях, в котором будут указываться виды депозитов, условия и порядок их привлечения, а также официальные формы депозитных договоров. Для этого необходимо разработать различные виды договоров, которые будут предусматривать разные способы начисления процентов, например, простое и сложное начисление процентов на средний остаток по счету, депозит до востребования с минимальной суммой остатка и т.д. [3];

2) поддерживать взаимосвязь и согласованность между кредитными и депозитными операциями, как по срокам, так и по суммам (если банк будет обладать только краткосрочными ресурсами, то у него будет отсутствовать возможность долгосрочного кредитования);

3) установить привлекательные для клиентов процентные ставки по депозитным счетам (если пассивы надежные, а именно обладают большим сроком действия и суммой, то тем больше будет процент, выплачиваемый банком);

4) усовершенствовать уже существующие виды и осуществить поиск возможных вариантов модификации старых услуг не только для удовлетворения потребностей имеющихся клиентов, но и для привлечения новых (например, создание отдела, обслуживающих только солидных клиентов), что поспособствует притоку дешевых ресурсов – средств на расчетные счета [3];

5) предлагать клиенту технологии и схемы, разработанные для каждого клиента индивидуально, которые обеспечат стабильное развитие бизнеса клиента, застрахуют от рисков, что приведет к финансовому обогащению, как клиентов банка, так и его самого;

б) повысить качество и культуру обслуживания (например, закрепить за клиентом персонального менеджера, который будет оказывать консультации, давать рекомендации, в том числе в области привлечения депозитов);

7) распространить информацию о депозитах (реклама по ТВ и в газетах, в которой обязательно говорится об условиях привлечения депозитов в банк; представители банка могут посещать организации, где будут рассказывать о новых условиях в области привлечения депозитов).

Каждое из предложенных направлений позволит повысить уровень сервиса и культуры обслуживания в банке, удовлетворить потребности клиентов, привлечь новые денежные средства, а это, в свою очередь, приведет к увеличению ресурсной базы банка.

### Список используемых источников

1. Копытова, А. И. Банки и банковское дело: учебное пособие / А. И. Копытова. – Тамбов : Изд-во ТГТУ, 2011. – 248 с.
2. Годовая бухгалтерская отчетность ОА Банк «ТКПБ» за 2012 – 2014 гг. [Электронный ресурс]. – URL : <http://tkpb.ru/iNedex.php/2010-10-08-08-06-33/2010-10-08-08-18-40>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Совершенствование ресурсной базы коммерческого банка [Электронный ресурс]. – URL : [http://knowledge.allbest.ru/bank/2c0a65625a2bd69a5d43b88421306d27\\_2.htm](http://knowledge.allbest.ru/bank/2c0a65625a2bd69a5d43b88421306d27_2.htm), свободный. – Загл. с экрана.

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СОЗДАНИЮ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

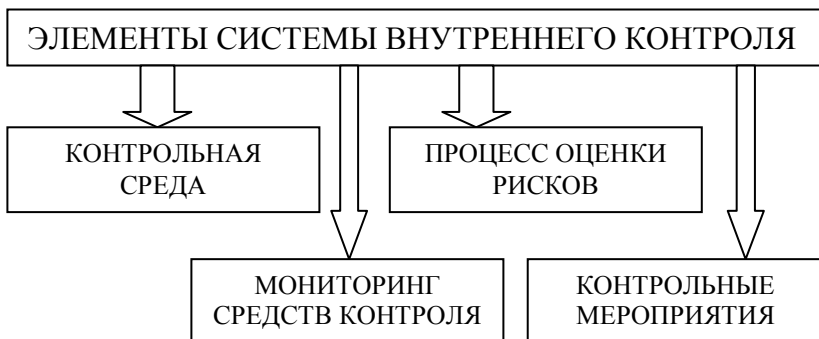
**Смагина М. Н. – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика»  
Аль Халиб Омар Халид – магистрант кафедры «Экономика»**

Под системой внутреннего контроля понимается совокупность организационной структуры, методики процедур, принятых руководством экономического субъекта в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения хозяйственной деятельности, которая в том числе включает организованные внутри данного экономического субъекта его силами надзор и проверку соблюдения требований законодательства, точности и полноты документации бухгалтерского учета, своевременности подготовки достоверной бухгалтерской отчетности, предотвращения ошибок и искажений, исполнения приказов и распоряжений, обеспечения сохранности имущества организации [1]. Система внутреннего контроля должна быть экономически оправданной, т.е. затраты на ее функционирование должны быть меньше потерь из-за ее отсутствия. Если она будет работать эффективно, это позволит сократить расходы на проведение внешнего аудита [2].

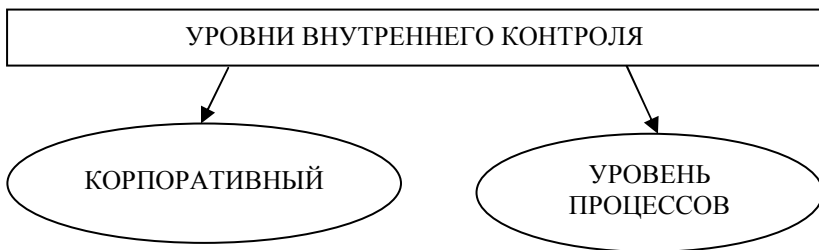
Целью предприятия должно являться не создание системы внутреннего контроля, которая бы полностью гарантировала отсутствие ошибок в работе, а системы, которая помогала бы их своевременно выявлять и устранять (рис. 1). При этом даже хорошо организованная система внутреннего контроля нуждается в оценке своей эффективности с точки зрения достижения поставленных целей.

Внутренний контроль осуществляется на всех уровнях управления экономическим субъектом (рис. 2). В высшем звене он ведется через администрацию и аппарат главного контроллера, например, отдел внутреннего контроля (аудита).

В среднем звене контроль осуществляется посредством финансовой, бухгалтерской, кадровой и других служб, которые собирают и обрабатывают информацию, характеризующую фактические результаты



**Рис. 1. Элементы системы внутреннего контроля**



**Рис. 2. Уровни внутреннего контроля**

деятельности за определенный период, выявляют отклонения и устанавливают причины. Таким образом, внутренний контроль имеет значение в выявлении и мобилизации резервов, способствует повышению эффективности и качества работы, выявлению причин и условий, способствующих образованию потерь [3].

Одна из наиболее развитых форм внутреннего контроля – внутренний аудит. Он присущ крупным и некоторым средним организациям, для которых характерны (рис. 3):

- усложненная организационная структура;
- многочисленность филиалов, дочерних компаний;
- разнообразие видов деятельности и возможность их кооперирования;
- стремление органов управления получать достаточно объективную и независимую оценку действий менеджеров всех уровней управления [3].



**Рис. 3. Принципы крупной организации**

Внутренний контроль целесообразно классифицировать по значимости субъектов проведения, которых можно распределить по следующим уровням (рис. 4):

1) собственники организации, осуществляющие контроль непосредственно или косвенно (с помощью независимых экспертов, в том числе внешних аудиторов);

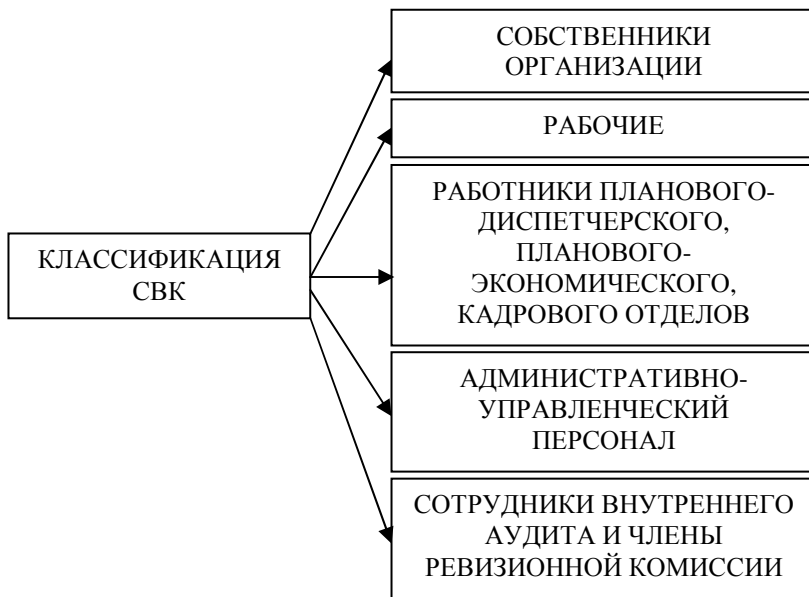
2) рабочие, в силу производственной необходимости выполняющие контрольные функции (например, в отношении качества работы оборудования);

3) работники планово-диспетчерского, планово-экономического, кадрового отделов и т.п., осуществляющие контрольные функции для реализации служебных обязанностей (функций), которые непосредственно закреплены за ними;

4) административно-управленческий персонал; персонал, обслуживающий компьютерные системы; сотрудники отдела бухгалтерского учета, служб коммерческой и физической безопасности;

5) сотрудники отдела внутреннего аудита и члены ревизионной комиссии, отделов входного и технического контроля и т.п., в функциональные обязанности которых входит только осуществление контроля [4].

Цель внутреннего контроля – обеспечение соблюдения всеми сотрудниками предприятия своих должностных обязанностей в соответствии с целями организации. Цель внутреннего контроля во времени



**Рис. 4. Классификация внутреннего контроля**

непрерывна, перманентна и достигается только на короткое время. Внутренний контроль организуется исходя из целей и задач управления предприятием [6].

Подводя итоги, следует сказать, что организация эффективной системы внутреннего контроля позволит:

- обеспечить эффективное функционирование, устойчивость и максимальное (согласно установленным целям) развитие организации в условиях конкуренции;
- сохранить и эффективно использовать ресурсы и возможности организации;
- своевременно выявлять и минимизировать коммерческие, финансовые и внутрифирменные риски в управлении организацией;
- сформировать адекватную современным условиям хозяйствования систему информационного обеспечения всех уровней управления, позволяющую своевременно адаптировать функционирование организации к изменениям во внутренней и внешней среде [5].

Система внутреннего контроля должна быть экономически оправданной, т.е. затраты на ее функционирование должны быть меньше



потерь из-за ее отсутствия. Если она будет работать эффективно, это позволит сократить расходы на проведение внешнего аудита.

В заключение необходимо обратить внимание на то, что в настоящее время проблема эффективно функционирующего внутреннего контроля, несмотря на ее актуальность, остается не в полной мере осмысленной с научных позиций и в плане практической реализации.

#### **Список используемых источников**

1. Об аудиторской деятельности : федер. закон от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2015 г.
2. Андреев, В. Д. Внутренний аудит : учебное пособие / В. Д. Андреев. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 245 с.
3. Андреев, В. Д. Система внутрихозяйственного контроля: основные понятия / В. Д. Андреев, С. В. Черемшанов // Аудиторские ведомости. – 2014. – № 2. – С. 57 – 59.
4. Баранов, П. П. Проблемы оценки уровня существенности в аудите и пути их решения / П. П. Баранов, А. А. Овчинников // Аудитор. – 2013. – № 1. – С. 32 – 36.
5. Барышников, Н. П. Организация и методика проведения внутреннего и внешнего аудита / Н. П. Барышников – М. : Филинь, 2012. – 547 с.
6. Сиротенко, Э. А. Внутрифирменные стандарты аудита : учебное пособие / Э. А. Сиротенко. – 3-е изд. перераб. – М. : КНС-РУС, 2012. – 368 с.

### **К ВОПРОСУ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РЕСПУБЛИКЕ ЗАМБИЯ**

**Смагина М. Н. – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика»  
Ноа Нджапау – магистрант кафедры «Экономика»**

В основе данной статьи лежит проведенный автором анализ корреляции региональных особенностей российской экономики [7, 8] с экономикой Республики Замбия [1]. Более детальное изучение нормативно-правовой базы бухгалтерского учета в Республике Замбия позволило выявить, что ведение учета в этой стране осуществляется при содействии следующих организаций:

ZICA – (Zambia Institute of Chartered Accountants) – «Замбия Институт дипломированных бухгалтеров»;

ACCA – (The Association of Chartered Certified Accountants) – «Ассоциация дипломированных сертифицированных бухгалтеров»;

ECSAFA – (The Eastern, Central and Southern African Federation of Accountants) – Восточная, Центральная и Южная Африканская федерация бухгалтеров;

IFAC – (International Federation of Accountants) – «Международная федерация бухгалтеров»;

IFRS – (International Financial Reporting Standards) – «Международные стандарты финансовой отчетности» [2 – 6].

В Замбии Институт дипломированных бухгалтеров (ZICA) был создан на основании закона парламента «О бухгалтерях» (1982 г.). Учреждение имеет свою собственную конституцию. В 2005 г. ZICA приняты Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) и Международные стандарты на аудит (МСА) в качестве стандартов, которые используются в Замбии при ведении бухгалтерского учета. В настоящее время основным нормативным документом в Замбии закреплено в Закон «О бухгалтерях» (2008 г.). ZICA является членом ECSAFA [3].

В Центрально-Восточной и Южной Африке Федерация бухгалтеров – это ECSAFA, которая является профессиональным регулирующим органом. Членство в ECSAFA открыто для национальной организации бухгалтерского учета, в своем членстве признают практикующих бухгалтеров, бухгалтеров торговли, государственного сектора и бухгалтеров в сфере образования. ECSAFA включает 15 членов, включая все южные, юго-центральные и восточные африканские страны, включая Эфиопию и Маврикий [5].

IFAC участвует в разработке IFRS (Международных стандартов финансовой отчетности) [2]. IFAC является глобальной организацией бухгалтерской профессии, которая работает с различными членами, и его коллеги по всему миру содействуют продвижению стандартов бухгалтерского учета и отчетности. Это международные стандарты этики для бухгалтеров [6].

Многие Правительства развивающихся стран в настоящее время борются с социальной и экономической проблемой отсутствия бухгалтерской отчетности. Республика Замбия не исключение. Отсутствие отчетности, как правило, заметно во многих сферах экономики Республики.

Отчетность является одним из основных принципов корпоративного управления предприятием.

Модель и практика отчетности подпитываются корпоративными требованиями управления. Основным критерием является регулирование на добровольной основе модели отчетности. Существует ряд преимуществ добровольного моделирования отчетности:

1) добровольная отчетность дает экономическим субъектам свободу составлять бизнес-модели, которые лучше всего соответствуют их целям. Это экономически выгодно для экономических субъектов, поскольку они не платят сборы за административные расходы, связанные с соблюдением стандартов. Экономические субъекты также могут не составлять отчеты;

2) добровольные модели отчетности организации просто игнорируют как важный элемент управления.

Составленная компанией финансовая отчетность (баланс, отчет о финансовом положении, отчете о движении денежных средств и других финансовых отчетов.) используется акционерами, чтобы определить, как хорошо компания использует ресурсы. Однако существует ряд проблем добровольного моделирования отчетности. Соблюдение требований призывает к регистрации и мониторингу. Это не бесплатно, и должно быть оплачено компанией. Необходим найм независимых и хорошо осведомленных специалистов, чтобы они дали оценку достоверности отчетности. Выполнение таких требований финансово могут позволить себе только крупные предприятия.

#### **Список используемых источников**

1. Richard Bartley AMIS Article «The consolidation of adjustment: Implications for public administration». – URL : [www.onlinelibrary.wiley.com](http://www.onlinelibrary.wiley.com) Retrieved on 2010
2. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО; IFRS англ. International Financial Reporting Standards). – URL : <https://ru.wikipedia.org>
3. ZICA – (Zambia Institute of Chartered Accountants) – «Замбия Институт дипломированных бухгалтеров». – URL : [www.zica.co.zm](http://www.zica.co.zm)
4. ACCA – (The Association of Chartered Certified Accountants) – «Ассоциация дипломированных сертифицированных бухгалтеров». – URL : <https://ru.wikipedia.org/wiki/ACCA>
5. ECSAFA – (The Eastern, Central and Southern African Federation of Accountants) – Восточная, Центральная и Южная Африканская федерация бухгалтеров. – URL : <https://www.acronymfinder.com>
6. IFAC – (International Federation of Accountants) – «Международная федерация бухгалтеров». – URL : <https://www.ifac.org>
7. Malih, O. E. Assessing the Level of the Social-Economic Development of Million-Plus Cities as the Degree to Which the Administrative Resource is Realized / O. E. Malih, I. K. Polyanskaya, A. F. Kayumova, A. F. Shamsutdinova // Life Science Journal. – 2014. – Т. 11. – № 10.
8. Malih, O. E. Resources of Innovative Development of Region in the Conditions of Formation of Knowledge Economy / O. E. Malih, I. K. Polyanskaya, I. A. Lebedev, V. A. Sajranov, M. V. Sajranova, E. I. Tsaregorodtsev // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Т. 6. – № 3.

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Смагина М. Н.** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика»  
**Старкова А. А.** – магистрант кафедры «Экономика»

Ведение бухгалтерского учета в Российской Федерации осуществляется с помощью огромной нормативной базы, содержащей: феде-

ральные стандарты; отраслевые стандарты; рекомендации в области бухгалтерского учета; стандарты экономического субъекта.

Согласно Приказу Минфина Российской Федерации от 31.10.2000 г. № 94н (ред. от 08.11.2010 г.) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» счета раздела «Финансовые результаты» предназначены для обобщения информации о доходах и расходах организации, а также выявления конечного финансового результата деятельности организации за отчетный период [1].

Финансовым результатом деятельности организации считается увеличение или уменьшение капитала в процессе его деятельности за отчетный период, который выражается либо прибылью, либо убытком.

При формировании конечного финансового результата учитываются следующие факторы.

1. Прибыль (убыток) от обычных видов деятельности.
2. Прибыль (убыток) от прочих операций.
3. Доходы и расходы, относимые на уменьшение прибыли (налог на прибыль, налоговые санкции).

Финансовый результат необходимо также рассматривать с точки зрения бухгалтерского учета. Здесь его можно определить как отражение в показателе прибыли или убытка, формируемого на счете 99 «Прибыли и убытки» и отражаемого в бухгалтерской отчетности, т.е. это будет бухгалтерская прибыль или убыток, представляющая сумму от реализации продукции, товаров, работ, услуг; результат от финансовой деятельности в виде процентов; результат от прочей внереализационной деятельности.

Экономисты большое место уделяют изучению финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, но подходят к определению экономического содержания этого понятия с разных аспектов, которые представлены в табл. 1.

Важно учесть, что финансовый результат определяют не только как прибыль или убыток предприятия за определенный период, но также это итог по счету 99 «Прибыли и убытки», где по кредиту отражены доходы и прибыль, по дебету – расходы и убыток.

При этом финансовый результат деятельности организации определяется качественными показателями выпускаемой предприятием продукции, уровнем спроса на данную продукцию, так как основную массу в составе финансовых результатов составляет прибыль или убыток от реализации продукции, работ, услуг.

Также экономисты выделяют основные задачи анализа финансовых результатов, которые представлены в табл. 2.

## 1. Подходы к определению понятия финансовый результат

Автор	Содержание финансового результата
Балабанов И. Т.	Определяет финансовый результат как обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования [2]
Ковалев В. В.	Понимает под финансовым результатом разницу между доходами и затратами предприятия [3]. Но данное определение недостаточно точно и полностью характеризует сущность финансового результата
Толкачева Н. А.	Описывает финансовый результат как прирост или сокращение капитала организации в процессе финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период, который выражается в форме общей прибыли или убытка [4]. Это определение наиболее точно отражает сущность финансового результата предприятия
Ефимова О. В.	Определяет финансовый результат как прибыль. Но в то же время она отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым, обладают собственники», и в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов» [5]
Савицкая Г. В.	Говорит о том, что финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности [6]

## 2. Основные задачи анализа финансовых результатов

Автор	Задачи анализа финансового результата
Ковалев В. В.	В процессе анализа финансовых результатов важным является выявление факторов, повлиявших на величину достигнутых финансовых результатов

Автор	Задачи анализа финансового результата
Савицкая Г. В.	<p>Формулирует следующие задачи анализа финансовых результатов [7]:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– организовать систематический контроль за выполнением планов реализации продукции и получением прибыли;</li> <li>– определить влияние объективных и субъективных факторов на финансовые результаты;</li> <li>– выявить резервы увеличения суммы прибыли и рентабельности;</li> <li>– оценить работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности</li> </ul>
Пястолов С. М.	<p>Считает, что основные задачи анализа финансовых результатов состоят в оценке динамики показателей прибыли и рентабельности за анализируемый период [8]</p>
Баканова М. И., Мартынчук Н. И.	<p>Считают, что для того, чтобы достичь поставленных целей в процессе анализа финансовых результатов необходимо решить такие задачи как [9]:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– создать информационный механизм анализа финансовых результатов, позволяющий своевременно получать достоверную и полную информацию для его проведения в различных направлениях и соответствующих уровнях, аспектах и разрезах;</li> <li>– анализировать и грамотно оценивать достигнутый уровень прибыли предприятия в абсолютных и относительных показателях;</li> <li>– проводить анализ взаимосвязи затрат, объема производства и прибыли в целях максимизации ее величины;</li> <li>– проводить анализ использования прибыли;</li> <li>– прогнозировать финансовые результаты и разрабатывать мероприятия по их достижению</li> </ul>

Баканова М. И. определяет такие цели проведения анализа финансового результата организации[9]:

- своевременный сбор данных, который позволит сделать выводы о деятельности предприятия;
- сравнение результатов отчетного периода с результатами предыдущих периодов, а также с результатами других компаний;
- определение показателей, которые привели к изменению финансового результата;
- организация действий предприятия по максимизированию прибыли.

Финансовый результат деятельности предприятия является показателем значимости данного предприятия в народном хозяйстве. В рыночных условиях хозяйствования любое предприятие заинтересованно в получении положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя предприятие способно расширять свою мощь, материально заинтересовывать персонал, работающих на данном предприятии, выплачивать дивиденды акционерам и т.д.

Таким образом, финансовый результат определяется как прирост или уменьшение стоимости имущества при постоянном капитале на начало и конец периода.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что взгляды различных авторов на определение сущности понятия «финансовый результат» разнообразны.

#### **Список используемых источников**

1. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению : Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (ред. от 08.11.2010) [Электронный ресурс]. – URL : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=L>. – Загл. с экрана.
2. Балабанов, И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта [Электронный ресурс]. – URL : <http://vbibl.ru/finansi/62501/index.html> – Загл. с экрана.
3. Ковалев, В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели / В. В. Ковалев, В. В. Ковалев. – М. : Проспект, 2014. – 880 с.
4. Толкачева, Н. А. Финансовый менеджмент : курс лекций / Н. А. Толкачева. – М. : Директ-Медиа, 2014. 356 с.
5. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник / О. В. Ефимова. – М. : Омега-Л, 2014. – 28 с.
6. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – М. : Инфра-М, 2013. – 46 с.

7. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – 5-изд, перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 117 с.

8. Пястолов, С. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.knigaklub.ru/assessment/200-analiz-finansovo-hozyaystvennoy-deyatelnosti-predpriyatiya.html> – Загл. с экрана.

9. Мартынчук, Н. И. Управленческий анализ и финансовое прогнозирование в торговле / Н. И. Мартынчук, М. И. Баканов. – Кемерово: РИФ Весть, 2010. – 196 с.

## **ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ: УЧЕТ И ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ**

**Смагина М. Н. – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика»  
Халаф Валид Мохаммед Халаф – магистрант кафедры «Экономика»**

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у организаций возникают расчетные отношения, отражающие взаимные обязательства, связанные с продажей материальных ценностей, выполнением работ или оказанием услуг.

Разделяют два подхода к определению понятия расчетов

1) под расчетами подразумевает не только собственно платежи, но и все операции по передаче денег от одного лица другому лицу. Все, что связано с движением денег – безвозвратное финансирование, авансирование, кредитование, конвертация – так или иначе осуществляется посредством расчетов;

2) расчетные обязательства являются условием осуществления платежей – за переданное имущество, выполненные работы, оказанные услуги. Их цель – надлежащее оформление передачи денег из рук должника в руки кредитора [1].

У данных подходов есть два общих момента:

1) расчеты существуют исключительно в рамках гражданско-правового обязательства;

2) расчетные обязательства являются денежными операциями.

Различие между данными подходами состоит в том, что в первом понятии расчетов не сводится к собственно платежам (к числу расчетов будет относиться и заем, и кредит), в то время как второй подход указывает на исключительно платежный характер расчетов.

Экономическая сущность расчетов состоит в перераспределении денежных ресурсов между участниками предпринимательских и иных отношений. В расчетах реализуется основная полезная социальная функция денег – они выступают как средство платежа.



Правильная организация расчетных операций способствует укреплению договорной и расчетной дисциплины, выполнению обязательств по поставкам продукции в заданном ассортименте и качестве, повышению ответственности за соблюдение платежной дисциплины, сокращению дебиторской и кредиторской задолженности, ускорению оборачиваемости оборотных средств и, следовательно, улучшению финансового состояния предприятия [2].

В зависимости от видов заключенных договоров возникают и различные виды и формы расчетных отношений (рис. 1).

Расчетные отношения включают следующие элементы:

- участники расчетов – поставщик и грузополучатель, плательщик и получатель средств;
- объект расчетной сделки (операции) – это товарно-материальные ценности, оказанные услуги, выполненные работы, ценные бумаги, финансовые требования и обязательства, а также денежные средства;
- органы, осуществляющие платежи, – банковская система (коммерческие банки и расчетно-кассовые центры, а также клиринговые учреждения);

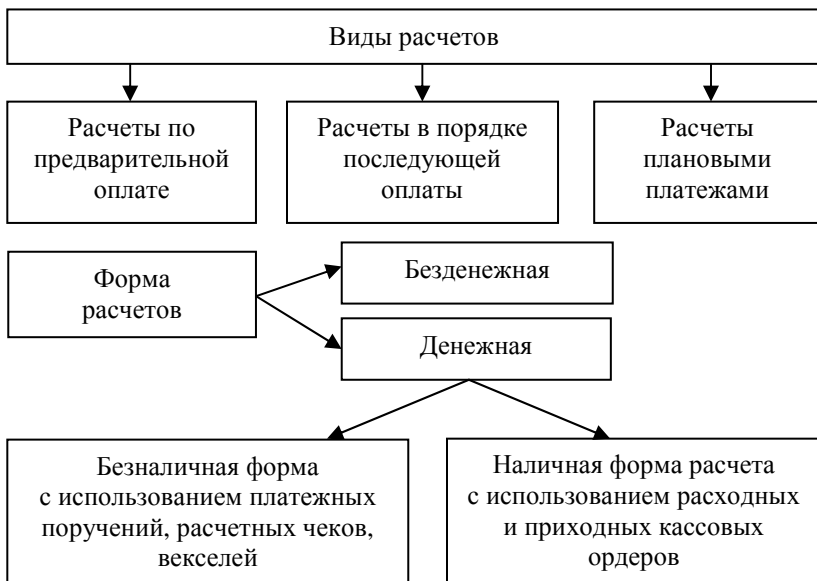


Рис. 1. Формы и виды расчетов

– посредники в расчетах – факторинговые компании и фирмы, а также гаранты.

В зависимости от содержания операций расчеты делятся на два вида:

1) по товарным операциям, если организация выступает поставщиком своей готовой продукции, товара или по заготовляющим товарно-материальным ценностям;

2) по нетоварным операциям, связанным с движением денежных средств, т.е. с погашением задолженности бюджету, банку, внебюджетным фондам, работникам и т.д.

Основными задачами бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками являются:

– своевременное и правильное оформление операций по движению денежных средств и расчетов;

– контроль над использованием денежных средств в расчетах по целевому назначению;

– контроль над соблюдением форм расчетов, установленных в договорах с покупателями и заказчиками;

– своевременная сверка расчетов с дебиторами для исключения просроченной задолженности [3, 4].

Ведение бухгалтерского учета в Российской Федерации должно осуществляться в соответствии с нормативными документами, которые представлены в виде следующей системы (табл. 1) [1, 6].

Документальное оформление расчетов с покупателями и заказчиками.

Все финансово-хозяйственные операции организации, в том числе и операции по расчетам с покупателями и заказчиками, должны быть документально оформлены и обоснованы. Одним из важнейших условий формирования документации является наличие в документах всех сведений, необходимых для оперативной работы, учета и контроля [6].

### **Учет расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии**

Основным счетом, связанным с учетом реализации продукции, является активно – пассивный счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». На нем отражаются расчеты по полученным авансам от покупателей, а также расчеты с покупателями за отгруженную им и неоплаченную продукцию. Сальдо дебетовое означает договорную (отпускную) стоимость сданных заказчику работ, услуг, продукции неоплаченных; сальдо кредитовое – сумму полученных авансов; оборот по дебету – отпускную стоимость сданных работ, услуг, продукции в отчетном месяце и сумму погашенных авансов; оборот по кредиту – суммы, оплаченные покупателями в отчетном месяце в виде авансов и погашенной задолженности [7].

## 1. Система нормативно-правового регулирования

1 уровень	2 уровень	3 уровень	4 уровень
<p>Законодательные акты федерального уровня (кодексы и федеральные законы).</p> <p>Например: ГК РФ служит юридической основой для проведения расчетов неденежными средствами. Единые требования к бухгалтерскому учету, а так же бухгалтерской (финансовой) отчетности устанавливает Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014 г.) «О бухгалтерском учете»</p>	<p>Подзаконные нормативно-правовые акты федерального уровня (Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ, а также юридические акты федеральных министерств и служб – приказы, инструкции и прочее).</p> <p>Например: типовые документы для оформления кассовых операций утверждены Госкомстатом РФ</p>	<p>Положения по бухгалтерскому учету. В настоящее время действует 24 положения о бухгалтерском учете.</p> <p>Например: ПБУ 6/01 «Учет основных средств»</p>	<p>Внутренние документы организаций.</p> <p>Например: учетная политика предприятия, приказы и распоряжения руководителя предприятия</p>

К счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» могут быть открыты различные субсчета.

На субсчете «Расчеты в порядке инкассо» учитываются расчеты по предъявленным покупателям и заказчиком и принятым кредитной организацией к оплате расчетным документам за отгруженную продукцию (товары), выполненные работы и оказанные услуги.

На субсчете «Расчеты плановыми платежами» учитываются расчеты с покупателями и заказчиками при наличии длительных хозяйственных связей с ними, если такие расчеты носят постоянный характер и не завершаются поступлением оплаты по отдельному расчетному документу, в частности расчеты плановыми платежами.

На субсчете «Векселя полученные» учитывается задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками, обеспеченная полученными векселями [3].

Недостатки организации учета:

1) основным общим недостатком системы учета на предприятии является недостаточный контроль за деятельностью бухгалтерии со стороны руководства предприятия. При такой системе руководитель как бы не является потребителем бухгалтерской информации в той степени, в которой ему следует им быть теоретически. Практически достаточных усилий по контролю руководитель предприятия не прикладывает, хотя нормативные требования соблюдаются им с наибольшей возможной точностью;

2) счет-фактура должен быть выставлен покупателю в течение 5 дней с момента отгрузки товара, в противном случае, согласно действующему законодательству, он будет считаться недействительным. На предприятии часто бывают случаи выставления счетов фактур спустя неделю, а иногда и больше;

3) недостаточность контроля со стороны как главного бухгалтера, так и руководителя приводит к ошибкам зачисления поступивших средств и путанице при платежах третьих лиц;

4) несвоевременное проведение, или отсутствие инвентаризация расчетов, хотя это и предусмотрено учетной политикой предприятия, что не способствует своевременному выявлению просроченной задолженности и принятию мер к ее погашению [4].

## 2. Расчеты с предварительной оплатой

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственных операций
При расчетах денежными средствами, по безналичному расчету, поступление аванса		
51	62	поступили денежные средства от покупателей и заказчиков, клиентов в качестве аванса за выполнения работ и услуг
62	68	начислен НДС на поступившие авансовые платежи, и отражен в книге продаж за период соответствующий времени поступления аванса на расчетные счета предприятия
Реализация		
62	90(91)	начислена выручка от продаж товаров и оказанных услуг

Продолжение табл. 1

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственных операций
<b>Реализация</b>		
90	20	отражена себестоимость проданных товаров, оказанных услуг
90(91)	68	отражена в книге продаж сумма уплаченного НДС от проданных товаров и оказанных услуг
68	62	восстановлен НДС на поступившие авансовые платежи и отражен в книге покупок предприятия в момент реализации
При расчетах денежными средствами, за наличный расчет, поступление аванса		
50	62	поступили денежные средства от покупателей и заказчиков в качестве аванса за товары и услуги
62	68	начислен НДС на поступившие авансовые платежи, и отражен в книге продаж за период соответствующий времени поступления аванса на расчетные счета предприятия

### **3. Расчеты в порядке последующей оплаты**

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственных операций
При расчетах денежными средствами, по безналичному расчету, отражена выручка от реализации		
62	90(91)	начислена выручка от продаж товаров и оказанных услуг
90	20	отражена себестоимость выполненных работ, оказанных услуг
90(91)	68	отражена в книге продаж сумма уплаченного НДС от реализации работ и услуг

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственных операций
Поступление оплаты:		
51	62	отражена сумма поступившей оплаты на счета организации за товары, услуги
При расчетах наличными денежными средствами, отражена выручка от реализации		
62	90(91)	начислена выручка от продаж выполненных работ, и оказанных услуг
90	20	отражена себестоимость проданных товаров, оказанных услуг
90(91)	68	отражена в книге продаж сумма уплаченного НДС от реализации работ и услуг
Взаимозачет (мена) в качестве поступления оплаты		
10	60	поступили материалы и другие материально-производственные запасы, в качестве взаимозачета (взаиморасчета), мены (бартера) за проданные ранее товары, оказанные услуги
19	60	оприходован НДС на поступившие материалы и другие материально-производственные запасы (поступившую готовую продукцию, поступившие товары)
40	60	поступила готовая продукция, в качестве взаимозачета (взаиморасчета), мены (бартера) за реализованные ранее работы, услуги
41	60	поступили товары, в качестве взаимозачета (взаиморасчета), мены (бартера) за проданные ранее товары, оказанные услуги

Также, в дебете счетов могут отражаться в качестве взаимозачета счета:

– выполненных работ, оказанных услуг – 23 «Вспомогательное производство», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы»; – товаров – 45 «Товары отгруженные»;

– основных средств, нематериальных активов и прочих долгосрочных вложений – 04 «Нематериальные активы», 08 «Вложения в нематериальные активы» и прочие счета. В корреспонденции со счетами 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Акт взаимозачета:

Д-т 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – К-т 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – погашение взаимной задолженности между покупателем и поставщиком;

Д-т 68 «Расчеты с бюджетом по налогам и сборам» – К-т 19 «НДС по приобретенным материальным ценностям» – отражен в книге покупок НДС к возмещению из бюджета [5].

Расчеты в порядке плановых платежей могут быть в форме денежных средств и в форме не денежных средств, т.е. бартер, или в порядке взаиморасчетных операций и могут иметь аналогичную корреспонденцию счетов что и при расчетах как в порядке предоплаты, так и с последующей оплаты [7].

### **Список используемых источников**

1. О бухгалтерском учете : федер. закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014 г.).
2. Бухгалтерский финансовый учет : учебник / под ред. проф. Ю. А. Бабаева. – М. : Вузовский учебник, 2012. – 525 с.
3. Тумасян, Р. З. Бухгалтерский учет : учебное пособие. – 3-е изд. – М. : НИТАР АЛЪЯНС, 2010. – 308 с.
4. Швецкая, В. М. Бухгалтерский учет : учебник / В. М. Швецкая, Н. А. Головкин. – 2-е изд. – М. : Дашков и К, 2010. – 512 с.
5. Епифанов, О. В. Составление бухгалтерских проводок : учебно-практическое пособие / О. В. Епифанов. – М. : Проспект, 2012. – 408 с.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) : федер. закон от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015 г.).
7. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению : Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (ред. от 08.11.2010 г.).

## НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

**Хасан Роа Флайх Хасан – магистрант кафедры «Экономика»**

Моделирование и управление сложными, стохастическими, различными по уровню экономическими системами – налоговой системой и реальным сектором экономики, решение задач которых обеспечивает переход к системе финансового планирования и прогнозирования, организации управления налоговой нагрузки с учетом изменений в их экономических возможностях являются необходимым условием развития экономики [3].

Проблема согласованного развития налоговой системы и реального сектора экономики одна из важнейших на данный момент.

Формирование эффективной налоговой системы должно основываться на следующих принципах: согласованности, гибкости, социальной направленности.

Систематическая оценка обеспечивает целостность и функционирование взаимозависимости всех структурных элементов налога. Системный подход к построению налоговой системы также устраняет двойное налогообложение налоговых баз, четких правовых механизмов для распределения общего налогового бремени на налогоплательщиков, деятельности, отраслей, регионов. Эластичность налоговой системы обеспечивает возможность указать налоговые ставки (например, каждый год, но временной масштаб может быть изменен в зависимости от экономической ситуации) и вести финансовую политику с учетом меняющейся политической и экономической ситуации на основе законов, регулирующих экономические, финансовые, налоговые, кредитные и другие формы взаимоотношений. Социальная направленность налоговой системы достигается за счет создания механизмов, которые регулируют уровень региональной экономики и платежеспособности граждан [1].

Роль налоговой системы в качестве инструмента политики в последние годы в России возросла в связи с развитием негосударственного сектора экономики и сокращение прямого государственного регулирования темпов развития экономики государства в значительной степени определяется существующим уровнем налоговых поступлений, что непосредственно влияет на величину налогового бремени и что его окончательный уровень, который обеспечил условия существующих экономических, бюджетной и фискальной политики. Рост государственных расходов требует определенного увеличения доходов, и, следовательно, увеличит налоговую нагрузку. Тем не менее, эта тенденция не может быть бесконечной и существует пороговый уровень, который объективно ограничивает рост налогового бремени.



Налоговая система как инструмент государственного управления экономикой должна обеспечить решение спорных и в то же время взаимосвязанных проблем. Эта полнота государственного бюджета и позволяет сбалансировать свои доходы и расходы. Не менее важной задачей для налоговой системы, является рост эффективности производства и экономической деятельности хозяйствующих субъектов, повышение качества жизни населения, создание условий для развития инновационных предприятий и роста инвестиционной привлекательности регионов [2].

Эти проблемы требуют создания налоговых льгот и нормативно налоговой системы управления нагрузкой на основе налогообложения конфликта интересов (компаний) и государства, которое позволяет формировать разумные ставки налога с учетом быстро меняющихся, часто стохастических факторов внешней и внутренней среды.

Система управления обеспечивает координацию экономических интересов предприятий как субъектов налогообложения, стремящегося снизить налоговую нагрузку налоговой системы государства, цели которой – формирование налоговых поступлений в объеме, необходимом (фискальной функции) и стимулировать экономический рост и развитие предпринимательства (стимулирующая функция). Методы и модели, встроенные в систему управления должны обеспечить согласованное развитие двух подсистем, с разнонаправленными целями. Это требует разработки механизмов оптимизации для разработки эффективных решений в области налоговой политики [3].

Анализ теоретических концепций и эмпирических исследований в области оптимального налогообложения показал следующее их особенности. Разработка механизмов оптимизации налогообложения на уровне экономики отдельных стран на основе следующих предположений.

Во-первых, такие механизмы должны обеспечивать минимальный риск снижения общей макроэкономической эффективности на рост ВВП, индексов потребительских цен и др.

Во-вторых, он должен быть установлен таким образом, чтобы действовали дифференцированные налоговые шкалы для конкретных объектов налогообложения, которые бы стимулировали развитие определенных отраслей.

В-третьих, оптимальная налоговая система должна удовлетворять противоречивые интересы представителей различных политических партий и движений.

Существование множества альтернативных теорий и моделей оптимального налогообложения может в значительной степени объясняется наличием нерешенных проблем совместного анализа процедур

общественного выбора, критериев эффективности, моделей и методов макроэкономического регулирования.

Анализ показывает, что проблема оценки эффективности налоговых систем, а также развитие поиска соответствующих инструментов для лучших решений в области финансового управления по-прежнему не в полной мере решаемая. Актуальность этой проблемы связана с необходимостью решить проблему оптимизации налогов с точки зрения различных заинтересованных сторон – субъектов налогообложения в качестве источника налоговых поступлений и государственных налогов органов в качестве получателя.

Следует отметить, что оценка эффективности налоговой системы с точки зрения микроэкономических агентов – предприятий, организаций и физических лиц – представляет не просто научный интерес, так как ясно, что для них лучшее налоговое решение – это сокращение всех сборов и обязательных платежей. Напротив, оценка фискальной политики требуется изложить позицию поиска таких фискальных решений, которые обеспечат, с одной стороны, производство и экономическую эффективность микроэкономических систем, а с другой – необходимый уровень налоговых поступлений. Здесь есть явное противоречие интересов и критериев [4]. Повышение эффективности налоговой системы по одному критерию сопровождается снижением его эффективности по второму критерию. Поэтому требуется поиск системы компромиссов.

#### **Список используемых источников**

1. Антонова, З. Г. Взаимодействие государства и бизнеса – основа решения стратегических задач российской экономики / З. Г. Антонова, В. И. Лившиц // Вестник науки Сибири. – 2013. – № 1. – С. 57 – 64.
2. Балацкий, Е. В. Эффективность налоговой политики государства / Е. В. Балацкий // Проблемы теории и практики прогнозирования. – 2000. – № 2. – С. 36 – 39.
3. Васин, А. А. Оптимизация налоговой системы в условиях уклонения от налогов: роль ограничений на штраф / А. А. Васин, П. А. Васина. – М. : EERC, 2012. – 314 с.
4. Гольдберг, А. Модели налогового регулирования субъектов сфер «бюджет» и «бизнес» / А. Гольдберг, Т. Юткина // Налоги. – 2012. – № 1. – С. 57 – 59.
5. Граборов, С. В. Границы применимости современной бюджетно-налоговой теории и мажоритарный подход // Экономика и математические методы. – 2003. – № 4. – С. 36 – 38.
6. Исмагилова, Л. А. Моделирование эффективной налоговой нагрузки по группам субъектов налогообложения / Л. А. Исмагилова, Е. В. Орлова // Известия РАН. Теория и системы управления. – 2007. – № 1. – С. 47 – 49.

## НОВАЯ ФОРМА АУДИТОРСКОГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

**Хоанг Дык Хань – магистрант кафедры «Экономика»  
Работа выполнена под руководством канд. экон. наук,  
доцента кафедры «Экономика» Е. А. Кириченко**

Аудиторское заключение – основное средство коммуникации между аудитором и пользователями финансовой отчетности.

Международный совет по стандартам аудита утвердил изменения в МСА 700 в сентябре 2014 г., а новые подходы к составлению аудиторского заключения должны применяться в отношении отчетности за отчетный период, заканчивающийся не ранее 15 декабря 2016 г. Однако при желании, аудиторская организация вправе руководствоваться новыми требованиями и при проведении проверки за более ранние периоды.

В ряде стран (Великобритания, Нидерланды, ЮАР, Австралия) уже были выпущены аудиторские заключения в соответствии с требованиями обновленного МСА 700 «Формирование мнения и заключения о финансовой отчетности» [1], что вызвало положительную реакцию всех заинтересованных сторон.

Эти изменения являются результатом процесса, который начался в 2006 г. С одной стороны, проводились академические исследования восприятия пользователями информации, содержащейся в обычном аудиторском заключении. С другой стороны, параллельно развивались инициативы, направленные на изменение способов общения аудитора с инвесторами и другими пользователями финансовой отчетности.

Результатом процесса является новое улучшенное аудиторское заключение, которое дает более ясное представление в отношении важных вопросов аудита, и лучше описывает работу аудитора.

В Российской Федерации принято решение о переходе на Международные стандарты аудита при осуществлении аудиторской деятельности. В федеральном законе «Об аудиторской деятельности», ст. 7, п. 1, прямо сказано, что аудиторская деятельность осуществляется «...в соответствии с международными стандартами аудита, которые являются обязательными...» [2].

На данный момент процедура признания МСА, в порядке, установленном Правительством России, еще не началась. Но в любом случае российским аудиторам придется составлять аудиторское заключение по-новому в ближайшем будущем.

Многие крупные аудиторские фирмы уже провели, или планируют провести пилотное тестирование нового аудиторского заключения:

– во-первых, чтобы совершенствовать свои внутренние методики для эффективного применения стандартов;

– во-вторых, чтобы повысить осведомленность руководства и аудиторских комитетов хозяйствующих субъектов, которые будут проверять.

Члены аудиторских комитетов, Советов директоров, руководителей финансовых подразделений и другие ответственные лица должны понимать значение расширенной информации, полученной от аудитора, так же, как и важность своей роли в процессе аудита.

В обычном аудиторском заключении аудитор высказывал мнение о достоверности или недостоверности финансовой отчетности, не давая какой-либо информации о внутренней стороне аудиторского процесса.

В новом аудиторском заключении аудитор сообщает о ключевых вопросах аудита (КВА), что дает возможность представить пользователям отчетности точку зрения аудитора на наиболее существенные и значительные вопросы, которые были рассмотрены в ходе проверки. Кроме того, эти вопросы скорее всего станут предметом детального обсуждения с аудиторским комитетом.

Ключевые вопросы аудита не являются заменой или дополнением точки зрения, которую руководство излагает в финансовой отчетности. Ключевые вопросы не предназначены для заполнения пробелов в раскрытии информации – рассмотрение аудитором адекватности и приемлемости раскрытий является частью формирования мнения о финансовой отчетности.

Разумеется, ключевые вопросы аудита и области в финансовой отчетности, требующие сложных или значительных суждений, будут тесно связаны. Такова природа аудита, ориентированного на риск – он сосредотачивает внимание аудитора на вопросах, которые потенциально несут самый высокий риск существенного искажения. Назначение ключевых вопросов – дать представление пользователям о том, как они повлияли на подходы аудитора к проверке. Зная, какие вопросы потребовали максимального внимания аудитора, пользователи смогут затем уделить больше внимания тому, как эти вопросы соотносятся с финансовой отчетностью и готовым отчетом.

Опыт Великобритании (где первое расширенное аудиторское заключение было выдано в конце 2013 г.), Нидерландов и ряда других стран показывает, что аудитор проводит значительную работу, чтобы, с одной стороны, не включать в аудиторское заключение общеизвестную информацию о предприятии, а с другой стороны – не дублировать раскрытия, сделанные руководством.

Часто выражается опасение, что сообщение о ключевых вопросах аудита может оказать негативное влияние на отношения аудитора с аудиторским комитетом, например, обсуждения проблем, связанных с

бухгалтерским учетом и аудитом, могут стать менее доверительными и откровенными. Однако практика показывает, что требование к аудитору сообщать о ключевых вопросах, улучшает обсуждение этих вопросов между аудитором и аудиторским комитетом, и усиливает внимание руководства и аудиторского комитета к раскрытиям, упоминаемым в аудиторском заключении.

Теоретически, между аудитором и аудиторским комитетом могут возникнуть разногласия по поводу того, какие вопросы следует включить в аудиторское заключение или как описать эти вопросы. Имеющийся опыт позволяет сделать вывод, что такое может произойти очень редко. Это практически невозможно, если:

- руководство, аудиторский комитет и аудитор понимают и поддерживают цель обеспечения большей открытости аудита;
- поддерживается постоянный диалог в ходе аудиторского процесса, начиная с этапа планирования, по поводу вопросов, являющихся наиболее вероятными кандидатами для включения в список ключевых вопросов аудита.

Аудиторский комитет в этом случае имеет возможность, как можно раньше познакомиться с проектом аудиторского заключения, и получить представление о точке зрения аудитора на эти вопросы.

Существующие аудиторские стандарты требуют от аудитора сообщать лицам, отвечающим за руководство, обо всех важных вопросах, возникших в ходе аудита. Это включает суждение аудитора о наиболее существенных качественных аспектах учетной практики хозяйствующего субъекта, включая учетную политику, оценочные значения и раскрытия финансовой отчетности. Цель таких сообщений – доверительное обсуждение с аудиторским комитетом любых наблюдений (включая предположения), которые аудитор сделал в отношении учетной практики или суждений руководства или допущений, принятых при определении критических оценочных значений.

Как правило, инвесторы полагают, что включение информации о таких вопросах в аудиторское заключение, даст им желаемую возможность заглянуть «на внутреннюю кухню» аудита. Другие же, напротив, считают, что аудитору будет затруднительно обобщить информацию о детальных обсуждениях различных вопросов с аудиторским комитетом, и это может привести к ложной интерпретации или ложному пониманию проблем, вместо того, чтобы дать преимущества дополнительной информации.

Стандарты аудита не требуют от аудитора пространных описаний аудиторских процедур, не требуют указания на результаты каждой процедуры или выводы по каждому рассмотренному вопросу. Таким образом, подходы к описанию ключевых вопросов аудита, каждый

аудитор выбирает самостоятельно, основываясь на своем профессиональном суждении.

Например, в одном аудиторском заключении написано: «...по нашей оценке, допущения и итоговые значения (включая соответствующие непредвиденные обстоятельства) привели к взвешенному признанию прибыли, и мы находим, что нет никаких свидетельств умышленных или неумышленных искажений» [3].

Другой пример из аудиторского заключения: «Мы согласны с представлением хозяйственных операций в бухгалтерском и налоговом учете, и находим, что раскрытия в консолидированной финансовой отчетности сбалансированы» [3].

Имеются опасения, что выводы или заключения по отдельным вопросам могут восприниматься как отдельные мнения, и снижать ценность аудиторского мнения по финансовой отчетности в целом. Международный совет по стандартам аудита предполагает продолжать отслеживать практику применения нового стандарта и рассматривать все возникающие вопросы.

Аудитор определяет, какие вопросы относятся к ключевым вопросам аудита, на основе своего профессионального суждения о важности вопросов, которые требуют особого внимания. Если проводится аудит публичной компании, то должен быть как минимум один ключевой вопрос, требующий особого внимания аудитора и обсуждения с аудиторским комитетом. Исключение может иметь место в том случае, если публичная компания не осуществляет активную деятельность. Тогда в аудиторском заключении должно быть прямо указано, что ключевые вопросы аудита отсутствуют.

Стандарты аудита не предписывают, сколько ключевых вопросов надо включать в аудиторское заключение, и не ограничивают их количество. Практика показывает, что количество ключевых вопросов варьируется от двух до шести. Таким образом, нет оснований полагать, что аудиторы будут перегружать свое заключение дополнительными вопросами, или, наоборот, не включать вопросы, которые по всем признакам являются ключевыми вопросами.

Ключевые вопросы аудита должны быть включены в аудиторское заключение, кроме случаев, когда публичное раскрытие таких вопросов запрещено законодательством или нормативными документами.

В чрезвычайно редких ситуациях аудитор может решить не включать некоторые вопросы в свое заключение, если он посчитает, что негативные последствия от сообщения вопроса могут перевесить общественные выгоды.

Необходимо отслеживать, как сложится практика в отношении сообщения так называемых «чувствительных» вопросов. Это вопросы,

которые требуют особого внимания аудитора, однако информация о них хозяйствующим субъектом публично не раскрывается. Например, это может быть предполагаемое мошенничество или иное незаконное действие, которое привлекает значительное внимание аудитора, руководства и аудиторского комитета, но, в конечном счете, остается внутренним делом предприятия.

Другой пример – когда существуют определяющие события или условия, которые ставят под вопрос возможность непрерывного продолжения деятельности хозяйствующим субъектом. В отсутствии выводов о наличии существенной неопределенности, включение ключевого вопроса о возможном прекращении деятельности может быть затруднено. В то же время аудитор может включить ключевой вопрос, описывающий определяющее событие или условие (например, значительные долговые обязательства, которые требуется рефинансировать), который привлечет значительное внимание аудитора и раскрыт в финансовой отчетности.

Решение аудитора не сообщать о «чувствительных вопросах» должно основываться на полном рассмотрении фактов и обстоятельств, в ходе обсуждения с руководством и аудиторским комитетом возможности публичного раскрытия этих вопросов хозяйствующим субъектом.

Составление аудиторского заключения в соответствии с новым МСА 700 повлечет дополнительные расходы для аудиторов, особенно в первый год. Однако, как показывает практика, эти расходы будут минимальны, и их можно эффективно контролировать.

Во многих случаях повторяющегося аудита, опытный аудитор уже знает, какие области представляют повышенный риск и являются наиболее сложными. Он может заранее сообщить аудиторскому комитету, какие вопросы могут быть наиболее вероятными кандидатами на включение в список ключевых вопросов.

Определение или измерение влияния расширенного аудиторского заключения на качество аудита является трудной и сложной проблемой. Будет ли аудитор выполнять процедуры, существенно отличающиеся от процедур, которые он проводил в предшествующие периоды? Во многих случаях, скорее всего – нет. Но это может заставить аудитора задуматься: «Являются ли все суждения и допущения, которые мы описали как существенные для аудита (т.е. критические учетные значения), согласованными с раскрытиями, которое предприятие сделало в отношении основных суждений и допущений, использованных при определении этих значений? Соответствует ли проделанная нами аудиторская работа и составленная аудиторская документация, той информации, которую мы сообщаем пользователям?»

Взаимодействие между аудитором и аудиторским комитетом вносит основной вклад в качество аудита. Доверительный диалог между аудитором и аудиторским комитетом об областях риска и предполагаемых подходах к аудиту, помогает аудиторскому комитету осознать важность своей ответственности за надзор за процессом подготовки финансовой отчетности и за процессом аудита. Более информативное аудиторское заключение в дальнейшем может поддержать главенствующую роль аудиторского комитета в создании тесной связи между деятельностью аудита и ответственностью аудиторского комитета и органов управления предприятием. Это сигнал заинтересованным пользователям, что области, привлечшие внимание аудитора – а чаще всего эти области интересуют и инвесторов – были предметом подробного обсуждения с аудиторским комитетом.

#### **Список используемых источников**

1. МСА 700 «Формирование мнения и заключения о финансовой отчетности» (International standard on auditing 700 (revised) Forming an opinion and reporting on financial statements). – URL : <http://www.ifac.org/system/files/publications/>
2. Об аудиторской деятельности : федер. закон от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ. – URL : <https://www.consultant.ru/document/>
3. More Informative Auditor's Reports – What Audit Committees and Finance Executives Need to Know. – URL : <http://www.ifac.org/publications-resources/>

## **РАССМОТРЕНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ ДЛЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**Шевченко К. И. – студентка кафедры «Экономика»**

На настоящий момент согласно законодательству Российской Федерации, представители субъектов малого бизнеса могут применять три вида специальных режимов налогообложения: упрощенная система налогообложения (УСН), в виде уплаты единого налога на вмененный доход (ЕНВД) и патентная система налогообложения.

Упрощенная система налогообложения ориентирована на малый бизнес, ее цель – снижение налогового бремени, упрощение ведения бухгалтерского учета на предприятии.

Применение упрощенной системы налогообложения организациями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций (за исключением налога, уплачиваемого с доходов, полученных в виде дивидендов, по операциям с отдельными видами долговых обязательств, а также по доходам в виде при-



были налогоплательщиков – контролирующих лиц контролируемых ими иностранных компаний), налога на имущество организаций (за исключением налога, уплачиваемого в отношении некоторых объектов недвижимого имущества). Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате при ввозе товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией, а также налога на добавленную стоимость при осуществлении операций в соответствии с договором простого товарищества, договором инвестиционного товарищества, договором доверительного управления имуществом или концессионным соглашением на территории Российской Федерации.

Согласно Налоговому Кодексу Российской Федерации, объектом налогообложения при применении упрощенной системы налогообложения признаются: доходы либо расходы, уменьшенные на величину расходов. В случае, если объектом налогообложения являются доходы, налоговая ставка устанавливается в размере 6 процентов, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, – в размере 15%.

Выбор объекта налогообложения осуществляется самим налогоплательщиком. Объект налогообложения может изменяться налогоплательщиком ежегодно при подаче налогоплательщиком уведомления об этом в налоговый орган до 31 декабря года, предшествующего году, в котором налогоплательщик предлагает изменить объект налогообложения.

При переходе на УСН появляется возможность права выбора между налогом на доходы (6%) или прибыль (15%), т.е. возможность выбора объекта налогообложения – доходы и доходы, уменьшенные на сумму расходов. Налогоплательщики при определении объекта налогообложения учитывают доходы от реализации, а также внереализационные доходы.

При определении объекта налогообложения прибыли налогоплательщика, т.е. доходов, уменьшенных на величину расходов, налогоплательщик при расчете налога учитываются следующие виды расходы:

- 1) расходы на приобретение, сооружение и изготовление основных средств, а также на достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию и техническое перевооружение основных средств;
- 2) расходы на приобретение нематериальных активов, а также создание нематериальных активов самим налогоплательщиком;
- 3) расходы на ремонт основных средств;
- 4) арендные платежи за арендуемое имущество;

- 5) материальные расходы;
- 6) расходы на оплату труда, выплату пособий по временной не-трудоспособности;
- 7) расходы на все виды обязательного страхования работников, имущества и ответственности;
- 8) суммы налога на добавленную стоимость по оплаченным товарам (работам, услугам), приобретенным налогоплательщиком и подлежащим включению в состав расходов;
- 9) проценты, уплачиваемые за предоставление в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- 10) расходы на обеспечение пожарной безопасности налогоплательщика на услуги по охране имущества;
- 11) расходы на содержание служебного транспорта;
- 12) расходы на командировки;
- 13) расходы на почтовые, телефонные и другие подобные услуги;
- 14) расходы, связанные с приобретением права на использование программ для ЭВМ и баз данных;
- 15) расходы на рекламу производимых (приобретенных) и (или) реализуемых товаров (работ, услуг);
- 16) расходы на выплату комиссионных, агентских вознаграждений и вознаграждений по договорам поручения и другие виды расходов, произведенных организацией [1].

Упрощенная система налогообложения отличается от общей системы и ЕНВД, хотя и имеет некоторые сходства по принципам организации и расчета налогов с ЕСНХ (единым сельскохозяйственным налогом). Так, переход на УСН предприниматель осуществляет по собственному желанию, а ЕНВД – налог обязательный для всех, осуществляющих предпринимательскую деятельность, согласно перечню, указанному в ст. 346.26 НК РФ. Кроме того, на УСН, как правило, переводится вся предпринимательская деятельность, а под ЕНВД попадают только определенные виды деятельности. Также существует разница при определении налоговой базы: при расчете ЕНВД за основу берется планируемый доход или базовая доходность, при УСН – реальные доходы и расходы фирмы [2].

Ограничение перехода на УСН заключается в установлении лимитной суммы доходов по итогам девяти месяцев текущего года. В 2015 г. она составляла 68,820 млн. р. [3]. Также устанавливается лимит касемо доли участия других организаций (не более 25%) и средней численности работников за отчетный период (не выше 100 человек).

Не могут воспользоваться этой налоговой системой банки, негосударственные пенсионные фонды, ломбарды, бюджетные организации, инвестиционные фонды, частные нотариаты, предприятия, кото-

рые занимаются добычей и последующей реализацией полезных ископаемых.

Одним из важнейших критериев отнесения субъекта хозяйственной деятельности к малому и среднему бизнесу является выручка от реализации товаров (работ, услуг).

В настоящее время действуют следующие предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год без учета налога на добавленную стоимость для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства: микропредприятия – 120 млн. р. (ранее – 60 млн. р.); малые предприятия – 800 млн. р. (ранее – 400 млн. р.); средние предприятия – 2 млрд. р. (ранее – 1 млрд. р.) [4].

Отчетом при УСН является налоговая декларация, которая составляется 1 раз в год, в отличие от большинства налоговых форм отчетности, предусматривающих ежеквартальный порядок представления.

Система налогообложения в виде уплаты ЕНВД предоставляет те же преференции для налогоплательщиков: освобождение от уплаты налогов на прибыль, на имущество, НДС строго для тех видов деятельности, которые переводятся на уплату этого налога, с обязанностью ведения раздельного учета. По аналогии с УСН налог можно уменьшить до половины на расходы по страховым взносам и на уплату больничных.

Переход на спецрежим в виде ЕНВД происходит после подачи заявления о постановке на учет в налоговом органе в качестве плательщика ЕНВД. Основное ограничение здесь – список видов деятельности, утверждаемый в конкретном регионе. И ограничения эти общего характера: среднесписочная численность работников менее 100 человек и доля участия в капитале других компаний менее 25%. Система ЕНВД помогает снизить налоговую нагрузку. Имея в основе определения налогооблагаемой базы не реально полученную выручку, а физический показатель (в зависимости от вида деятельности) этот налоговый режим дает возможность предпринимателю, наращивать обороты без увеличения налоговой базы и роста налогов. Дополнительным плюсом является освобождение от применения ККТ для плательщиков ЕНВД принимающих наличную выручку. Кроме того, нет необходимости в организации налогового учета – достаточно вести учет физического показателя, например, торговой площади при розничной торговле, или количества автомобилей при грузоперевозках. Единый налог на вмененный доход считается выгодным, например, для прибыльных торговых точек, поскольку, так как если считать налог от реально полученного дохода, то сумма выйдет гораздо больше. Однако если магазин занимает помещение с большой торговой площадью, но при

этом не имеет достаточного дохода, это ведет к завышенному, большому налогу.

Также к плюсам ЕНВД можно отнести достаточно простую для составления налоговую декларацию и отсутствие обязательных специальных налоговых регистров. Достаточно иметь документы, подтверждающие значения физических показателей для расчета налога [5].

Налоговой базой для исчисления суммы единого налога на вмененный доход признается величина вмененного дохода, рассчитываемая как произведение базовой доходности по определенному виду предпринимательской деятельности, исчисленной за налоговый период, скорректированной на величину коэффициентов, и величины физического показателя, характеризующего данный вид деятельности.

Другой разновидностью специального налогового режима является патентная система налогообложения. Она применяется исключительно индивидуальными предпринимателями в отношении законодательно установленного списка видов предпринимательской деятельности, например, пошив одежды и обуви, ремонт бытовой техники и мебели, услуг парикмахерских и фотоателье, обучение и другие. Перечень таких видов деятельности отличается в различных субъектах России. Покупка патента освобождает от уплаты налога на имущество физических лиц, НДФЛ, НДС (с учетом некоторых особенностей). Вместо них уплачивается 6% от суммы предполагаемого годового дохода предпринимателя. Ограничениями для применения патентной системы налогообложения являются средняя численность наемных работников, привлекаемых предпринимателем, которая не должна превышать 15 человек, а также сумма доходов по книге доходов, которая не должна превышать 60 млн. р. [6].

Плюсами патентной системы налогообложения можно назвать:

1. Сравнительно невысокую стоимость патента.
2. Возможность выбрать срок действия патента.
3. Возможность приобрести несколько патентов в разных регионах или на разные виды деятельности.
4. Отсутствие налоговой отчетности в виде декларации.

К минусам патентной системы налогообложения можно отнести:

1. Патент могут приобретать только индивидуальные предприниматели, организации на этом режиме работать не могут.
2. Виды деятельности ограничены услугами и розничной торговлей в небольших магазинах.
3. Ограничения по количеству работников – не более 15 человек.
4. При выборе такого вида деятельности как розничная торговля или общественное питание, площадь зала торговли или обслуживания ограничивается 50 м<sup>2</sup>, что меньше, чем на ЕНВД.

5. Стоимость патента надо оплачивать в период его действия, не дожидаясь конца налогового периода, т.е. налог платят не по итогам деятельности, а до ее начала [7].

В настоящее время специальные налоговые режимы являются фискальной мерой поддержки предприятий малого бизнеса. К дополнительным мерам поддержки можно отнести введение «налоговых каникул» для определенных категорий налогоплательщиков, для определенных направлений деятельности предприятий. В настоящее время в целях стимулирования развития малого предпринимательства принят федеральный закон, предусматривающий предоставление права субъектам России устанавливать для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, перешедших на упрощенную или патентную систему налогообложения и осуществляющих деятельность в производственной, социальной и научной сферах, «налоговые каникулы» в виде налоговой ставки в размере 0%, которые будут действовать в 2015 – 2018 гг.

Также субъектам Российской Федерации предоставлено право установления ограничения на применение налоговой ставки в размере 0%, в том числе в виде предельного размера доходов индивидуальных предпринимателей, количества наемных работников и иных показателей, превышение которых за налоговый период является основанием для лишения права применения указанной нулевой налоговой ставки [8].

Основными направлениями налоговой политики на 2016 – 2018 гг. являются недопущение увеличения налоговой нагрузки в стране в ближайшие годы, а по возможности – использование всех имеющихся возможностей для ее снижения (в первую очередь, для малого бизнеса и новых инвестиционных проектов) в целях улучшения инвестиционного климата и создания условий для экономического роста.

В частности, касаясь специальных налоговых режимов в целях налогового стимулирования развития малого предпринимательства предлагается внести в спецрежимы следующие изменения:

1) расширить перечень видов деятельности, в отношении которых может применяться патентная система налогообложения;

2) распространить право на применение двухлетних «налоговых каникул» по упрощенной и патентной системе налогообложения на деятельность в сфере бытовых услуг;

3) предоставить субъектам Российской Федерации право снижать ставки налога для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения в виде дохо-

дов, с 6 до 1% в зависимости от категорий налогоплательщиков и видов предпринимательской деятельности.

Таким образом, специальные налоговые режимы были введены в целях поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и развития данного сектора экономики, т.е. установление специальных налоговых режимов служит в конечном итоге целям укрепления и дальнейшего развития экономики Российской Федерации и является реализацией регулирующей функции налога.

#### **Список используемых источников**

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL : <http://base.garant.ru/10900200/> – Загл. с экрана.
2. Основные плюсы и минусы УСН для малого бизнеса [Электронный ресурс]. – URL : [http://www.bizseven.ru/view\\_text.php?id=124](http://www.bizseven.ru/view_text.php?id=124) – Загл. с экрана.
3. Об установлении коэффициентов-дефляторов на 2015 год : Приказ Минэкономразвития России от 29.10.2014 г. № 685 [Электронный ресурс]. – URL : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=171085> – Загл. с экрана.
4. О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства : Постановление Правительства Российской Федерации от 13.07.2015 г. № 702.
5. Горбачева, Е. И. Что дает статус малого предприятия? / Е. И. Горбачева // Аппека: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2015. – № 6.
6. Патентная система налогообложения [Электронный ресурс]. – URL : <https://www.nalog.ru/rn68/taxation/taxes/patent/5150596/> – Загл. с экрана.
7. Патентная система налогообложения (ПСН) 2016 [Электронный ресурс]. – URL : <https://www.regberry.ru/nalogooblozhenie/patentnaya-sistema-nalogooblozheniya> – Загл. с экрана.
8. О внесении изменений в часть вторую Налогового Кодекса Российской Федерации : федер. закон № 477-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_law\\_172963/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_172963/) – Загл. с экрана.

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВЛИЯНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ЗАРОЖДЕНИЕ СРЕДНЕГО КЛАССА**

**Шевченко К. И. – студентка кафедры «Экономика»**

Понятие «средний класс» используется в современном мире довольно часто. Это связано с тем, что средний класс сейчас – это основа стабильности высокоразвитых стран. Потребительские запросы среднеобеспеченных слоев населения во многом определяют развитие экономики. Средний класс является основным хранителем общественных отношений, всей системы ценностей. Представляя собой экономиче-

скую и социально-политическую «середи́ну» общества, средний класс стратегически нацелен на сохранение его сложившегося статуса и поэтому служит основой общественной и политической стабильности.

Средний класс с экономической точки зрения – это преобладающая часть экономически активного населения, которая имеет возможность производительно трудиться и воплощать заработанные средства в материальные блага.

Основанием для выделения данной группы в отдельный общественный класс служит уровень дохода и экономического достатка. К этому можно добавить образ жизни, характер защиты своих интересов и роль в общественном развитии вообще [1].

Многочисленность среднего класса является показателем стабильности общества, эффективности социально-экономической системы, действенности экономических, социальных и политических институтов страны. Как свидетельствует мировой опыт, его формированию способствует развитие малого бизнеса. Развитие и поддержка малого бизнеса является одной из важнейших задач государства. Государственная поддержка малого бизнеса может быть осуществлена при условии формирования благоприятных социальных, экономических, правовых, политических условий. Решение этой задачи возможно при создании единой инфраструктуры развития малого бизнеса и выделения финансовых, организационных и иных ресурсов. В законодательстве индустриально развитых стран существуют различные инструменты поддержки малых предприятий на разных уровнях власти: на федеральном уровне декларируется политика и система государственной поддержки малого бизнеса, на региональном уровне реализуются конкретные программы поддержки.

Состояние современного малого бизнеса в России, по оценке экспертов, во многом отражает изменение системы ценностей и моделей социального и экономического поведения, поскольку его деятельность осуществляется под влиянием фактора не только традиционного предпринимательского риска, но и нестабильности социальной среды. В условиях современной социально-экономической системы малое предпринимательство является одним из важнейших источников формирования среднего класса и поэтому требует создания благоприятных условий для его поддержания и развития.

Малый бизнес – это своеобразная социальная форма организации экономической деятельности, сложный хозяйственный механизм, задача которого состоит в том, чтобы находить пути и методы эффективного использования ограниченных ресурсов в условиях неопределенности. Малый бизнес является объективно необходимым элементом любой развитой социально-экономической системы страны, без

которого экономика и общество в целом не могут существовать и развиваться. Основой жизни стран с рыночной системой экономики являются малые предприятия как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма коммерческой активности. Малый бизнес во многом генерирует развитие среднего класса в современной России.

Как показывает социальная практика, малый бизнес должен быть управляем. С этой целью появилась научная потребность в идентификации показателей малого бизнеса. Основными из них являются качественные характеристики среднего класса.

Так, например, в своих научных работах российский социолог, экономист и политолог Т. И. Заславская выделяет четыре основных признака среднего класса:

1) совокупность социальных групп, занимающих промежуточное положение в социальной структуре общества и выполняющих роль посредника между верхами и низами;

2) экономически независимая часть общества, уверенная в будущем и заинтересованная в сохранении социального порядка и стабильности общества;

3) наиболее квалифицированные, социально активные граждане, способствующие прогрессивному развитию общества;

4) основные носители общественных интересов, национальной культуры, составляющие большинство населения и распространяющие образы собственной культуры на другие социальные слои.

Средний класс как особый социальный субъект служит социальной базой и движущей силой реформ, обеспечивает технологический и технико-экономический прогресс, способствует воспроизводству квалифицированной рабочей силы, создает и распространяет образцы социокультурных и социально-экономических норм, осваивает и ретранслирует на остальные социальные слои населения многие инновационные практики. Российский средний класс представлен госслужащими, руководителями предприятий, владельцами малого и среднего бизнеса, персоналом предприятий, работниками культуры, образования, медицины и другими.

Принадлежность к среднему классу определяет не только уровень дохода, но и образование, идеологические характеристики, самооценка своего положения в обществе. В связи с этим российский малый бизнес находится на недостаточно высокой ступени развития, но имеет потенциал.

Доля среднего класса в структуре населения России мала (не более 10...15% трудоспособного населения в нынешних кризисных условиях).



Малый бизнес является одной из динамично развивающихся структур современного российского общества. Предприниматели как представители среднего класса вносят существенный вклад в развитие российского общества, но при наличии большей поддержки со стороны государства и общества, сбалансированной системой социального управления, малый бизнес может оказать более существенное положительное влияние на социально-экономические процессы.

Малый бизнес как социальный субъект оказывает определенное влияние на состояние современной структуры российского общества. Так, сфера малого бизнеса – это механизм восходящей социальной мобильности тех групп населения, которые ранее не были включены в процесс взаимодействия с рынком.

Критерием, характеризующим принадлежность к среднему классу, выступает качество жизни. Качество жизни измеряется удовлетворенностью человека своей жизнью или отдельными ее аспектами в зависимости от объективных социально-экономических причин, социально-психологического климата, личностных характеристик индивида, его установок и ценностных ориентаций. Роль малого бизнеса в развитии среднего класса характеризуется посредством всестороннего изучения качества жизни его субъектов. В последние десятилетия в России улучшились показатели характеристик представителей малого бизнеса: качество и уровень жизни; образ жизни; условия жизнедеятельности; потребности и ценности; функциональная составляющая; здоровье, отдых, досуг; перспективы; возможность и степень накопления.

В малом бизнесе сосредоточен определенный потенциал, который позволяет ему приблизиться не только к экономическим показателям среднего класса (прежде всего, уровень дохода), но и к социально-культурным (уровень образования, интеллектуальное развитие, профессиональная компетентность).

Субъекты малого бизнеса как представители современного развивающегося среднего класса отличаются более продуктивными в условиях рыночной экономики установками, характеризуются большей толерантностью к существующим социально-экономическим условиям, что является позитивным показателем и выполняет функцию стабилизации среднего класса.

Малый бизнес быстрее осваивает новые виды продукции и экономические ниши, он развивается в отраслях, непривлекательных для крупного бизнеса. Кроме того, малый бизнес обладает высокой оборачиваемостью оборотных средств, активной инициативной деятельностью, а также ускоренным освоением инвестиций. Также этот сектору

экономики присуща мобильность и гибкость перехода к инновациям, высокая приспособляемость к изменчивости рыночной конъюнктуры, которые способствуют стабилизации макроэкономических процессов в стране. Однако также малому предпринимательству свойственны относительно низкая доходность, высокая интенсивность труда, сложности с внедрением новых технологий, ограниченность собственных ресурсов и повышенный риск в острой конкурентной борьбе и другие проблемы, которые приводят к массовым банкротствам предприятий, переспециализации деятельности, т.е. постоянному обновлению в секторе [2].

Малый бизнес является партнером государства не только в снижении социальной напряженности, минимизации разрывов между различными слоями и группами населения, но и в расширении выбора различных вариантов социального развития. В свою очередь социальная среда с развитым средним классом, служащим опорой современной демократической системы, наиболее оптимальна для развития сектора малого бизнеса [3].

Таким образом, малый бизнес и средний класс в современном обществе взаимосвязаны, и влияние малого предпринимательства на зарождение и становление среднего класса в настоящее время невозможно переоценить. Развивающийся малый бизнес, а вместе с тем и средний класс играют большую роль в социальной, экономической и политической сферах любого государства. Увеличение доли среднего класса и совершенствование поддержки малого бизнеса в перспективе будут способствовать снижению уровня безработицы и социальной напряженности в стране, изменению общественной психологии и жизненных ориентиров основной массы населения, созданию новой продукции, экономическому росту, росту политической активности, формированию политических движений.

#### **Список используемых источников**

1. Средний класс и проблемы его формирования [Электронный ресурс]. – URL :<http://www.grandars.ru/college/sociologiya/sredniy-klass.html> – Загл. с экрана.
2. Дегтярева, О. Г. Проблемы развития предпринимательства в России [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.jurnal.org/articles/2008/ekon9.html> – Загл. с экрана.
3. Бокарева, В. Б. Функции малого бизнеса в развитии среднего класса в России / В. Б. Бокарева // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2011. – № 5.

## **ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Шнава Веам Дия Шнава – магистрант кафедры «Экономика»**

Разграничение финансовой устойчивости предприятий является одним из самых важных вопросов в условиях рыночной экономики.

Отсутствие финансовой устойчивости может привести к нехватке средств для текущей или инвестиционной деятельности, и приостановить дальнейшее развитие, увеличивая время оборота капитала и снижая прибыль. Параметры этой стабильности позволяет определить именно финансовый анализ. Это не только дает вам возможность судить о положении предприятия на данный момент, но также служит в качестве основы для принятия стратегических решений, которые определяют перспективы дальнейшего развития компании.

Управление каждым экономическим объектом требует знания его исходной информации о том, как существовал объект и развивался в предшествующие периоды. Только имея достаточно полную и достоверную информацию о деятельности объекта в прошлом, его нынешних тенденций в его деятельности и развитии, можно произвести уверенные управленческие решения, бизнес-планирование и возможности для развития в будущих периодах. Такое положение применяется к предприятиям, фирмам, независимо от их роли, размера, типа деятельности, форм собственности.

В условиях рыночной экономики это особенно важно для определения финансовой устойчивости компании, т.е. состояния финансовых ресурсов, для которых компания может свободно маневрировать финансовыми средствами, которые по своей эффективности использования могут быть применены для обеспечения бесперебойного процесса производства и продаж, а также чтобы обеспечить затраты по стоимости расширения и обновления производственной базы.

Разграничение финансовой устойчивости предприятий является одним из самых важных вопросов в условиях рыночной экономики. Отсутствие финансовой устойчивости может привести к неплатежеспособности организации, нехватки средств для финансирования текущей или инвестиционной деятельности, также и к банкротству, и чрезмерное – будет препятствовать развитию, приводя к появлению излишков запасов и резервов, увеличивая сроки оборачиваемости капитала и сокращая прибыль.

Параметры этой стабильности позволяет определить финансовый анализ. Этот анализ не только дает возможность судить о положении предприятия в данный момент, но также служит в качестве основы,

предпосылки для принятия стратегических решений, которые определяют дальнейшие перспективы компании.

Можно также утверждать, что там, где присутствует высокая культура управления организацией (компанией), каждый годовой или квартальный отчет о деятельности компании сопровождается соответствующим финансовым анализом всей своей деятельности.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций (компаний), связанный с обработкой большого объема информации, которая характеризует разнообразные аспекты деятельности этой организации (компаний) в на производственном, финансовом, имущественном, социальном аспекте. Обычно все эти данные находятся в документах финансовой отчетности, учетных ведомостях, бухгалтерского баланса. Документально-информационная основа финансового анализа предприятий – это все данные бухгалтерского учета. Данные бухгалтерского учета дают возможность формировать определенные суждения о состоянии дел в компании, но все еще требует глубокого анализа и обработки.

Как вы знаете, бухгалтерский учет компании ведут не просто так, чтобы отразить свои обязательства фиксирования бизнес-операций и сделок, фиксации наличных активов, источников доходов, их формирования. Данная финансовая отчетность используется в области разработки, обоснования, принятия собственно управленческих решений. Планирование направления и сферы деятельности, развития предпринимательства, разработки и внедрения проектов инноваций и профиля производства, организационных и кадровых мер по улучшению деятельности организации, повышения эффективности работы безусловно связаны с предварительным анализом данных отчетов.

Основная цель финансового анализа – обеспечить несколько основных, наиболее информативных параметров, которые дают объективную и точную картину финансового состояния организации, также прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. Такая информация может быть получена путем проведения комплексного анализа финансовой отчетности согласно принятой и обоснованной доказательной методологии.

Результатом этого анализа является оценка финансового состояния предприятия, его имущества, активов и обязательств баланса, также и скорости оборота капитала, рентабельности средств, которые используются.

Анализ финансового положения организации дает возможность отследить тенденции развития, дать комплексную оценку хозяйственной, коммерческой деятельности и, таким образом, служит связи меж-

ду развитием управленческих решений и фактически производственно-хозяйственной деятельности.

Результаты финансового анализа используются в дальнейшем. Различные типы экономического анализа и результаты широко используются различными заинтересованными сторонами.

Как правило, экономическая деятельность отличается финансовый учет и бухгалтерский учет управления организации. Финансовый учет базируется на бухгалтерской информации, что, в дополнение к его использованию в руководстве компании, также используется и теми, кто находятся за пределами компании. Управленческий учет охватывает все виды учетной информации, которая измеряется, обрабатывается и передается для внутреннего использования. Сложившаяся практика разделения бухгалтерского учета создает разделение на внешний и внутренний анализы.

Внешний финансовый анализ может выполняться заинтересованными сторонами. В основе этого анализа в основном официальные финансовые отчеты компании, опубликованные в прессе, и представленные заинтересованным сторонам в виде бухгалтерского баланса. Для оценки устойчивости банка, клиент просматривает балансы банков, исходя из их подсчета определенных показателей для сравнения с показателями устойчивых банков. Однако, можно утверждать, что полный, всеобъемлющий анализ не может быть выполнен из-за неполной и ограниченной информации, представленной в финансовой и бухгалтерской документации.

Внешний анализ включает в себя анализ абсолютных и относительных доходов, рентабельности, ликвидности баланса, платежеспособности, эффективности использования заемного капитала, общий анализ финансового состояния компании.

В отличие от этого, самой организации необходим внутренний финансовый анализ, и он проводится в интересах самого предприятия. На этой основе осуществляют контроль за деятельностью предприятия, не только контроль финансовой, но и организационной деятельности, также и намеченные дальнейшие пути развития производства. В основе этого анализа лежат финансовые документы (отчеты) организации, это и баланс в расширенной форме, все виды финансовых отчетов, не только на определенную дату (месяц, год), но ток, который позволяет дать наиболее точную характеристику мероприятий и устойчивости организации. Основное направление внутреннего финансового анализа – анализ эффективности капитальных авансовых платежей, отношения затрат, оборота и прибыли, использования заемного капитала и собственных средств. Другими словами, мы изучаем все аспекты внутрихозяйственной деятельности предприятия. Часто некоторые

стороны этого анализа могут оказаться коммерческой тайной. По видам и целям анализа также можно выделить определенный внешний и внутренний круг людей, которые заинтересованы в этой информации. Внешний круг лиц – это, как правило, те, кто имеют прямые или косвенные финансовые интересы и внутренний круг – это безусловно в первую очередь администрация компании.

Первая группа – это люди с так называемой прямой финансовой заинтересованностью: инвесторы, кредиторы, покупатели, поставщики и клиенты, деловые партнеры. На основании публичных данных финансовой отчетности они делают свои выводы о том, что из себя представляет рентабельность и ликвидность этого предприятия, каковы его финансовые перспективы в дальнейшем, стоят ли эти данные, чтобы инвестировать в фирму, имеет ли компания финансовые средства, для того чтобы заплатить проценты, выплачивать свои задолженности,

Инвесторы будут оценивать потенциальную прибыльность организации, т.к. это влияет на конечную стоимость инвестиций (рыночная стоимость акций фирмы) и суммы дивидендов, что компания будет платить. Кредиторы же, в свою очередь, оценивают способность компании погашать потенциальные кредиты.

Государственные органы, внебюджетные фонды, налоговые органы, инвестиционные институты, товарные и фондовые биржи, страховые компании, занимающиеся внешним аудитом – это потребители финансового анализа с непрямым финансовым интересом.

Информация о финансовой деятельности предприятий необходима для контроля за соблюдением обязательств государственных предприятий, определения правильности уплаты федеральных и местных налогов, для решения вопросов о налоговых льготах, способов и методов приватизации и акционирования предприятий, Регулирующие органы на основе финансового анализа производят обобщенную оценку, что позволяет судить о ситуации, которая присутствует не только в одной или нескольких компаний, но также и о ситуации во всей области данной индустрии.

Фирмы, зарегистрированные в инвестиционных фондах и биржах, должны предоставлять для них специальные финансовые отчеты. Аудиторы, аудиторские фирмы, финансовые консультанты, юристы и юридические фирмы, пресса, информационные агентства, представители общественности – это пользователи информации, которые имеют косвенный финансовый интерес.

Администрация фирмы – это внутренний пользователь результатов финансового анализа, это также собственники и управленческий персонал организации, которые принимают на себя полную ответст-

венность за управление компанией и достижение стоящих перед ней целей.

Успех деятельности руководства организации, основанный на правильно принимаемых управленческих решениях, вытекает из анализа данных бухгалтерской отчетности.

Деятельность администрации каждой компании направлена на достижение целой совокупности целей, их системы. Тем не менее, в конкурентной среде требуется сконцентрироваться на двух основных целях любого бизнеса: рентабельности (прибыльности) и ликвидности. Рентабельность – это способность генерировать доход, достаточный, чтобы привлекать и удерживать инвестиционный капитал. Ликвидность – это наличие достаточных средств, чтобы покрыть выплаты долгов в установленные сроки. Как известно, отношения между этими параметрами часто бывает обратно пропорциональна, более высокая доходность – низкая ликвидность.

Администрация должна всегда иметь следующую информацию о финансово-хозяйственной деятельности компании: чистая прибыль за период, соответствующий скорости возврата ожидаемых результатов, наличие достаточных финансовых средств, список самых прибыльных продуктов, стоимость каждого продукта производства. На основе этой имеющейся информации руководители и менеджеры организации принимают свои управленческие решения.

Как вы можете видеть, круг пользователей финансового анализа и областей его применения достаточно широк. В то же время для пользователей финансовой информации может представлять интерес и разнообразие отдельных аспектов деятельности компании. Этот факт определяет необходимость не только комплексно сложного, но и всесторонний подход к анализу деятельности организации для внутреннего и внешнего применения.

Администрация не ограничивается только лишь внутренним финансовым анализом, но дополняет его возможным внешним, который можно произвести различными специализированными компаниями. Это также связано с большей широтой анализа, который проводится с учетом конкурентоспособности других компаний, и, следовательно, который дает возможность оценить себя беспристрастно, всесторонне, который будет более точно формулировать основные цели развития организации.

#### **Список используемых источников**

1. Абдукаримов, И. Т. Бухгалтерская (финансовая) отчетность как основной источник мониторинга и анализа финансового состояния предприятия / И. Т. Абдукаримов // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 10(044). – С. 9 – 15.

2. Безрукова, Т. Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций / Т. Л. Безрукова, А. Н. Борисов, И. И. Шанин // Общество: политика, экономика, право. – 2013. – № 1. – С. 44 – 50.

3. Пожидаева, Т. А. Анализ финансовой отчетности / Т. А. Пожидаева. – М. : КНОРУС, 2010. – 230 с.

4. Сулейманова, Д. А. Комплексная оценка и анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Д. А. Сулейманова, Л. А. Ахмедова // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 4. – С. 127 – 130.

## **ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ИСКАЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКЕ**

**Щуркина М. О. – магистрант кафедры «Экономика»**

В 2016 г. шанс выжить у организации в условиях финансово-экономического кризиса в России остается все меньше. Выживать организациям часто помогает ранее сформировавшаяся репутация и завоеванное доверие акционеров, партнеров и покупателей. Все организации защищают свою репутацию и поддерживают самооценку любым способом. Никакая организация не будет признаваться в своих промахах, и никому не понравится выглядеть плохо в глазах своих внешних пользователей.

Рассмотрим одну из нескольких организационных хитростей, которая позволяет сохранить свой доход и скрыть от внешних пользователей. Существует НДС, акцизы, налог на прибыль, транспортный сбор, которые рассчитываются исходя из прибыли всей организации. В итоге многие организации скрывают свои реальные доходы. Согласно, показываемым официальным маленьким оборотам, отсюда они не платят высокую официальную заработную плату.

Практика показывает, что АФО необходимо начинать с оценки существенности и достоверности представленной информации. Это условие крайне важно для внешних пользователей (учредители, поставщики, налоговые службы, акционеры, инвесторы, покупатели, и др.), так как аргументированность принимаемых ими решений в основном зависит от надежности информации бухгалтерской отчетности.

Надежность информации определяется эффективностью системы контроля в организации и точностью учетной работы. Главными условиями, гарантирующими реальность форм отчетности и баланса, являются:

- согласованность с регистрами, бухгалтерскими книгами и другими первичными документами;
- точность оценок статей активов и пассивов, обеспечивающих согласованность данных баланса реальному финансовому и имущественному положению организации;



- соответствие результатам инвентаризации.

Внешние пользователи не могут проверить соблюдение условий в полном объеме. Поэтому они должны знать приемы искажения финансовой информации и их последствия для получения представления о финансовом состоянии организации.

Существует два варианта типичных приемов искажения отчетности:

1) вуалирование – это искажение, влияющее на достоверность и ясность информации, не затрагивающие величину собственного капитала или финансового результата организации;

2) фальсификация – это совокупность приемов (методов) искажения бухгалтерской отчетности, отражающей ложное представление о фактах хозяйственной деятельности организации, ее финансовом состоянии и финансовых результатах.

Основными целями искажения бухгалтерской отчетности являются:

- отсутствие в балансе статей;
- увеличение доли собственного капитала;
- уменьшение в структуре имущества;
- уменьшение обязательств и увеличение объема ликвидных активов;
- уменьшение объема кредиторской задолженности;
- компенсация дебиторской и кредиторской задолженности.

Самые распространенные приемы вуалирования (скрывать, затуманивать) бухгалтерской финансовой отчетности относятся следующие:

1) присоединение отдельных частей суммы к другим статьям, дробление суммы. Такую ситуацию складывают в отношении сумм, находящихся на счете 71 «Расчеты с подотчетными лицами». В стремлении оставить наличные денежные средства в организации и не нарушать требования, предъявляемые банками, некоторые организации оформляют выдачу под отчет сверхлимитных денежных средств. Растущую при этом задолженность вуалируют, суммируя часть ее суммы к другим видам задолженности;

2) суммирование разнородных сумм в одной статье баланса. К примеру, объединение в статье «Покупатели и заказчики» сумм задолженности покупателей и других видов дебиторской задолженности, объемы которых стремятся уменьшить. Обычно это: задолженность, учитываемая на счетах 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Из этого следует необходимость выяснения, присутствия в сумме задолженности покупателей и заказчиков других видов задолженности;

3) погашение статей актива и пассива путем неправомерного зачета требований и обязательств. Подобные искажения баланса можно встретить при использовании счетов 76, 62, 60. К примеру, планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденным приказом Минфина РФ от 31.11.2000 г. № 94н, предусмотрено, что на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» отражаются помимо задолженности перед поставщиками и подрядчиками за полученные товарно-материальные ценности, оказанные услуги и выполненные работы, но и суммы предварительной оплаты товаров (работ, услуг) и выданных авансов – на отдельном субсчете. Аналогично на счете 62 принято учитывать помимо задолженности покупателей и заказчиков за отгруженные организацией товары (работы, услуги) суммы полученных авансов и предварительной оплаты. В связи с этим может возникнуть ситуация, которую можно схематично представить следующим образом (табл. 1):

### 1. Отражение в балансе расчетов с покупателями и заказчиками

Баланс, тыс. р.			
Актив		Пассив	
Покупатели и заказчики	5 000	Авансы, полученные от покупателей и заказчиков	3 000

Однако в результате неправомерного зачета требований и обязательств организация отражает представленные выше суммы иначе:

### 2. Отражение в балансе расчетов с покупателями и заказчиками

Баланс, тыс. р.			
Актив		Пассив	
Покупатели и заказчики	2 000	Авансы, полученные от покупателей и заказчиков	–

В результате такого взаимозачета активных и пассивных статей возникает занижение риска неплатежей, уменьшение объема кредиторской задолженности, завышение доли собственного капитала в общей величине источников средств организации.

Подобные искажения нередко допускаются при отражении в балансе сумм задолженностей, возникающих при расчетах с прочими дебиторами и кредиторами и учитываемых на счете 76. Допустим, у организации имеется дебетовое и кредитовое сальдо по этому счету (табл. 3):

### 3. Отражение в балансе расчетов с разными дебиторами и кредиторами

Баланс, тыс. р.			
Актив		Пассив	
Расчеты с прочими дебиторами	15 000	Расчеты с прочими кредиторами	47 000

Вместо этого в балансе отражены следующие искажения (табл. 4):

### 4. Отражение в балансе расчетов с разными дебиторами и кредиторами

Баланс, тыс. р.			
Актив		Пассив	
Расчеты с прочими дебиторами	–	Расчеты с прочими кредиторами	32 000

Таким образом, произошло неправомерное свертывание активно-пассивного сальдо счета 76. В результате возникло сокращение суммы обязательств, увеличение доли собственных средств в структуре совокупных пассивов, ретуширование реального соотношения активов организации и ее обязательств;

4) манипулирование показателями по сегментам финансовой отчетности;

5) сворачивание активов и обязательств.

В ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» указано на недопустимость взаимного зачета статей актива и пассива. То же относится к доходам и расходам организации, отражаемым в отчете о финансовых результатах.

Такие приемы очень часто встречаются в российской практике и содержит умышленный характер.

К приемам фальсификации отчетности относятся:

1) невключение в бухгалтерский баланс статей, к примеру, отсутствии в балансе статей «Готовая продукция и товары для перепродажи», «Затраты в незавершенном производстве» при наличии остатков готовой продукции на складе и незавершенного производства. Это позволяет в отчетный период снизить финансовый результат и отнести затраты на себестоимость проданной продукции;

2) включение в бухгалтерский баланс сумм, подлежащих списанию, к примеру, включение в состав активов товаров для перепродажи с истекшим сроком реализации или залежалой готовой продукции;

3) произвольная оценка статей бухгалтерского баланса.

Эти приемы используют многие организации. Практика применения бухгалтерских стандартов (ПБУ, МСФО) показывает, что просторно для фальсификации велико.

Перечисленные все виды искажений предполагают ответственность за их совершение как гражданскую, так и административную, а в особых ситуациях – уголовную.

Мошенничество представляет собой преднамеренное действие, которое совершено одним или несколькими лицами с целью обмана для извлечения несправедливых или незаконных выгод.

Вывод: знание перечисленных приемов позволяет внешним пользователям более объективно оценить финансовое состояние анализируемой организации. Приступая к анализу финансовой отчетности, необходимо обращать особое внимание на возможные искажения в ведении бухгалтерского учета и составлении бухгалтерской отчетности. К ним относятся:

- оформление неправильных или фальшивых документов и записей на счетах бухгалтерского учета, искажающих показатели бухгалтерской отчетности;

- отражение финансовой информации в системе счетов в неполном объеме;

- разовые сделки и платежи за работы и услуги, которые представляются излишними или чрезмерными;

- присутствуют некоторые суммы в активе баланса или в приложение к балансу по статье «Прочие дебиторы», а по статье «Прочие кредиторы» задолженности нет, и наоборот.

#### **Список используемых источников**

1. Пожидаева, Т. А. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие/ Т. А. Пожидаева. – 3-е изд. – 2010. – 320 с.

2. ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».

3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций (утв. приказом Минфина РФ от 31.11.2000 г. № 94н).

## КАК РОБОТЫ-КОНСУЛЬТАНТЫ УГРОЖАЮТ PRIVATE BANKING

Кудрявцева Ю. В. – аспирантка кафедры «Экономика»

Роботы-консультанты (robo-advisors) все увереннее завоевывают себе место под солнцем в мире инвестиций. О них уже не просто говорят и спорят, в них видят реальных конкурентов традиционным финансовым институтам.

По данным исследовательской компании Aite Group, в настоящее время под управлением robo-advisors находятся более чем 50 млрд. долл. И в 2015 г. эта индустрия показала рост на 200%.

Следует четко понимать разницу между online-брокерами, такими, например, как TD Ameritrade или ETRADE, и роботами-консультантами. Если первые помогают вам самим инвестировать в акции, облигации, фонды, предоставляя для этого необходимую инфраструктуру, то при общении с роботами от вас требуется только по возможности четко обозначить ваши финансовые цели и задачи. После этого robo-advisors уже сами решат, сколько средств и куда нужно направить – и сами же сделают эти инвестиции.

На мой взгляд, жертвой развития роботов-консультантов вскоре станут не только инвестиционные компании, которые нацелены на мелких и средних по размеру вложений инвесторов, но и весь сектор Private Banking (PB) – основной игрок на «поле» обслуживания состоятельных клиентов. PB, по всей видимости, просто перестанет существовать в том виде, в каком он функционирует сейчас.

Как выглядит робот? Что он делает и за сколько?

Для тех, кто никогда не сталкивался с финансовыми роботами, на всякий случай скажу, что речь идет не о двуногом андроиде, сделанном из металла и пластика. Робот-консультант – это программа, в которую заложен определенный алгоритм и с которой пользователи могут легко взаимодействовать, решая свои личные финансовые задачи. Как правило, мы говорим об инвестировании на фондовом рынке и управлении этим процессом.

Наиболее продвинутые robo-advisors сейчас работают в США. Лидерами являются компании Wealthfront и Betterment. Например, Betterment – компания из Нью-Йорка, имеет под управлением уже 4 млрд. долл. и более 150 тысяч клиентов (а значит, средний клиент доверил компании около 26 тыс. долл.). Она обещает им не только вложения средств в соответствии с их личными задачами и предпочтениями, но и ставит вполне определенную количественную цель: добиться результатов, которые будут на 4,3% выше, чем у типичного инвестора, который самостоятельно занимается своими вложениями.

Начать использовать этого робота можно практически с любой суммы. Betterment является членом SIPC (Securities Investor Protection Corporation), это значит, что деньги каждого инвестора защищены на сумму до 500 тыс. долл. на случай банкротства компании. И все это обходится от 0,15 до 0,35% в год от стоимости вашего портфеля.

Калифорнийская Wealthfront вообще не берет со своих клиентов плату, если они инвестируют сумму до 10 тыс. долл. Более состоятельные инвесторы платят 0,25% в год от стоимости своих вложений. Сейчас она управляет портфелем инвестиций в 3 млрд. долл. и имеет 60 тысяч клиентов. Начать работать с компанией можно с \$5 тыс. Интересно, что 60% клиентов компании в возрасте до 35 лет. Это типичная картина для robo-advisors, и она означает, что у роботов есть хорошие предпосылки для устойчивого развития в будущем.

Чем robo-advisor отличается от private banking?

И Wealthfront и Betterment начали свои первые шаги в одно и то же время – в 2008 г. Это не случайно. Именно тогда были заложены основы для подобного подхода и сделаны первые попытки их реализации. Знаю об этом, так в это же время я работал над своей книгой «Не потеряй». И в разделе об asset allocation «игрался» с доступными уже тогда программами распределения инвестиций по различным активам, показывая на типовых кейсах, как меняется структура вложений в зависимости от возраста инвестора, его отношения к риску, задачам, которые он решает и т.д.

Такие программы были на сайте журнала Smart Money и компании Morning Star. Вот какую рекомендацию, например, я получил в 2008 г. для состоятельного пенсионера 60 лет, желающего иметь регулярный доход на уровне 5% годовых: акции крупных компаний – 3, акции небольших компаний – 3, зарубежные акции – 6, облигации – 69, текущие счета в банке – 19%.

До настоящих robo-advisors оставался всего один шаг: нужно было просто «подставить» под каждый структурный сектор реальные акции или облигации. После бурного прогресса в развитии биржевых фондов (ETF) эта задача значительно упростилась. Большинство современных финансовых роботов использует именно такие фонды при работе со своими клиентами. Это не только просто, но и дешево. Как известно, крупные индексные ETF обходятся инвестору в среднем всего 0,1...0,2% в год.

Чем отличается Private Banking от роботов при работе со своими клиентами? За чашечкой кофе консультант задает своему клиенту практически те же вопросы, что вы можете встретить на сайтах компаний robo-advisors (ведь их разработчики читали те же книжки и учились в тех же университетах, что и консультанты). После такой встре-

чи – через несколько дней или неделю – клиент получает развернутое предложение от своего банка с графиками, таблицами, расчетами и списком активов, куда клиенту предлагается инвестировать. Приблизительно такое же предложение клиента увидит на экране своего компьютера моментально вслед за вводом ответов на заданные вопросы.

Правда, палитра инвестиций у Private Banking может быть более разнообразной: если у robo-advisors это в основном биржевые фонды, то здесь вам могут предложить и акции, и облигации, и структурированные продукты, и паевые фонды. Но у кого будет лучше доходность в конечном счете (не будем забывать, что ради этого, – а не ради высокого уровня сервиса и радующего душу разнообразия – все и затевается), предсказать весьма сложно.

Что можно утверждать с уверенностью, так это то, что изначально финансовые роботы обладают большой форой: цена их услуг значительно ниже, чем в Private Banking. Суммарная разница может достигать 1...2% в год и больше, а это весьма существенный фактор, влияющий на доходность ваших вложений, особенно на длительную перспективу.

Когда в России?

В настоящее время компании финансовых роботов растут как грибы после дождя. Они уже есть не только в Америке, но и в Европе, Канаде и даже в Индии. Например, хорошо себя зарекомендовала англо-итальянская фирма Money Farm, которая имеет в своем ассортименте 12 типовых портфелей с хорошей доходностью. Индийская SAFE Trade предлагает своим клиентам инвестиционные портфели, основанные на акциях. В этом секторе все очень быстро меняется и совершенствуется. Игра стоит свеч: глобальный рынок управления инвестициями сейчас оценивается в 69 трлн. долл. По оценкам Mc Kinsey & Co, индустрия robo-advisors может достичь 13,5 трлн. долл. Такая оценка основана на предположении, что для 25% состоятельных домохозяйств (располагающих от 100 тыс. долл. до 1 млн. долл. для вложений) и для 10% «хайнетов» (от 1 до 30 млн. долл.) автоматизированный инвестиционный сервис окажется самым привлекательным.

Понятно, что в этой ситуации сотрудники Private Banking беспокоятся: они могут вскоре начать терять своих клиентов, которые будут переходить к robo-advisors, где проще работать и нет высоких расходов на дорогостоящих консультантов. Без инвестиций, которые являются краеугольным камнем для бизнеса, Private Banking становится просто нерентабельным и теряет свою привлекательность. Понятно, что это произойдет не завтра, но уже в перспективе 3 – 5 лет потери банков, работающих с богатыми клиентами, могут стать весьма ощутимыми.

Глобальный Private Banking ждут непростые времена, и он однозначно уменьшится в размерах. Выживут только самые профессиональные и доходные, которые будут шагать в ногу со временем.

К сожалению, россиянам пока ничего не светит в плане предложения услуг robo-advisors. Среди известных мне компаний никто в настоящее время не принимает деньги россиян. Так, Wealthfront и Betterment работают исключительно с американцами, а Money Farm предпочитает жителей Англии или Италии. Но я полагаю, что это не навсегда. Такой же подход был характерен в свое время и для online-брокеров, но затем они очень быстро открыли двери для зарубежных инвесторов.

Эта ниша настолько привлекательна, что, вполне возможно, скоро на рынке появятся и отечественные игроки. Выбирая своего робота, имейте в виду, что очень важно, чтобы деятельность этой компании регулировалась национальным надзирающим органом, имела соответствующую лицензию и надежные механизмы защиты ваших инвестиций. Осторожно относитесь также к тем, кто зарегистрирован, например, не в Англии или США, а, скажем, в таких экзотических юрисдикциях, как Кайманы или Бермуды. Вполне ожидаемо, что в ближайшее время появятся и ложные robo-advisors, которые захотят просто нажиться на модной теме. Будьте, пожалуйста, внимательны!

#### **Список используемых источников**

1. ABC NEXT: фабрика продуктов для современного банка // Банковские технологии. – 2005. – № 12.
2. Швед, Д. Е. О понятиях «банковский продукт» и «банковская услуга» // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – № 1. – С. 56 – 64.
3. Куршакова, Н. Б. Банковский маркетинг. – СПб. : Питер, 2003. – 192 с.

### **СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ БАНКА И СПОСОБЫ ЕГО УВЕЛИЧЕНИЯ**

**Рябова Н. С. – магистрант кафедры «Экономика»**

В условиях экономической нестабильности банковской системы, все большее внимание уделяется стратегиям увеличения банковского капитала, так как именно он является ядром деятельности любой кредитной организации. Благодаря собственному капиталу можно определить эффективность и стабильность работы банка.

В состав капитала банка включаются следующие источники собственных средств:

- 1) уставный капитал;
- 2) эмиссионный доход;



- 3) резервный фонд;
- 4) прибыль текущего года в части, подтвержденной заключением аудиторской организации (индивидуального аудитора) по итогам за квартал;
- 5) прибыль предшествующих лет, данные о которой подтверждены аудиторской организацией;
- 6) субординированный кредит;
- 7) прирост стоимости имущества кредитной организации за счет переоценки [1].

Для наглядности в табл. 1 представлена структура собственного капитала ОА Банк «ТКПБ» [2].

За 2012 – 2014 гг. происходило стабильное увеличение источников собственных средств. В 2012 г. их сумма составляла 369 807 тыс. р., в 2013 г. – 422 123 тыс. р., а в 2014 г. – 435 907 тыс. р. Данный рост свидетельствует об эффективной и стабильной деятельности банка.

### 1. Структура собственных средств ОА Банк «ТКПБ», тыс. р.

Источники собственных средств	Данные на отчетные даты, тыс. р.			Удельный вес, %		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Средства акционеров (участников)	107 131	107 131	117 500	8,97	5,38	6,96
Эмиссионный доход	120	120	120	0,03	0,03	0,03
Резервный фонд	10070	10070	10070	2,72	2,39	2,31
Переоценка основных средств	165784	183211	150107	44,83	43,4	34,44
Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	67370	86739	121606	18,22	20,55	27,9

Продолжение табл. 1

Источники собственных средств	Данные на отчетные даты, тыс. р.			Удельный вес, %		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Неиспользо- ванная прибыль (убыток) за отчетный период	19332	34852	36504	5,23	8,26	8,37
Всего источников собственных средств	369807	422123	435907	100	100	100

Для определения надежности и стабильности банка, необходимо рассчитывать нормативы достаточности собственных средств, в соответствии со стандартами «Базеля III». При этом минимальный уровень достаточности базового капитала (Н1.1) составляет 5,0%, основного капитала (Н1.2) – 5,5%, собственных средств (Н1.0) – 10,0% [3].

В таблице 2 представлены показатели достаточности собственного капитала ОА Банк «ТКПБ» [2].

## 2. Нормативы достаточности собственного капитала ОА Банк «ТКПБ»

Норматив достаточности капитала	Нормативное значение, min, %	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
Норматив достаточности капитала (Н1.0)	10	14,0	12,3	13,2
Норматив базового капитала Н1.1)	5	–	8,9	7,9
Норматив основного капитала (Н1.2)	5,5	–	8,9	7,9

В отчетном периоде Банком соблюдались нормативы достаточности капитала.

По состоянию на 01.01.2015 г. Банк выполнил установленные Банком России требования к нормативам достаточности капитала каждого уровня (Н1.1 = 7,9%, Н1.2 = 7,9% и Н1.0 = 13,2%).

Для того чтобы Банку обеспечить нормальное функционирование, необходимо уделить особое внимание величине собственного капитала.

Политика Банка в области управления капиталом для обеспечения текущей и будущей деятельности и соблюдения требований по достаточности капитала направлена на увеличение, как основного, так и дополнительного капитала.

Собственный капитал можно увеличить, применив один из следующих способов.

1. Направление собственной прибыли в капитал банка. Одним из источников увеличения собственных средств может стать капитализация прибыли. Размер прибыли зависит от двух основных показателей – это масштабы деятельности и эффективность работы банка. Если доля нераспределенной прибыли слишком высока – это может привести к тому, что произойдет снижение размера выплат дивидендов акционерам. В свою очередь, это может повлечь за собой уменьшение рыночной стоимости инвестиций в капитал банка, что может привести к проблемам, связанным с привлечением внешних источников его наращивания.

2. Участие государства в капитале кредитных организаций. Способ применяется лишь для государственных организаций либо тех, в чьем уставном капитале государству принадлежит контрольный пакет.

3. Использование средств, привлеченных на условиях субординированного долга. Применение этого метода обеспечивается несколькими путями – размещение выпуска долговых ценных бумаг банка, открытие специальных депозитных счетов или получение долгосрочных кредитов. Данные средства используются лишь с соблюдением двух условий: привлеченные средства должны иметь фиксированный срок погашения и они не имеют права направляться на покрытие убытков, кроме ситуаций, связанных с ликвидацией банка.

4. Привлечение средств акционеров банка. Главными достоинствами метода являются – сохранение структуры собственников и возможность получения ими дополнительных доходов от развития деятельности банка. Самым дорогостоящим способом является эмиссия обыкновенных акций, это связано с высокими издержками их размещения, а также большим риском, который привязан к доходам акционеров, уменьшающимися по сравнению с доходами держателей долго-

вых обязательств. С каждым новым выпуском акций уменьшается прибыль, рассчитанная на одну акцию, приэто происходит изменение степени и качество контроля над банком.

5. Выпуск привилегированных акций. Необходимо учитывать, что это применение данного способа выгодно лишь при постепенном переводе привилегированных акций в обыкновенные. Привилегированные акции могут эмитироваться после одного выпуска обыкновенных акций.

6. Продажа части активов, аренда основных фондов позволит создать резервы для переоценки собственности, провести ускоренную амортизацию, а также капитализировать полученные суммы в уставный капитал.

7. Дивидендная политика – снижение и увеличение дивидендов по акциям является гибким инструментом увеличения собственного капитала.

8. Выход банка на IPO. Самый выгодный способ повышения капитализации – размещение акций коммерческих банков на бирже. К преимуществам публичного размещения акций перед другими способами финансирования можно отнести – большой объем привлекаемых средств, значительное количество инвесторов, справедливая цена и повышение прозрачности бизнеса [4].

Выбрав одно или несколько направлений увеличения собственного капитала, ОА Банк «ТКПБ» сможет нарастить свой экономический потенциал, который откроет новые возможности перед Банком, например, увеличится доверие вкладчиков, вырастут объемы выданных кредитов.

#### **Список используемых источников**

1. О методике определения величины собственных средств (капитала) кредитных организаций : Положение Банка России от 28.12.2012 г. № 395-П (в ред. от 01.06.2009 г. № 2241-У).

2. Годовая бухгалтерская отчетность ОА Банк «ТКПБ» за 2012 – 2014 гг. – URL : <http://tkpb.ru/i/№dex.php/2010-10-08-08-06-33/2010-10-08-08-18-40>.

3. Об обязательных нормативах банков : Инструкция Банка России от 16.01.2004 г. № 110-И «» (с изм. и доп. От 28.04.2012 г.).

4. Способы увеличения собственного капитала банка. – URL : [http://vestnik.osu.ru/2010\\_13/31.pdf](http://vestnik.osu.ru/2010_13/31.pdf)

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Аверина К. С., Сырбу А. П.</i> Анализ влияния санкций на экономическую деятельность коммерческого банка на примере АО «ОТП Банк» . . . . .	3
<i>Алали Джамаль Т. Л.</i> Организация и методика учета, контроль и анализ обязательств и расчетов . . . . .	10
<i>Аль Аттафи Саттар М. Т.</i> Организация и методика учета, анализа, аудита движения основных средств с использованием компьютерных технологий . . . . .	13
<i>Аль Итби Файсал Гази Знад</i> Применение аналитических процедур в соответствии с МСА 520 «Analytical Procedures» . . . . .	17
<i>Аль Хашами Акил Салим Мохаммед</i> Организация информационных систем учета и контроля . . . . .	21
<i>Ахмед Моханд Моханд Ахмед, Дабан Майтам Муса</i> Сравнительная характеристика учета денежных средств по Российским и международным стандартам . . . . .	25
<i>Баженова М. А.</i> Организация и методика учета анализа и аудита расходов на ремонт и модернизацию основных средств . . . . .	31
<i>Бирюков И. Н., Муравьева Т. В.</i> Развитие локальных инвестиционных рынков посредством эмиссии субфедеральных и муниципальных ценных бумаг . . . . .	37
<i>Грук О. В.</i> Мероприятия по укреплению финансовой устойчивости предприятия . . . . .	41
<i>Грук О. В.</i> Оценка финансовой устойчивости предприятия . . . . .	44
<i>Грук О. В.</i> Финансовая устойчивость как один из важных показателей оценки финансового состояния предприятия . . . . .	47
<i>Жукова И. О.</i> Финансовый результат по направлениям деятельности с помощью 1С «Управление торговлей 11» . . . . .	49
<i>Куликов А. Н.</i> Импортозамещение, как фактор структурного реформирования национальной экономики . . . . .	58
<i>Куликов А. Н.</i> Оценка работы негосударственных пенсионных фондов (НПФ) по инвестированию пенсионных накоплений граждан . . . . .	64
<i>Куликов А. Н.</i> Последствия увеличения разрыва между доходами населения в России . . . . .	70
<i>Куликов А. Н.</i> Причины экономического кризиса национальной экономики в России . . . . .	73
<i>Куликов А. Н.</i> Реформирование национальной экономики – путь выхода из кризиса . . . . .	80
<i>Куроедов Е. М.</i> Проблемы достижения и улучшения финансовой устойчивости предприятия на примере ОАО «Тамбовский завод «Комсомолец» имени Н. С. Артёмова» . . . . .	86

<i>Куроедов Е. М.</i> Финансовая устойчивость предприятия как определяющий фактор для инвестора на примере ПАО «Электроприбор» . . . . .	91
<i>Куроедов Е. М.</i> Финансовая устойчивость предприятия как элемент анализа вероятности банкротства на примере ОАО «Красноярский судоремонтный завод» . . . . .	97
<i>Левшина М. А.</i> Развитие теории налогообложения . . . . .	101
<i>Ле Тхи Хыонг Куэ</i> Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия на основе качества производимой продукции во Вьетнаме . . . . .	105
<i>Лукьянченко К. В.</i> Понятие, функции и особенности малых предприятий . . . . .	108
<i>Мамонова К. В.</i> Ипотечное жилищное кредитование в России сегодня . . . . .	111
<i>Мамонова К. В.</i> Ипотечное кредитование в России в условиях финансового кризиса и помощь заемщикам со стороны государства . . . . .	116
<i>Москаленко Н. В., Лаура Ю. В.</i> Проблемы перехода на международные стандарты аудита в России . . . . .	124
<i>Мухи Срмад Турки Мухи</i> Организационно-экономические аспекты финансов предприятий и организаций . . . . .	128
<i>Назарчук Н. П.</i> Государственные программы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации . . . . .	132
<i>Назарчук Н. П.</i> Факторы, влияющие на развитие ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации . . . . .	136
<i>Нефёдов Д. А.</i> Государственное субсидирование ипотечного жилищного кредитования . . . . .	142
<i>Нефёдов Д. А.</i> Рынок недвижимости в 2015 г. и возможные пути развития ситуации на 2016 г. . . . .	146
<i>Орлов Р. А.</i> Индекс развития человеческого потенциала для Белгородской области . . . . .	149
<i>Пачина М. В., Платицина Е. В.</i> Анализ бухгалтерской отчетности с целью совокупной оценки финансовой устойчивости и «Гудвилла» на примере ОАО «Сатинское» . . . . .	153
<i>Платицина Е. В., Пачина М. В.</i> Проблема применения схемы «серой» заработной платы и ее последствия . . . . .	160
<i>Пчелинцев Г. С.</i> Методы анализа устойчивости коммерческого банка . . . . .	166
<i>Рябова Н. С.</i> Совершенствование ресурсной базы ОА БАНК «ТКПБ» . . . . .	169

<i>Смагина М. Н., Аль Хабиб Омар Халид</i> Теоретические подходы к созданию системы внутреннего контроля хозяйствующего субъекта . . . . .	173
<i>Смагина М. Н., Ноа Нджапау</i> К вопросу нормативно-правовой базы бухгалтерского учета в Республике Замбия . . . . .	177
<i>Смагина М. Н., Старкова А. А.</i> Теоретические подходы к изучению финансового результата в современных условиях . . . . .	179
<i>Смагина М. Н., Халаф Валид Мохаммед Халаф</i> Теоретическое обоснование расчетов с покупателями и заказчиками: учет и документальное оформление . . . . .	184
<i>Хасаи Роа Флайих Хасан</i> Налоговое регулирование секторов экономики . . . . .	192
<i>Хоанг Дык Хань</i> Новая форма аудиторского заключения . . . . .	195
<i>Шевченко К. И.</i> Рассмотрение специальных налоговых режимов для малого предпринимательства . . . . .	200
<i>Шевченко К. И.</i> Экономические и социальные последствия влияния малого предпринимательства на зарождение среднего класса . . . . .	206
<i>Шнава Веам Дия Шнава</i> Организация и методика учета финансовых результатов и анализ финансового состояния предприятия . . . . .	211
<i>Щуркина М. О.</i> Основные цели искажения бухгалтерской отчетности в современной практике . . . . .	216
<i>Кудрявцева Ю. В.</i> Как роботы-консультанты угрожают Private Banking . . . . .	221
<i>Рябова Н. С.</i> Собственный капитал банка и способы его увеличения . . . . .	224

Научное издание

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

**СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ**

**ВЫПУСК 3**

Компьютерное макетирование М. А. Евсейчевой

**ISBN 978-5-8265-1558-7**



Подписано в печать 05.05.2016.  
Формат 60 × 84 / 16. 13,49 усл. печ. л.  
Тираж 100 экз. Заказ № 222

Издательско-полиграфический центр  
ФГБОУ ВО «ТГТУ»  
392000, г. Тамбов, ул. Советская, д. 106, к. 14  
Телефон 8(4752)63-81-08  
E-mail: izdatelstvo@admin.tstu.ru