



**Федеральное государственное образовательное бюджетное  
учреждение высшего профессионального образования  
«Финансовый университет при Правительстве  
Российской Федерации»  
КАЛУЖСКИЙ ФИЛИАЛ**

**«Актуальные проблемы теории и практики  
развития экономики региона»**

Материалы Межвузовской Студенческой  
научно-практической конференции

Калуга 2014

ББК 65.9  
УДК 332.1

Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона. Сборник материалов Межвузовской научно-практической конференции (Калужский филиал Финуниверситета, 15 мая 2014 г.). Под редакцией Пироговой Т.Э., Кузнецовой А.А. - Калуга: ИД «Эйдос», 2014. – 480 с.

**ISBN**

Материалы конференции содержат тезисы докладов по основным направлениям научных исследований студентов в сфере финансов, бухгалтерского учета, менеджмента, экономики, информационных технологий управления.

Данное издание предназначено для студентов экономических специальностей и профилей, специалистов в области экономики и финансов, работников высших учебных заведений экономического профиля, экономистов, занятых в производственных и экономических структурах.

© Авторы, 2014  
© Финуниверситет, 2014

## **ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НЕИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ ПРАВ НА ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ**

**Алексухина А.А.**

**Лесина Т.В., к.э.н.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

В настоящий момент невозможно представить ни одну организацию, которая не использовала бы электронно-вычислительные машины (ЭВМ). С помощью ЭВМ намного проще осуществлять кропотливую работу.

При применении компьютеров, само собой разумеется, использование программного обеспечения (ПО). При приобретении ПО перед бухгалтером встает вопрос, как правильно учитывать и отражать расходы на его приобретение в бухгалтерском и налоговом учете. Как раз об этом и пойдет речь в данной статье.

В ГК РФ, а именно в ст. 1227, прописаны четкие разграничения прав на итоги интеллектуальной деятельности и права собственности на носитель, на котором содержатся интеллектуальные права. [1]

Вопрос учета приобретения ПО зависит от того, какие права приобрела организация: исключительные или неисключительные. В том случае, если программное обеспечение было специально разработано для конкретной организации, она имеет исключительное право на данный продукт, то есть, она самостоятельно может распоряжаться данной программой, например, распространять ее другим пользователям. Но чаще всего, организация заключает договор с правообладателем на использование какой-либо программы (Windows, Nero, Microsoft Office). В этом случае организация обладает неисключительным правом на ПО.

Согласно пп. 26 п. 1 ст. 264 НК РФ расходы, которые связаны с приобретением ПО по лицензионным соглашениям должны учитываться в составе прочих расходов. [2]

В п. 1 ст. 272 НК РФ указано, что расходы признаются подобными в том отчетном периоде, в котором был заключен договор. Это не зависит от того, когда была произведена фактическая оплата. [2]

Интересный момент возникает при определении срока действия неисключительных прав на приобретенное ПО. Расходы, которые связаны с приобретением неисключительного права должны распределяться равномерно в течение срока полезного использования ПО. Однако не всегда представляется возможным определить срок полезного использования. Организация в данной ситуации в целях налогового учета сама определяет, в течение, какого времени ей производить учет. Но согласно п. 4 ст. 1235 ГК РФ если в договоре не оговорен срок его действия, то он должен быть не менее 5 лет.

Порядок учета расходов зависит от того, как было приобретено ПО: вместе с компьютером в виде установленной программы или же отдельно в виде установочного диска.

С точки зрения бухгалтерского учета при приобретении неисключительных прав на ПО, стоимость данного ПО не отражается в составе НМА. Расходы на приобретение могут отражаться в качестве затрат на доведение основного средства до состояния, пригодного к использованию и включаться в его первоначальную стоимость.

Согласно пп. 5 и 7 ПБУ 10/99 «Расходы организации» организация, которая предполагает использование приобретенного ПО в производстве или продаже товаров должна учитывать затраты, связанные с его приобретением в бухгалтерском учете в качестве расходов по обычным видам деятельности. [4]

В бухгалтерском учете также как и в налоговом расходы признаются в том отчетном периоде, в котором был заключен договор, не зависимо от даты оплаты.

Если же программа приобретена в одном отчетном периоде, но расходы также будут относиться и к будущим периодам, то бухгалтер должен учитывать эти расходы в составе расходов будущих периодов. Для этого используют счет 97 «Расходы будущих периодов». [3]

Распределение расходов производится таким же образом, как и в налоговом учете, то есть, если в договоре на приобретение неисключительного права на ПО прописан период его использования, то эти расходы распределяют равномерно в течение указанного срока. Если же договором это не предусмотрено, организация имеет право самостоятельно определить период списания расходов на счета учета затрат.

Рассмотрим на примере учет расходов на приобретение неисключительных прав на программное обеспечение.

Организация приобрела компьютер стоимостью 53100 руб., в т.ч. НДС. Также к этому компьютеру была приобретена операционная система стоимостью 2714 руб., в т.ч. НДС. В дальнейшем, организацией было приобретено дополнительно ПО стоимостью 3776 руб., в т.ч. НДС. Условиями договора не прописан срок использования данного ПО. Организация определила его равным 2 года.

Расходы на приобретение программного обеспечения отражены следующими проводками:

- Д08 К60 – 45000 руб. – отражены расходы на приобретение компьютера;
- Д19 К60 – 8100 руб. – отражен НДС по компьютеру;
- Д08 К60 – 2300 руб. – отражены расходы на приобретение операционной системы;
- Д19 К60 – 414 руб. – отражен НДС по операционной системе;
- Д01 К08 – 47300 руб. – отражена стоимость компьютера в составе ОС;
- Д68 К19 – 8514 руб. – НДС принят к вычету;
- Д97 К60 – 3200 руб. – отражены затраты на покупку дополнительной программы;
- Д19 К60 – 576 руб. – отражен НДС по затратам на покупку дополнительной программы;
- Д68 К19 – 576 руб. – НДС принят к вычету;
- Д20 К97 – 133 руб. – списана часть затрат на приобретение дополнительного ПО.

Если организация приобретает исключительные права на ПО, то расходы должны быть учтены в составе НМА.

При учете неисключительных прав нередко возникают ошибки. Рассмотрим одну из них.

Организация получила неисключительное право на программу, с помощью которой она получит возможность предоставлять налоговые декларации путем телекоммуникационных каналов связи. Бухгалтер отразил его стоимость в составе НМА.

Чтобы правильно отразить расходы на приобретение ПО, нужно учитывать условия заключенного договора. Организация приобрела неисключительные права на данное программное обеспечение, а это означает, что они не могут быть учтены на счете 04 «Нематериальные активы». Расходы на данное приобретение должны отражаться на счете 97 «Расходы будущих периодов».

Подводя итог вышесказанного, стоит отметить, что существует множество нюансов и подводных камней при отражении приобретения неисключительных прав на ПО в бухгалтерском и налоговом учете.

При учете расходов на приобретение неисключительных прав на программное обеспечение бухгалтер должен руководствоваться соответствующими нормативными документами. Также, следует обращать внимание на условия заключенного договора, так как могут возникнуть существенные ошибки при отражении затрат.

#### ***Список литературы***

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 21.10.1994 №51–ФЗ (ред. от 02.11.2013).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №146–ФЗ (ред. от 01.01.2014).
3. План счетов бухгалтерского учета от 31.10.2000 №94Н (ред. от 08.11.2010 №142Н).
4. Положение по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации» от 06.05.1995 №33Н (ред. от 27.04.2012).

### **АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «КАЛУЖСКИЙ ЗАВОД «РЕМПУТЬМАШ»)**

**Анюшина Д. С.**

**Витюгина Т. А., к.э.н., доцент**

**Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ**

Актуальность данного исследования заключается в том, что положительный финансовый результат хозяйственной деятельности

обеспечивает достижение максимального уровня эффективности функционирования организации. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудового коллектива. За счет прибыли выполняются также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями [1].

Оценим уровень достижения финансовых результатов ОАО «Калужский завод «Ремпутьмаш», основными направлениями деятельности которого являются:

- производство высокопроизводительных путевых машин, обеспечивающих современные ресурсосберегающие технологии капитального ремонта и текущего содержания железнодорожного пути;

- сервисное обслуживание путевых машин;

- производство запасных частей к путевым машинам;

- производство вагонных замедлителей;

- обучение и переподготовка машинистов путевой техники;

- производство путевого гидравлического инструмента.

В таблице 1 показаны показатели прибыли ОАО «Калужский завод «Ремпутьмаш» за 2011-2013 гг.

**Таблица 1. Состав и динамика формирования прибыли ОАО «Калужский завод «Ремпутьмаш»**

**млн. руб.**

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	Изменения, + (-)		Темп роста, %	
				2013г. к 2011г.	2013г. к 2012г.	2013г. к 2011г.	2013г. к 2012г.
Выручка от продажи товаров и услуг	5027	11706	21749	16722	10043	ув. в 4,33р.	ув. в 1,86 р.
Себестоимость проданных товаров и услуг	5039	11116	19865	19361	187534	ув. в 3,94р	ув. в 1,79 р
Валовая прибыль (убыток)	-11,8	590	1884	1896	1294	х	х

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	Изменения, + (-)		Темп роста,%	
				2013г. к 2011г.	2013г. к 2012г.	2013г. к 2011г.	2013г. к 2012г.
Коммерческие расходы	88,1	167,9	215,7	127,6	48,7	ув. в 2,45р	128,4
Прибыль (убыток) от продаж	-99,9	422,2	1668	177	1246	х	х
Проценты к получению	515	49,1	72,4	71,9	23,2	ув. в 140,5р	147,21
Проценты к уплате	61,2	215	280	219	65	ув. в 4,58р.	130,2 4
Прочие доходы	404	1121	192	-212	-930	47,42	1,71
Прочие расходы	628	131	926	298	-388	147,38	70,47
Прибыль (убыток) до налогообложения	-385	64	726	1111	662	х	х
Текущий налог на прибыль	0	0	129	129	129	х	х
Прочее	3,1	1,3	0,4	-2,7	-0,8	13,31	33,57
Чистая прибыль (убыток)	-349	12,4	493	842,4	481	х	х
Чистая прибыль на 1 рубль прибыли от продаж, %	ув. в 3,49 раз	2,93	29,5 8	х	26,65	х	ув. в 10,1р

Согласно данным таблицы 1 за 2011-2013 гг. выручка от продаж выросла на 16722 млн.руб. Наиболее интенсивный рост выручки от продаж характерен для 2013 г. (за период 2012-2013гг. выручка выросла на 10043 млн. руб. или на 85,79%).

В анализируемом периоде увеличение выручки от продаж произошло, главным образом, за счет увеличения объема реализованной продукции. Наибольшее значение себестоимости проданных товаров и продукции также приходится на 2013 г. – 19865 млн.руб., это в 3,94 раза больше, чем в 2011 г. (5039 млн. руб.). Валовая прибыль за 2011-2013 гг. увеличилась на 1896 млн.руб.



Величина коммерческих расходов за анализируемый период растет: в 2013 г. по сравнению с 2011 г. в 2,45 раз (на 128 млн.руб.) и на 28,4 % (на 47,7 млн.руб.) по сравнению с 2012 г.

За анализируемый период величина прибыли от продаж также имеет выраженную тенденцию роста, а именно, за 2012 г. значение этого показателя выросло на 522 млн.руб., за 2013 г. – на 1246 млн.руб. В 2013 г. величина прибыли от продаж составила 1668 млн.руб.

Наибольшее значение прочих доходов приходится на 2012 г. – 1121 млн.руб., что на 717,2 млн.руб. больше, чем в предыдущем году. В 2013 г. наблюдается уменьшение прочих доходов на 929,6 млн.руб. по сравнению с 2012 г. Наибольшим ростом характеризуется величина процентов к получению: за анализируемый период их увеличение произошло более чем в 140 раз.

Величина прибыли до налогообложения за анализируемый период выросла на 1111 млн.руб. Рост составил 448,9 млн.руб. за 2013 г. по сравнению с 2011 г. и 662,4 млн. руб. за 2013г. по сравнению с 2012 г. Величина чистой прибыли за анализируемый период характеризуется положительной тенденцией к росту: за 2012г. по сравнению с 2011 г. значение данного показателя увеличилось на 361,4 млн.руб., при этом за 2013 г. по сравнению с 2012г. этот показатель вырос на 481 млн.руб.

Значение показателя соотношения чистой прибыли и прибыли от продаж в 2012 г. составило 2,93%, а в 2013 г. – 29,58% (увеличение более чем в 10 раз), что свидетельствует о повышении прибыльности хозяйственной деятельности организации.

Проведем анализ рентабельности деятельности ОАО «Калужский завод «Ремпутьмаш» с помощью показателей таблицы 2, согласно которым в 2011 г. Общество не смогло получить положительный результат по чистой прибыли. Убытки составили 349 млн.руб. Следовательно, показатели рентабельности в 2011 г. имеют отрицательные значения.

Но за 2012-2013 гг. наблюдается положительная динамика этих показателей. В 2012 г. рентабельность активов выросла на 6,5 п.п. и составила 0,12%, в 2013 г. этот показатель также значительно увеличился и составил 3,11%.

Рентабельность текущих активов за анализируемый период также имеет тенденцию к росту. В 2012 г. по сравнению с 2011 г.

увеличилась на 9,76 п.п. и составила 0,16%, в 2013 г. увеличение произошло на 4,12 п.п. Наибольшей положительной динамикой характеризуется рентабельность внеоборотных активов, которая увеличилась с -18,8% до 11,39%, т.е. рост составил 30,19 п.п.

**Таблица 2. Динамика показателей рентабельности ОАО «Калужский завод «Ремпутьмаш»**

Наименование показателя	2011г.	2012г.	2013г.	Изменение (+,-), п.п.	
				2013г. к 2011г.	2013г. к 2012г.
				Рентабельность активов	- 6,38
Рентабельность текущих активов	-9,6	0,16	4,28	13,88	4,12
Рентабельность внеоборотных активов	-18,8	0,4	11,39	30,19	10,99
Рентабельность собственного капитала	-13,73	0,58	14,16	27,89	13,58
Рентабельность продаж	-6,94	0,11	2,27	9,21	2,16

Рентабельность собственного капитала также характеризуется положительной тенденцией и на конец периода ее значение составило 14,16% (увеличение на 27,89 п.п.). Рентабельность продаж в 2012 г. по сравнению с 2011 г. увеличилась на 7,05 п.п. и составила 0,11%, в 2013 г. наблюдался рост этого показателя по сравнению с 2012 г., который составил 2,16 п.п. На конец анализируемого периода рентабельность продаж составила 2,27%, т.е. увеличилась на 9,21 п.п.

На основании проведенного анализа финансовых результатов можно предложить ОАО «Калужский завод «Ремпутьмаш» осуществить следующие мероприятия по повышению прибыли:

- 1) эффективное использование и модернизация действующего оборудования, а также ввод нового оборудования;
- 2) повышение эффективности работы персонала (повышение производительности труда работников, оптимальное использование фонда рабочего времени);

3) снижение себестоимости продукции.

Таким образом, предложенные мероприятия позволят ОАО «Калужский завод «Ремпутьмаш» повысить темпы роста производственной деятельности и увеличить прибыль.

### ***Список литературы***

1. Финансы фирмы: учебник / А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста, Л.Г.Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2009. - 520с.
2. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Т.П. Варламова, М.А. Варламова. – М.: Дашков и К°, 2012. - 302с.
3. [www.rempm.ru](http://www.rempm.ru) – Завод «Ремпутьмаш».

## **АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГРАММ ПО МОДЕЛИРОВАНИЮ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Артюшина О.А.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Целью написания статьи является анализ использования предпринимателями Калужской области программ по моделированию бизнес-процессов.

Моделирование бизнес-процессов – формирование структур организаций, включающих в себя обозначение подструктур, ролей и всех процессов. [1] Оно играет немаловажную роль в создании организации и ее управлении. Для того чтобы эти процессы были наиболее эффективны, предприниматели используют различные программы, которые обеспечивают оптимальное решение поставленных задач. С целью узнать больше об использовании программ, в Государственном фонде поддержки предпринимательства в Калужской области был проведен опрос (см. Таблица 1) у предпринимателей спросили: «Какую программу они предпочитают использовать для создания структуры бизнеса?».

По результатам опроса можно выделить два основных лидера: CA ERWin Process Modeler и DBDesigner. Итак, рассмотрим их по отдельности. DBDesigner позволяет создавать модели сразу на сер-

вере, что является большим преимуществом. Синхронизируясь с MySQL сервером, программа открывает доступ ко всем работам, хранящимся в базе данных.

**Таблица 1. Результаты опроса предпринимателей Калужской области**

Какой программой Вы пользуетесь?	Процентное соотношение, %
DBDesigner	41%
ERWin Process Modeler	34%
ARIS Express	15%
Business Studio	7%
Fox Manager	3%

Также, DBDesigner предполагает автоматическое внесение изменений как в базу данных на сервере, так и в модель, в которой происходит работа непосредственно. Данная программа позволяет работать на многих языках моделирования, в том числе и на SQL. Следует добавить, что данная программа находится в свободном доступе, что является бесспорным плюсом.

В целом, DBDesigner очень удобна для работы с объемными и постоянно функционирующими моделями. (см. Рисунок 1)

CA ERWin Process Modeler - один из самых популярных инструментов для моделирования бизнес-процессов. Он позволяет создавать отчеты по любым процессам в электронном бизнесе, визуализирует большинство бизнес-процессов организации, также предлагает различные способы контроля.

При работе в ERWin, нам предлагается три основных методологии написания моделей: IDEF0, IDEF3 и DFD. Каждая из них представляет собой хорошо продуманную структуру, которая позволяет смоделировать взаимодействие всех процессов в организации.

Также, существует девять основных отчетов о проделанной работе, которые включают в себя информацию о контексте модели, структуре диаграмм, результаты стоимости, интеграции и ошибках модели. Таким образом, с помощью ERWin можно создать как

общую структуру предприятия, так и каждый процесс в отдельно- сти. [2]

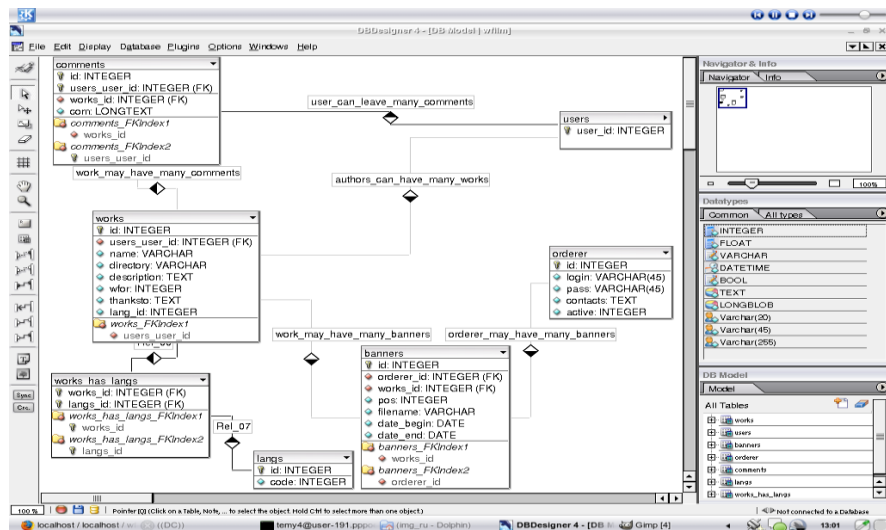


Рис. 1. Интерфейс DBDesigner

Если говорить о программе в целом, то на фоне немногих минусов (а именно: стоимости пакета программ, некоторой технической недоработки и возможности работать только на английском языке) в ERWin выделяются большее количество плюсов: широкий спектр возможностей, удобный интерфейс, легкое управление.

Подводя итог, хотелось бы сказать, что программы ERWin Process Modeler и DBDesigner являются инновационными в сфере моделирования бизнес-процессов, что позволяет эффективно развивать предпринимательскую деятельность.

### *Список литературы*

1. Абдикеев Н.М., Данько Т.П. Реинжиниринг бизнес-процессов / Учебник - 2-е изд., испр. (Полный курс MBA) – М.: Эксмо-Пресс, 2008.
2. Калянов Г.Н. Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов. М.: Финансы и статистика, 2007.

## **ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Ахмедова М.Р. \***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

В соответствии с действующим ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» учетная политика представляет собой совокупность конкретных методов и форм ведения бухгалтерского учета, определяемых самой организацией на основе предусмотренных законодательством Российской Федерации требований и особенностей деятельности.

Общее требование к учетной политике, сформулированное Минфином России, состоит в том, чтобы в этом документе были раскрыты способы бухгалтерского учета, существенно влияющие на оценку и принятие решений заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности. Диапазон практического применения этого документа очень широк, особенно в части раскрытия для внешних пользователей данных бухгалтерского учета через финансовую отчетность.

Ее необходимость обусловлена тем, что в нормативных документах иногда отсутствуют способы ведения бухгалтерского учета конкретных фактов хозяйственной деятельности либо допускаются варианты решения вопросов, а требуется выбрать один. Кроме того, в учетной политике следует предусмотреть оптимальное сочетание системы бухгалтерского учета с аналитическими регистрами налогового учета, разрабатываемыми организацией самостоятельно, а так же отсутствие несостыковок при управленческом учете.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что на сегодняшний день от правильного понимания, формирования, оформления, раскрытия учетной политики во многом зависит экономическая эффективность деятельности российских организаций по всем направлениям. Посредством создания внутренних стандар-

---

\* Научный руководитель – Белова Е.Л., к.э.н., доцент

тов, таких как учетная политика организации, дополняется и конкретизируется система государственных нормативных актов, и сама учетная политика становится элементом системы регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации в целом и в каждом ее регионе в отдельности.

Существует мнение, что повышение экономической эффективности организаций требует значительных финансовых вложений. Действительно, реструктуризация – дорогое мероприятие, как из-за необходимости привлечения высокооплачиваемых экспертов, так и из-за неизбежного снижения эффективности деятельности организации в период изменений. В значительной степени это связано с жестким сопротивлением «внутренней среды» организации новым веяниям. Отсутствие подготовки к данному процессу может свести на нет предполагаемый положительный эффект от реструктуризации, особенно, если она предполагает сокращение персонала.

Вопросы, посвященные формированию, изменению и влиянию учетной политики на составляемую бухгалтерскую отчетность рассматриваются в трудах отечественных и зарубежных авторов. Среди них можно выделить: учебники под редакцией таких авторов, как Гетьман В.Г., Кондраков Н.П., Муравицкая Н.К. и др.; периодические издания, такие журналы, как «Бухгалтерский учет», «Главбух», «Современный бухучет», «Главная книга», «Справочник экономиста», освещающие проблемы влияния способов ведения бухгалтерского учета на финансовые результаты деятельности организации.

Так, например, в одной из статей журнала «Главбух» говорится о том, что отсутствие важных положений учетной политики инспекторы иногда трактуют как грубое нарушение правил учета. А за это в ст. 120 Налогового кодекса Российской Федерации предусмотрен штраф в размере 10000 руб. (30000 руб., если нарушение замечает в нескольких налоговых периодах). За грубые нарушения учета предусмотрен штраф и для должностного лица – от 2000 до 3000 руб. (ст. 15.11 КоАП РФ). Необходимо проверить, зафиксированы ли у вас правила бухучета и расчета налога на прибыль.

Существуют способы повысить эффективность деятельности организации и привлечь дополнительные инвестиции, не расходуя при этом значительных финансовых средств и не усложняя отно-

шений между руководством и персоналом. Основой такого улучшения может стать рационализация учетной политики. Это относительно новое явление в практике работы отечественных организаций. От ее правильного понимания во многом зависит их экономическая деятельность.

Прежде всего, следует определиться с терминами и разграничить два вида учета: обязательный бухгалтерский и управленческий, к которому, в частности, относится ценовая политика. Две параллельные системы учета, как правило, служат различным целям. Если цель обязательного учета – контроль, в том числе внешний, то цель управленческого – принятие руководством организации обоснованных оперативных решений. Отсюда вытекают различия. В данной статье будет рассмотрен процесс рационализации учетной политики в рамках бухгалтерского учета.

Бухгалтерская учетная политика на следующий год устанавливается приказом по организации и не изменяется в течение года. Организация должна сформулировать способы и принципы ведения бухгалтерского учета, оказывающие значительное влияние на оценку и принятие решения пользователями бухгалтерской отчетности. Существенными признаются те правила, без знания которых невозможна или затруднена достоверная оценка имущественного и финансового состояния, денежного оборота или результатов деятельности данной организации. Способы ведения бухгалтерского учета раскрываются в пояснительной записке, входящей в состав бухгалтерской отчетности за текущий год.

Изменение учетной политики по сравнению с текущим годом в приказе должно иметь нормативно-правовое обоснование и излагаться пояснительной записке.

В отличие от бухгалтерской, управленческая учетная политика принимается в форме, наиболее удобной для преобразования исходных данных о деятельности организации в необходимую управленческую информацию. Не устанавливаются никакие формальные ограничения для изменения управленческой учетной политики.

Одной из актуальных на сегодняшний день проблем российской промышленности является недостаток свободных финансовых средств. Но даже обеспеченный ресурсами проект может по-



терпеть неудачу из-за непродуманной, некорректно сформированной учетной политики.

Приведем простой пример, на бумажном заводе в дополнение к основной продукции, освоили производство канцтоваров. Учетная политика данной организации была построена таким образом, что значительная часть накладных расходов отнесена именно на новый продукт. В результате прибыль стали приносить тетради и ежедневники, а канцтовары организация вынуждена была продавать ниже себестоимости. После того как налоговая инспекция несколько раз оштрафовала завод, производство канцтоваров прекратили. Очевидно, что изготовление канцтоваров при существующих ценах не является убыточным и причина неудачи – в непродуманной учетной политике. Условно говоря, многотысячные инвестиции, были неоправданной тратой денежных ресурсов.

От методов, которые закреплены в учетной политике, например, методы начисления амортизации и распределения накладных затрат, зависят такие важные результаты, как оптимизация расходов и возможность частичной их компенсации. Аналогично действуют и некоторые другие элементы бухгалтерской учетной политики (граница между основными средствами и средствами труда в обороте).

### ***Список литературы***

1. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (ред. от 18.12.2012) "Об утверждении положений по бухгалтерскому учету" "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008)".

2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2013).

# **ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ - ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Балынин И.В.** \*

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

В настоящее время расходы на социальную сферу являются приоритетными для бюджетов субъектов РФ. Под расходами на социальную сферу понимают расходы, осуществляемые по следующим направлениям:

1. Образование;
2. Культура, кинематография;
3. Здравоохранение;
4. Социальная политика;
5. Физическая культура и спорт;
6. Средства массовой информации.

В последнем столбце «Общая сумма» представлены суммарные значения расходов на социальную сферу по каждому разделу за исследуемый период.

В итоговой строке «Всего» приведены суммарные значения расходов на социальную сферу из областного бюджета Калужской области по конкретному году периода исследования.

Анализ данных таблицы 1 позволяет сделать вывод о том, что в 2008-2013 гг. суммарный объем расходов на социальную сферу превысил 84 млрд. рублей, из которых практически 30 млрд. рублей – расходы на образование, более 28 млрд. рублей – на здравоохранение и свыше 19 млрд. рублей – на социальную политику.

В таблице 2 приведены результаты анализа расходов на социальную сферу в общей сумме расходов областного бюджета Калужской области.

---

\* Научный руководитель: Сергиенко Н.С., к.э.н., доцент

**Таблица 1. Расходы на социальную сферу областного бюджета Калужской области в 2008-2013 гг. (по направлениям)**

							млрд.руб.
РКР	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Общая сумма
0700	1,97	1,97	2,38	6,44	8,45	8,61	29,82
0800	0,35	0,62	0,70	0,43	0,50	0,51	3,11
0900	2,11	2,47	2,78	4,69	8,85	7,17	28,07
1000	0,94	1,37	2,32	0,63	6,66	7,39	19,30
1100	0,00	0,00	0,00	1,66	0,94	0,69	3,28
1200	0,00	0,00	0,00	0,21	0,16	0,24	0,61
Всего	5,36	6,43	8,18	14,06	25,55	24,60	84,19

Условные обозначения. РКР – разделы классификации расходов. Номера разделов указаны в строгом соответствии с действующей классификацией расходов бюджета.

Источник: составлено и рассчитано автором на основании законов Калужской области «Об исполнении областного бюджета» за 2008-2012 годы и проекта закона «Об исполнении областного бюджета за 2013 год».

**Таблица 2. Расходы областного бюджета Калужской области на социальную сферу в 2008-2013 годах**

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Всего
ВРСС, млрд.руб.	5,36	6,43	8,18	14,06	25,55	24,60	84,19
ВР, млрд.руб.	23,08	22,10	28,17	33,43	40,97	42,24	189,99
ДРНСС, %	23,22	29,10	29,04	42,06	62,36	58,24	44,31

Условные обозначения. ВРСС – всего расходы на социальную сферу; ВР – всего расходов областного бюджета, ДРНСС – доля расходов на социальную сферу.

Источник: составлено и рассчитано автором на основании законов Калужской области «Об исполнении областного бюджета» за 2008-2012 годы и проекта закона «Об исполнении областного бюджета за 2013 год».

Из данных таблицы 2 видно, что в исследуемом периоде произошло увеличение финансового обеспечения социальной сферы. Это подтверждается и рассчитанными долями расходов на социальную сферу в общей структуре расходов областного бюджета. В этом контексте следует отметить, что в 2008 году доля расходов на

социальную сферу составляла 23,22%, а в 2012 году она уже превысила 62%. Несмотря на то, что в 2013 году произошло снижение доли расходов на социальную сферу до 58,24%, эти расходы остаются приоритетными для региона.

В последнем столбце «Всего» приведены значения показателей за период 2008-2013 годов в целом. Так, за обозначенный период расходы областного бюджета по разным направлениям составили почти 190 млрд. руб., из которых 84,19 млрд. рублей направлены на финансовое обеспечение социальной сферы (что составляет 44,31% от общей суммы расходов).

Для проведения анализа структуры расходов на социальную сферу рассчитаем долю каждого раздела и данные сгруппируем в таблицу 3. Анализ данных таблицы позволяет сделать вывод о том, что наибольшую долю в структуре расходов на социальную сферу занимают расходы на образование, здравоохранение и социальную политику. В последнем столбце «Всего» приведены значения показателей за период 2008-2013 годов в целом. Так, на образование были направлены 35,42% от суммы расходов на социальную сферу, на здравоохранение - 33,34%, на социальную политику - 22,92%.

В таблице 4 представлены результаты анализа динамики и структуры расходов областного бюджета Калужской области на социальную сферу в 2014-2016 гг.

Анализ данных таблицы 4 позволяет сделать вывод о том, что в ближайшие три года свыше 60% расходов областного бюджета Калужской области будут направлены на финансовое обеспечение социальной сферы (в 2014 – 62,76%; в 2015-65,64%; в 2016-65,67%), что в денежном выражении составит свыше 88 млрд. руб.

Отметим, что в Калужской области реализуется ряд региональных целевых программ, направленных на социальную защиту населения, стимулирование его занятости, улучшение качества здравоохранения и образования в регионе, а также повышение культуры калужан. Так, в таблице 5 представлены расходы областного бюджета Калужской области на финансовое обеспечение некоторых социально ориентированных целевых программ.

**Таблица 3. Анализ структуры расходов на социальную сферу бюджета Калужской области в 2008-2013 гг. в разрезе разделов классификации расходов бюджета**

%

РКР	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Всего
0700	36,74	30,57	29,11	45,82	33,07	34,99	35,42
0800	6,46	9,69	8,60	3,09	1,94	2,07	3,70
0900	39,30	38,44	33,98	33,34	34,65	29,13	33,34
1000	17,49	21,30	28,31	4,49	26,06	30,02	22,92
1100	0,00	0,00	0,00	11,78	3,66	2,80	3,90
1200	0,00	0,00	0,00	1,47	0,62	0,99	0,72
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,00

Условные обозначения. РКР – разделы классификации расходов. Номера разделов указаны в строгом соответствии с действующей классификацией расходов бюджета.

Примечание. В 2008-2010 гг. раздел «Физическая культура и спорт» являлся составной частью раздела «0900», а раздел «СМИ» - «0800».

Источник: Рассчитано автором на основании законов Калужской области «Об исполнении областного бюджета» за 2008-2012 годы и проекта закона «Об исполнении областного бюджета за 2013 год».

**Таблица 4. Анализ динамики и структуры расходов областного бюджета Калужской области на социальную сферу в 2014-2016 гг. в разрезе разделов классификации расходов бюджета**

РКР	Показатель	2014	2015	2016	Всего
0700	Сумма, млрд.руб.	11,56	11,46	11,48	34,50
	в % к ВРСС	37,85%	39,41	39,72	38,97
0800	Сумма, млрд.руб.	0,46	0,33	0,33	1,11
	в % к ВРСС	1,51	1,13	1,14	1,25
0900	Сумма, млрд.руб.	9,16	8,09	7,63	24,88
	в % к ВРСС	29,99	27,82	26,40	28,11
1000	Сумма, млрд.руб.	8,62	8,63	8,78	26,03
	в % к ВРСС	28,23	29,68	30,38	29,41
1100	Сумма, млрд.руб.	0,59	0,41	0,52	1,51

<i>PKP</i>	<i>Показатель</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>Всего</i>
	в % к ВРСС	1,93	1,41	1,80	1,71
1200	Сумма, млрд.руб.	0,16	0,16	0,16	0,49
	в % к ВРСС	0,52	0,55	0,55	0,55
ВРСС	Сумма, млрд.руб.	30,54	29,08	28,9	88,52
	в % к ВР	62,76	65,64	65,67	64,63
ВР, млрд.руб.		48,66	48,66	44,30	136,97

Источник: Составлено и рассчитано автором на основании Закона Калужской области "Об областном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов".

**Таблица 5. Финансовое обеспечение ряда социально-ориентированных целевых программ**

млн. руб.

Название целевой программы	2011	2012	2013
Семья и дети	7,42	4,97	4,87
Поддержка одаренных детей Калужской области и их наставников на 2010-2015 годы	3,15	2,94	5,50
Молодежь Калужской области	10,74	16,49	12,86
Организация отдыха и оздоровления детей и подростков Калужской области в 2010-2015 годах	141,57	164,82	173,07
Развитие общедоступных библиотек Калужской области на 2010-2015 годы	1,64	0,96	0,95
Модернизация системы образования Калужской области на 2011-2015 годы	88,50	15,55	33,09

Источник: составлено автором на основании итогов реализации долгосрочных целевых программ за период 2011-2013 годов

Особое внимание в региональных целевых программах уделяется вопросам организации досуга и отдыха калужской молодежи, а также его оздоровлению, патриотическому воспитанию, поддержке одаренных детей и подростков. Нельзя не сказать, что существует комплекс региональных целевых программ, направленных на модернизацию дошкольного, общего, начального и среднего профессионального, а также дополнительного образования.

Анализ итогов реализации социально ориентированных целевых программ показал, что фактическое финансирование по некоторым из них было ниже запланированного. Несмотря на это, все вышеперечисленное указывает на то, что бюджет Калужской области является социально ориентированным.

На основании проведенного исследования представляется возможным вывод о том, что в последние годы финансовое обеспечение социальной сферы не утратило своей значимости, ей по-прежнему уделяется огромное внимание. Это находит свое подтверждение в постоянно растущем объеме расходов на различные направления, а также в успешной реализации региональных целевых программ, направленных на развитие образования, здравоохранения, культуры и поддержание физической культуры и массового спорта в Калужском регионе.

Более того, проведенный анализ показал, что в ближайшие годы финансовое обеспечение социальной сферы будет только увеличиваться, что дополнительно подтверждает приоритетность этих расходов в Калужском регионе.

### ***Список литературы***

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред.28.12.13, с изм. от 03.02.2014).
2. Закон Калужской области от 28.11.2013 N 508-ОЗ "Об областном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов".
3. Законы Калужской области «Об исполнении областного бюджета» за 2008-2012 годы.
4. Законопроект «Об исполнении областного бюджета Калужской области за 2013 год».
5. Балынин И.В. Проблема сбалансированности бюджета в контексте социально-экономического развития страны и региона // Сб. научных работ лауреатов областных премий и стипендий. Вып. 9.-Калуга: КГУ им. К.Э.Циолковского, 2013.-с.303-312.
6. Долгосрочные целевые программы Калужской области // [www.admoblkaluga.ru/sub/econom/Gos\\_prog\\_razv/DCP](http://www.admoblkaluga.ru/sub/econom/Gos_prog_razv/DCP).

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ САМООБЛОЖЕНИЯ ГРАЖДАН ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА**

**Балынин И.В.**

**Сергиенко Н.С., к.э.н.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

В современных экономических условиях органы местного самоуправления зачастую испытывают определенные трудности при формировании доходной части местных бюджетов. Одним из возможных механизмов решения проблем служат средства самообложения граждан.

Необходимо подчеркнуть, что самообложение по своей смысловой сущности и назначению не является новым, а возникло достаточно давно, еще во времена первобытно-общинного строя, когда людям необходимо было объединяться в целях решения конкретных жизненно важных проблем. Впервые самообложение было узаконено и стало законодательно регулироваться государством с 1924 г. Установление сборов на удовлетворение местных культурных и хозяйственных нужд, как в денежной, так и в натуральной форме, а также в виде трудового участия в определенных работах, было разрешено Постановлением ЦИК и СНК СССР от 29 августа 1924 г. При это был установлен принцип добровольности в проведении сельским сходом, представлявшим земельное общество, самообложения. Сумма сбора определялась сходом граждан села. Голосовавшие против принятия решения о самообложении или не присутствовавшие на собрании имели право не платить сборов по самообложению. Отметим, что принудительное взыскание таких средств запрещалось. Роль административных органов должна была заключаться лишь в регистрации решений сельских сходов. Самообложение давало половину доходов земельных об-



ществ, которые и распоряжались этими средствами, используя их на содержание пастухов, лесных сторожей, уполномоченных земельных обществ и всей канцелярии общин, а также на социально-культурные нужды. Наркомат РКИ РСФСР отмечал, что раскладка самообложения осуществляется по чисто внешним признакам без учета социально-экономического состояния хозяйств: на двор, по едокам, по душевым наделам и т.п.

24 августа 1927 г. ЦИК и СНК СССР приняли постановление «О самообложении населения», которое вводило новый порядок самообложения на основе классового принципа и усиления роли местных Советов. Самообложение разделялось на два вида: обязательное и добровольное. Последнее проводилось по тем же правилам, что и раньше, но на практике этот вид самообложения не применялся. Решение сельского схода о сумме обязательного самообложения принималось простым большинством голосов, если на сходе присутствовало не менее половины граждан, имевших избирательное право [4]. В Постановлении ВЦИК и СНК РСФСР от 7 января 1928 г. приводился перечень культурных и хозяйственных нужд, финансирование которых могло производиться из средств самообложения. По новому закону о самообложении 1930г. колхозники освобождались от внесения средств по самообложению [5]. Предельный размер для единоличников устанавливался в 50% от единого сельхозналога с правом райисполкомов повышать до 100%. В сочетании с повышенным общим обложением это ставило большинство единоличных крестьянских хозяйств перед выбором: либо вступление в колхоз, либо ликвидация хозяйства через распродажу имущества для выполнения налоговых обязательств. В результате таких реформ самообложение становится частью местного бюджета, причем государство законом определяет его целевое назначение и порядок использования.

В соответствии со ст. 55 Федерального закона от 6.10.2003г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления» в списке доходов местных бюджетов на первом месте

законодатель упомянул именно этот источник. В следующей статье этого закона дано определение данному термину. Так, под средствами самообложения граждан понимаются разовые платежи граждан, осуществляемые для решения конкретных вопросов местного значения. Размер платежей в порядке самообложения граждан устанавливается в абсолютной величине равным для всех жителей муниципального образования, за исключением отдельных категорий граждан, численность которых не может превышать 30% общего числа жителей муниципального образования и для которых размер платежей может быть уменьшен [2].

Следует отметить, что ст. 41 Бюджетного кодекса Российской Федерации к числу неналоговых доходов также относит данный вид поступлений. Более того, в современной России есть публично-правовые образования, которые используют средства самообложения граждан как одни из источников пополнения местных бюджетов.

На региональном уровне органами государственной власти разрабатываются различные мероприятия, направленные на дальнейшее развитие и использование средств самообложения при формировании доходной части своих бюджетов.

Решение о введении и об использовании средств самообложения принимается на проводимых референдумах либо сходах, к проведению которых законом предъявляются определенные требования. Так, в 2005 году соответствующий референдум был проведен в Киришском муниципальном районе, на котором было принято соответствующее решение об использовании средств самообложения. Подобному опыту последовали и в 2006 году в Кировской области, в 2010 году в Архангельске, в 2011 и 2012 годах – в пяти районах Пермского края. 20 апреля 2014 года жители пяти поселений Пермского края проголосовали за введение средств самообложения. Общее количество поселений, в которых пройдет референдум по этому вопросу в 2014 году – не менее 13.

Стремительное развитие механизма самообложения граждан в Пермском крае связано с использованием в регионе интересной схемы по их привлечению, где на каждый собранный местным бюджетом рубль за счет средств самообложения краевой бюджет добавляет еще пять рублей (начиная с 2014 года; ранее было 3 рубля), тем самым увеличивая возможности соответствующих муниципалитетов в решении наиболее важных вопросов и задач, стоящих перед ними.

Во Владимирской области поселениям выделяются дотации, направленные на сбалансированность местных бюджетов в размере объема средств самообложения, поступивших в отчетном квартале в бюджет сельского поселения на объекты благоустройства территории. К объектам благоустройства в целях реализации этого порядка относятся дороги, тротуары, пешеходные и велосипедные дорожки, мосты, путепроводы, транспортные и пешеходные тоннели, набережные защитные дамбы, противооползневые и противообвальные сооружения, дренажные устройства и штольни, зеленые насаждения, малые архитектурные формы, уличное освещение, сооружения санитарной уборки населенных пунктов, пляжи и переправы, кладбища [3].

В Кировской области по итогам 2013 года из областного бюджета выделено 1,50 рубля на каждый собранный рубль средств самообложения. Межбюджетные трансферты распределены 143 городским и сельским поселениям в сумме 10,6 млн. рублей [8].

Однако, несмотря на законодательную закреплённость средств самообложения граждан как источника доходов, его развитие в Российской Федерации очень слабое, и большинство местных бюджетов не используют его. Как показывает практика, на это есть объективные причины. Так, в частности, подобные вопросы необходимо решать либо на референдуме, либо на сходах граждан, что требует определенных дополнительных финансовых расходов.

Кроме того, существует и некоторая психологическая проблема, которая заключается в недоверии гражданами в целенаправленности и эффективности использования средств самообложения государственными структурами, в результате чего проводимые

референдумы о введении подобных источников доходов местных бюджетов проваливаются. Наконец, поступают жалобы по поводу сложности и местами запутанности процедуры самообложения.

Таким образом, российский и международный опыт показал важность и необходимость использования средств самообложения граждан как одного из ключевых источников неналоговых поступлений местного бюджета в целях решения существующих проблем в развитии российских регионов, а также повышения эффективности проводимой бюджетной политики на территории нашей страны. В связи с этим не может вызывать сомнений тот факт, что при правильной консолидации усилий органов власти и населения, а также упрощении процедуры самообложения и совершенствования законодательства, она в перспективе сможет стать важным и неотъемлемым источником доходов местного бюджета любого муниципального образования.

### *Список литературы*

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред.28.12.13, с изм. от 03.02.2014).
2. Федеральный закон от 6.10.2003 №131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" (ред. от 28.12.2013).
3. Постановление Губернатора Владимирской обл. от 22.03.2013 N 319 "О порядках распределения дотаций на сбалансированность местных бюджетов бюджетам сельских поселений Владимирской области в целях стимулирования органов местного самоуправления, способствующих развитию гражданского общества путем введения самообложения граждан и через добровольные пожертвования» и о внесении изменения в приложение к постановлению Губернатора области от 21.06.2010 №716 "О правилах распределения и предоставления средств бюджетам муниципальных образований Владимирской области на сбалансированность местных бюджетов".
4. О самообложении населения: постановление ЦИК и СНК СССР от 24 августа 1927 г. // Собрание законов и распоряжений

Рабоче-Крестьянского правительства СССР (СЗ СССР). 1927. №51. Ст. 509.

5. О самообложении населения: постановление ЦИК и СНК СССР от 16 августа 1930 г. // СЗ СССР. 1930. № 44. Ст. 451.9.

6. Волков В.В. Средства самообложения граждан: перспективы взимания в современных условиях // Бюджет, 2011, №5, с. 43-47.

7. Королева М.Н. Эволюция правового регулирования самообложения граждан // Финансовое право, 2011, №2, с.23-28.

8. Более 10,5 млн рублей составили бюджеты, сформированные самообложением за 2013 год // [vkirove.ru/news/2014/04/25/427146.html](http://vkirove.ru/news/2014/04/25/427146.html).

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНЕШНИХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В РАМКАХ СРЕДНЕСРОЧНОЙ И ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Бекчян Э.В.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Активное участие РФ в процессах международного движения капиталов, в первую очередь в качестве импортера, является одним из основных каналов включения страны в систему мирохозяйственных связей, а также важным фактором и катализатором ускорения рыночных реформ, а также средством подъема и структурных преобразования российской экономики. Именно поэтому Россия нуждается в объективно обоснованной стратегии привлечения иностранных инвестиций, с целью повышения благосостояния страны и создания развитой конкурентной экономики.

Сложившаяся в связи с этим необходимость объективной оценки структуры и объема привлекаемого капитала, а также оценка эффективности существующих мер по привлечению иностранного

---

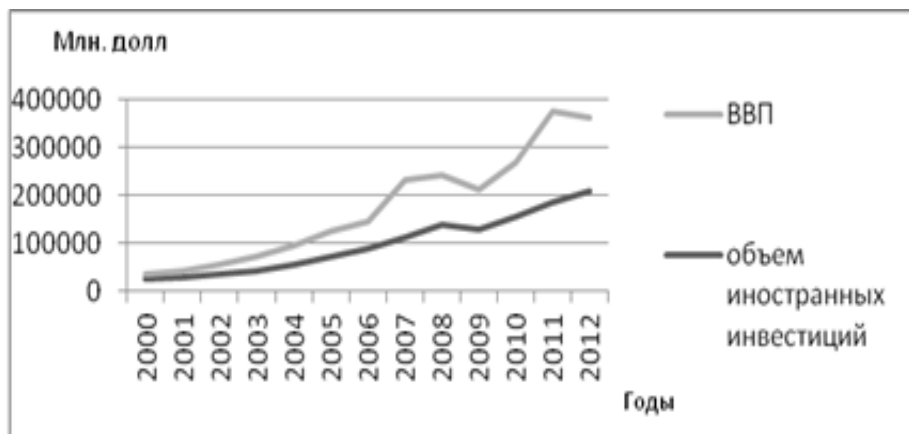
\* Научный руководитель – Губанова Е.В., к.э.н.

капитала обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

В настоящее время существует множество теорий, направленных на исследование проблемы необходимости привлечения иностранных инвестиций и их влияния на состояние национальной экономики страны.

Исследование влияния притока внешних инвестиций в экономику РФ отразило существенную роль иностранного капитала в макроэкономическом равновесии страны. [1]

Так, исследование взаимосвязи ВВП и объемов иностранных инвестиций позволяет сделать об их прямой зависимости (см. Рисунок 1). Как видно из графика, объемы ВВП РФ растут в соответствие с объемами привлекаемых инвестиций. Данный рост оправдывается несколькими факторами, такими как обеспечение за счет иностранных инвестиций высокого уровня техники и технологии экономики, расширением возможностей деятельности организаций, а также повышения чистого экспорта в стране.



**Рис. 1. Динамика ВВП и внешних инвестиций в России**

Иностранные инвестиции, в общем объеме инвестиций, оказывают большое влияние на объем национального производства. Для рассмотрения такого влияния применяется теория «мультипликативного», т.е. множительного эффекта.[2]

Мультипликатор инвестиций ( $M_I$ ) – это коэффициент, показы-

вающий, во сколько раз увеличивается национальный доход при увеличении инвестиций и рассчитывается по формуле 1:

$$M_t = \frac{\text{Изменение национального дохода}}{\text{Изменение инвестиций}} \quad (1)$$

Таким образом, можно оценить степень влияния внешних инвестиций, поступающих на территорию РФ, на объем национального дохода (НД). В 2012 году изменение национального дохода составило 216718,1 млн. долл., в то время как изменение объемов иностранных инвестиций составило -36073 млн. долл. Тогда значение мультипликатора иностранных инвестиций составит -6, что позволяет сделать вывод о том, что снижение объемов иностранных инвестиций приводит к снижению национального дохода в 6 раз.

Оценка эффективности привлечения иностранных инвестиций находит свое отражение в анализе их динамики и структуры.

Современное состояние инвестиционного климата в РФ демонстрирует неравномерность его развития. Так динамика зарубежных инвестиций за последние пять лет демонстрирует неравномерность их поступлений (см. Рисунок 2).

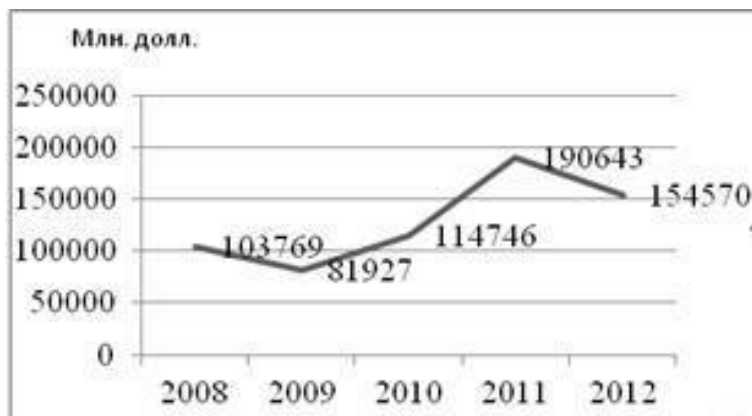


Рис. 2. Динамика иностранных инвестиций в РФ

Так, в 2012 году объем внешних инвестиций составил 154570 млн. долл., что на 19% меньше, чем в 2011 году, где значение данного показателя составило 190643 млн. долл. Однако, по сравнению с 2010, в котором объем иностранных инвестиций составил

114746 млн. долл., среднегодовой значение показателя выросло на 34,7%.

Наряду с резкими колебаниями абсолютных значений внешних инвестиций в РФ, происходят существенные изменения в ее структуре (см. Таблица 1).

**Таблица 1. Структура иностранных инвестиций в РФ**

Виды инвестиций	Объем иностранных инвестиций, млн.долл.			Структура иностранных инвестиций, %		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Иностранные инвестиции - всего	114746	190643	154570	100	100	100
Прямые инвестиции	13810	18415	18666	12,1	9,7	12,1
Портфельные инвестиции	1076	805	1816	0,9	0,4	1,2
Прочие инвестиции	99860	171423	134088	87,0	89,9	86,7

Так, доля прямых инвестиций в 2012 году достигла уровня 2010 года и составила 12% в общей сумме ввезенного капитала, что на 2,4% меньше значения 2011 года.

Доля портфельных расходов занимает наименьшую долю в общем объеме привлеченных из-за рубежа средств, демонстрируя низкую заинтересованность инвесторов в ценных бумагах Российского фондового рынка. Так в 2012 году данный показатель достиг своего максимального значения и составил 1,1%, что превысило уровень 2011 года в 2,8 раза.

Наибольший удельный вес в общей доле внешних инвестиций занимают прочие виды инвестирования, однако за последние три года можно сделать вывод о снижении доли данного показателя в общем объеме привлекаемого капитала. Так в 2012 году значение составило 86,7% по сравнению с 89,9% в 2011 году и 87% в 2010 году.

По данным Государственной службы статистики РФ около 54% всех инвестиций приходится на основные страны-инвесторы, в состав которых входят: Кипр, Нидерланды, Люксембург, Германия, Франция и прочие страны.



Доля инвестиций стран-инвесторов в российскую экономику в общем объеме отражена в таблице (см. Таблица 2).

**Таблица 2. Основные страны-инвесторы в РФ**

Год	2010		2011		2012	
	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%
Всего	79980	100	69488	100	73989	100
Германия	10435	13	10264	15	7202	10
Кипр	9003	11	20268	29	16455	22
Люксембург	5374	7	4682	7	11523	16
Нидерланды	10696	13	16817	24	21126	29
Великобритания	40770	51	13104	19	13490	18
Франция	3702	5	4353	6	4193	5

Таким образом, наибольшую долю инвестиций в Россию приходит из Нидерланд, Кипра и Великобритании, что в сумме составляет порядка 51% всех инвестиций в стране.

В 2013 году, по скорректированному прогнозу Минэкономразвития, рост инвестиций ожидается на уровне 6,4%, а в 2014 году - 7,3%. В 2015 году министерство предполагает рост также выше 7% при условии существенного ускорения роста частных инвестиций и позитивной динамики государственных, в первую очередь в транспортную инфраструктуру.

Таким образом, для российской экономики сохранится тенденция к увеличению общего объема инвестиций в рамках среднесрочной перспективы.

Необходимость экономической модернизации экономики является приоритетным направлением дальнейшего экономического развития национальной экономики. Принимая во внимание высокую роль иностранных инвестиций как одних из основных средств финансирования экономики, целесообразно сделать вывод о необходимости наращивания объемов внешних инвестиций в рамках дол-

госрочной перспективы, в особенности прямых инвестиций направляемых на обновление основного капитала организаций.

Однако, принимая во внимание высокую зависимость НД и ВВП страны от притока внешних инвестиций следует наравне с разработкой новых методов привлечения иностранного капитала развивать национальные финансовые рынки, с целью снижения чувствительности экономики от внешнего мира.

Таким образом, для обеспечения эффективности привлечения иностранных инвестиций в рамках долгосрочной перспективы необходимо разработать комплекс мер для достижения баланса внешнего и внутреннего инвестирования.

### *Список литературы*

1. Ведев А., Данилов Ю. Прогноз развития финансовых рынков РФ до 2020 года. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2012.
2. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) - Госкомстат России.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ И ПУТИ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ НА ТЕРРИТОРИИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ И АНАЛИЗ ЕГО ВОЗМОЖНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ**

**Бекчян Э.В.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Основными направлениями налоговой политики РФ на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов от 30.05.2013 определено введение до 2018 года налога на недвижимое имущество физических лиц.[3] В соответствии с действующим Налоговым кодексом РФ, налог на имущество физических лиц относится к местным налогам, что позволяет муниципальным органам власти вносить свои коррективы при применении данного налога.[1] Внедрение налога на недвижимость на территориях муниципалитетов призвано заменить налог на имущество физических лиц и земельный налог, тем самым обеспечивая упрощенную систему сбора налога,

---

\* Научный руководитель – Тюрина Т.С., ст. преп.

а также увеличивая доходы местных бюджетов за счет изменения способа его расчета.

Введение на территории Калужской области налога на недвижимое имущество в качестве одного из тестовых регионов обуславливает объективную необходимость анализа возможных последствий, путей и перспектив внедрения данного налога.

Зарубежный опыт отражает положительный эффект от сбора данного налога. Так, в США, возможности, обеспечиваемые налогом на недвижимость, давно используются городскими властями для повышения качества жизни и улучшения городской среды. В частности, налог на имущество является главным источником налоговых поступлений. В Нью-Йорке этот налог обеспечивает в настоящее время около 40% собственных доходов бюджета города. [2] В то время как по итогам исполнения местного бюджета за 2013 года доля налога на имущество в доходной части бюджета города Калуга составила всего 9.35%. Подобное низкое значение объясняется несовершенством местных налогов, не в полной мере учитывающих объекты налогообложения.

Таким образом, налог на недвижимость призван устранить несовершенство налогообложения на местном уровне и обеспечить высокую долю налоговых поступлений в бюджет. Однако, как и всякий налог, проходящий первые стадии своего развития налог на недвижимость способен оказать как положительное, так и негативное влияние на население.

Главной отличительной чертой вводимого налога является его исчисление не с инвентаризационной стоимости жилья, а с его кадастровой оценки, что увеличивает сумму уплачиваемого налога в несколько раз.

Законом РСФСР № 2003-1 «О налоге на имущество физических лиц» определены основные характеристики и элементы действующего местного налога. [2] В настоящее время в городе Калуга действуют ставки, установленные Постановлением Городской Думы по налогу на имущество физических лиц от 26 октября 2005 г. №202. При этом расчет налога зависит от инвентаризационной стоимости объекта.

Согласно данным Минфина РФ ставки налога на недвижимость будут зависеть от значения кадастровой стоимости объекта:

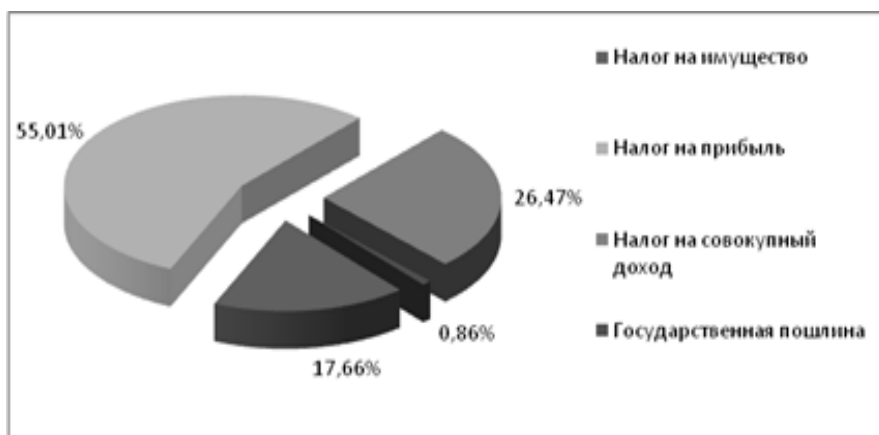
- 0.1% на жилые здания и объекты незавершенного строительства и 0.5% - на здания и помещения, если их кадастровая стоимость менее 300 млн. руб.

- 0.5% на жилые здания и объекты незавершенного строительства и 1% на здания и помещения, при превышении их кадастровой стоимости 300 млн. руб.

При этом конечные значения налоговых ставок определяются местными органами власти.

Вместе с тем, для населения предусмотрено послабление в размере 20 кв. метров не облагаемого жилья, однако данная льгота планируется лишь для объектов, площадь которых не превышает 100 кв. метров.

Доля налога на имущество в сумме налоговых поступлений в бюджете города Калуга отражена на Рисунке 1.



**Рис. 1. Структура налоговых поступлений бюджета города Калуга в 2013 году**

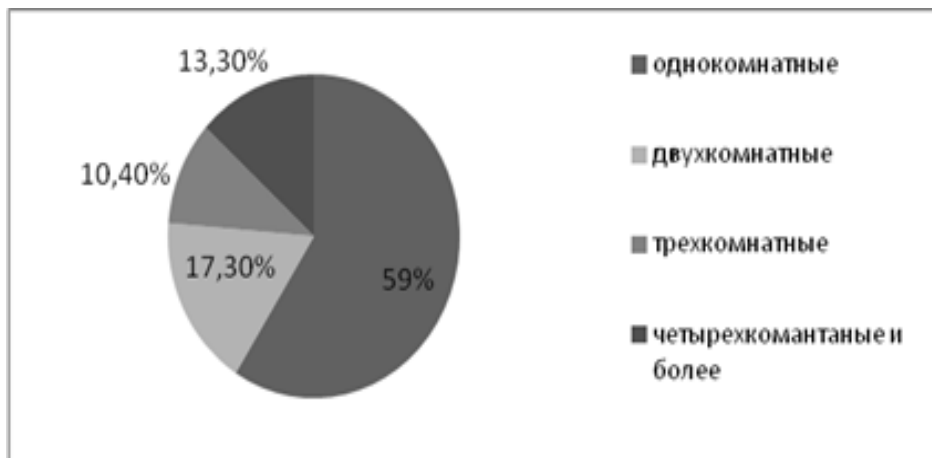
Таким образом, налог на имущество занимает третье место среди налоговых доходов местного бюджета, что позволяет сделать вывод о том, изменение данного налога повлечет за собой значительные изменения в динамике доходной части бюджета города, а также серьезно отразиться на благосостоянии граждан.

Согласно анализу экспертов в результате переоценки жилой недвижимости сборы по налогу на имущество физических лиц в

Калужской области могут возрасти в 4,96 раз. Применим данное значение для оценки возможного дохода в 2013 году в городе Калуга. Так, налог на имущество мог составить не 541856,2 тыс. руб., а 2687606,752 тыс. руб. Однако, не смотря на столь высокое значение налоговых поступлений и возможностей увеличения, направляемых в социальные нужды средств, данный налог способен нанести серьезный урон финансовому благополучию граждан.

Для оценки возможного эффекта от введения данного налога на территории города Калуга проведем анализ жилищного фонда.

В Калужской области инвентаризационная стоимость объектов недвижимости – 3,8 тыс. рублей за квадратный метр, а кадастровая стоимость в четыре раза выше – 42,6 тыс. рублей за квадратный метр. При этом общая площадь жилищного фонда, в распоряжении физических лиц в 2013 году составила 5472,6 тыс. кв. м. А на 1 человека приходилось 22.2 кв. м. В жилых домах (индивидуально-определенных зданиях) насчитывалось 13,2 тыс. квартир, структура которых представлена на Рисунке 2.

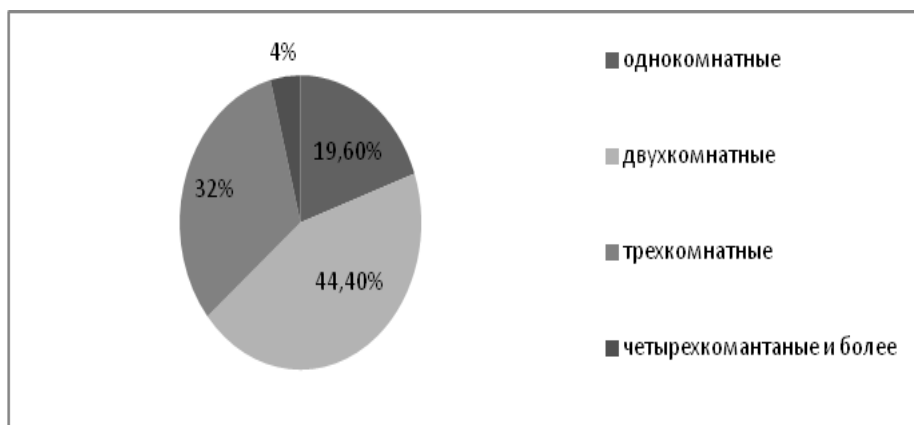


**Рис. 2. Структура квартир в жилых домах г. Калуги в 2013 г.**

В многоквартирных домах находилось 142,4 тыс. жилых квартир, структура которых представлена на Рисунке 3.

Средний размер квартир по РФ составил 33.8, 47.5, 64.0 и 105.4 кв. м. соответственно.

Таким образом, получим расчетную таблицу 1 для определения налога на недвижимость физических лиц.



**Рис. 3 Структура квартир в многоквартирных домах г. Калуги в 2013г.**

**Таблица 1. Расчетные данные для определения налога на недвижимость**

Квартира	Количество квартир	Размер жилищного фонда, тыс. кв. м.	Инвентаризационная стоимость (налоговая база), млн.руб.	Кадастровая стоимость (налоговая база), млн.руб.
1-комнатная	35698	1206.6	4585.08	51401.16
2-комнатная	65508	3111.6	11824.08	132554.16
3-комнатная	46940	3004.1	11415.58	127974.66
4-комнатная и более	7451	785.3	2984.14	127124.36

Таким образом, послабление в размере необлагаемых 20 кв.м. не будет распространяться лишь на четырёхкомнатные и более квартиры. Так, владелец однокомнатной квартиры заплатит за жилье не 1284.1 руб., а 5878.8 руб. Учитывая среднюю заработную плату по итогам 2013 года в размере 23781.8 руб. можно сделать

вывод о том, что данный налог составит 24.7% от месячного заработка гражданина, или около 2% от его годового дохода.

Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что, несмотря на объективную необходимость введения налога на недвижимость, следует применять понижающие коэффициенты для физических лиц, с целью снижения налоговой нагрузки.

Вместе с тем, необходимо учитывать средний уровень дохода населения при определении ставок по налогу на недвижимость, а также темпов роста цен на рынке недвижимости для обеспечения наиболее оптимальных для граждан выплат.

Также, целесообразно разработать ряд мероприятий по введению льгот по налогу на недвижимость для физических лиц, Необходимо разработать систему льгот на основе ранее существующих в законе о налоге на имущество физических лиц и земельном налоге, при этом с учетом внесения необходимых корректировок.

Таким образом, введение на территории Калужской области налога на недвижимое имущество для физических лиц должно производиться с учетом объективных факторов, сложившихся в рамках экономического развития региона, а также факторов, оказывающих наиболее значительное влияние на финансовое состояние и благополучие населения.

### *Список литературы*

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998г. №146-ФЗ (ред. 1.01.2014г.).

2. Закон РСФСР от 9.12.1991г. №2003-1 «О налоге на имущество физических лиц».

3. Распоряжение Правительства РФ «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» от 17.11.2008г. №1662-р.

4. Налог на недвижимость: Как введение нового налога повлияет на расходы владельцев недвижимости и доходы муниципалитетов // [www.knightfrank.ru](http://www.knightfrank.ru).

5. Консультационная служба Калужской области по налогам и сборам // [nalog-kaluga.ru](http://nalog-kaluga.ru).

## ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ЦЕЛЯХ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА

**Бензорук Е.Г.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Учёных разных стран давно интересует проблема учёта и оценки человеческих ресурсов. На данный момент организациями ведётся учёт трудовых ресурсов только в управленческих целях, однако данные такого учёта являются скорее статистическими, чем финансовыми, то есть учитывается количество занятого в организации персонала, количество отработанных дней и часов. Американские экономисты Л. Эдвинссон и М. Мэлоун отмечали, что «основой так называемой экономики знаний являются громадные инвестиции в человеческий капитал и информационные технологии, но, как ни странно, ни то ни другое не находит позитивного отражения в рамках традиционного бухгалтерского учета».

Ввести в бухгалтерский баланс отдельной строкой статью «Инвестиции в персонал» и отражать эти инвестиции как актив компании предлагал также Рэнсис Лайкерг, который занимался теорией управления человеческим капиталом.

Э. Фламхольц, основоположник концепции учета человеческих ресурсов (human resources accounting -HRA), считал, что человеческие ресурсы необходимо учитывать как актив компании. Он выделял три основных критерия признания человеческих ресурсов как актива: потенциальная выгода, наличие прав владения или контроля со стороны хозяйствующего субъекта, измеримость в денежном выражении.

Однако такой подход к признанию человеческих ресурсов как актива компании вызывает споры среди экономистов. Для включения трудовых ресурсов в состав бухгалтерского баланса как нематериальных ресурсов организации необходимо учитывать не только затраты, понесённые компанией на их приобретение, но также дать объективную оценку ожидаемых экономических выгод

---

\* Научный руководитель – Ерохина В.Н., к.э.н., доцент



от человеческих ресурсов как актива. Однако найти доказательства и подтверждения такой оценке практически невозможно. Можно только предположить размер таких выгод, что противоречит правилам бухгалтерского учёта, одним из основных принципов которого является точность, и, к тому же, может искусственно завысить балансовую стоимость компании. Также возникает проблема амортизации человеческих ресурсов. Поэтому среди учёных преобладает мнение, что бухгалтеры не способны разработать систему оценки человеческих ресурсов.

Большинство российских ученых придерживается аналогичной позиции. Так, М.И. Кутер при определении экономических ресурсов обращает внимание на необходимость их объективной оценки в денежном выражении и принадлежности организации. «Хотя работники предприятия, - отмечает М.И. Кутер, - вероятно, его наиболее ценный ресурс, тем не менее, они не относятся к ресурсам, подлежащим бухгалтерскому учету (не имеют стоимости и не считаются собственностью предприятия)» [1]

И хотя в настоящий момент не предвидится возможность включения человеческих ресурсов в отчётность организаций, можно производить такую оценку в целях управленческого учёта.

В таком учёте для оценки стоимости человеческих ресурсов можно рассмотреть два метода: учёт человеческих ресурсов в размере полной стоимости затрат за весь период использования (метод А.И. Добрынина, С.А. Дятлова и Е.Д. Цыреновой) и при помощи расчёта гудвилла кадрового потенциала работника.

Для расчёта показателей используем данные Калужского филиала сети быстрого питания ООО «Чайная ложка». В организации используется почасовая оплата труда, тарифная ставка работника-универсала 80 руб./час. В феврале 2014 года на работу в должности работника-универсала было принято 3 человека. Обучение каждого сотрудника длилось 3 дня, смена по 4 часа. За эти дни была начислена заработная плата. При порче имущества убытки списываются в качестве прочих расходов.

При методе учёта в размере полной стоимости затрат к расчёту принимается:

- начисленная заработная плата;
- НДФЛ
- отчисления в пенсионный фонд и на социальное страхование;

- стоимость списанной по вине работника продукции.

Основные учётные данные и расчётная стоимость каждого сотрудника представлена в таблице 1.

**Таблица 1. Расчёт стоимости человеческих ресурсов**

Фамилия работника	Отработанное время, ч.	заработная плата сотрудника, руб.	НДФЛ, руб.	Отчисления на соцстрах и в ПФ, руб.	Расходы, понесённые компанией по вине сотрудника, руб.	Стоимость работника, руб.
Кравченко	188	13084,8	1955,2	4512	206	19758
Саевич	282	19627,2	2932,8	6768	418	29746
Степнова	180	12828	1872	4320	592	19612

При расчёте стоимости человеческих ресурсов вторым способом учитываются не только затраты организации, но и потенциал работника, т.е. рассчитывается, какую прибыль организации он может принести.

В данной методике используется формула 1:

$$S = 3П * Гчк + И * t, \quad (1)$$

где S - оценочная стоимость работника, руб.;

3П - предполагаемая или выплачиваемая заработная плата работнику, руб.;

Гчк - коэффициент (гудвилл человеческого капитала работника);

И - инвестиции за один год;

t - период.

Гудвилл кадрового потенциала работника - коэффициент, который отображает реальную, рыночную, индивидуальную стоимость работника не как штатную единицу, а как конкретного человека, умеющего выполнять те или иные функции, решать те или иные задачи.

Представление о том, какие параметры могут быть учтены при определении Гкп, дано в таблице 2. [2]

Оценим гудвилл для персонала КФ ООО «Чаяная ложка» (см Таблицу 3).

**Таблица 2. Определение гудвилла кадрового потенциала**

<i>Параметры</i>	<i>Значение коэффициента</i>				
Психологический кли- мат, сложившийся в коллективе:					
отличный	0,2				
приемлемый	0,1				
нервная обстановка	0				
Профессиональный уровень работника:					
высокий	0,5				
средний	0,2				
низкий	0				
Время, необходимое на адаптацию работника на новом рабочем месте	Значение коэффициента				
	Для управлен- ческого пер- сонала	Для сбытови- ков	Для менедже- ров и младше- го обслужи- вающего пер- сонала	Для производ- ственных ра- бочих	
	0,5 месяца	От 1 до 4	От 0,5 до 2	От 0 до 1	От 0,5 до 2
	1 месяц				
	1,5 месяца				
2 месяца					

**Таблица 3. Определение гудвилла кадрового потенциала**

Параметр	Значение коэффициента		
	Кравченко	Саевич	Степнова
Психологический климат, сложившийся в коллективе	0,1	0,1	0,2
Профессиональный уро- вень работника	0,2	0,5	0
Время, необходимое на адаптацию работника на новом рабочем месте	1	2	0,5

Расчёт оценочной стоимости работников ООО «Чайная ложка» приведён в таблице 4. Так как проводится расчёт за короткий период (менее года) размер инвестиций равен нулю. В качестве заработной платы берётся средняя заработная плата за 2 месяца.

**Таблица 4. Расчёт оценочной стоимости работников**

Показатель	Кравченко	Сасвич	Степнова
Средняя заработная плата, руб.	5642,4	9813,6	6414
Гудвилл человеческого капитала	1,3	1,6	0,7
Оценочная стоимость работника, руб.	7335,12	15701,76	4489,8

Преимуществом данной методики является учет гудвилла кадрового потенциала работника, что позволяет наиболее точно определить его стоимостную оценку и показывает степень важности того или иного работника для организации.

Итак, несмотря на то, что на практике не существует зарекомендовавшего себя способа включения стоимости человеческих ресурсов как нематериальных активов в структуру бухгалтерского баланса, целесообразно ведение расчётов стоимости человеческих ресурсов в управленческом учёте, так как это позволит упростить процедуру решения многих вопросов, возникающих в ходе управления компанией

### ***Список литературы***

1. Куликов А. А. Человеческие ресурсы как учётная категория // [www.misbfm.ru](http://www.misbfm.ru).
2. Романтеев П. В. Аналитический обзор методик оценки человеческого капитала // Экономика, предпринимательство и право», 2011, №2, с. 25-37.

## **NEW PUBLIC MANAGEMENT: ВОПРОСЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ**

**Букалова Н.А.\***

Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

В общественном секторе формируются новые подходы к организации деятельности властных институтов. Ограниченность ресурсов развития общественного сектора требует применения лучших практик управления, обеспечивающих эффективность и результативность деятельности. Концепция New Public Management (Новое Государственное Управление) акцентируют внимание на двух факторах, служащих ее преимуществами, – эффективности и экономике.

Происходящая в Российской Федерации административная реформа предполагает развитие практик Нового Государственного Управления в общественном секторе. Традиционная бюрократическая система управления постепенно замещается новой моделью, в которой присутствуют элементы рыночных механизмов. Гражданин рассматривается как потребитель услуг, предоставляемых государственными учреждениями и ведомствами, и в связи с этим вся деятельность конкретных государственных учреждений рассматривается через призму удовлетворения потребностей и конкретных запросов потребителя.

Реформы государственного управления развиваются под маркой нового государственного управления (New Public Management, или сокращенно - NPM). NPM подразумевает адаптацию успешных управленческих технологий бизнеса для целей управления в общественном секторе. Один из экспертов в области нового государственного управления Роберт Бен (R.D. Behn) определяет NPM как "...коллекцию тактик и стратегий, нацеленных на преодоление неэффективности, присущей традиционной модели государственного сектора..." [1]. Дональд Кетл (D. Kettl) дает шесть основных

---

\* Научный руководитель – Тютин Д.В., к.э.н., доцент

характеристик NPM, таких, как: продуктивность, маркетинговая, ориентация на клиентов, децентрализация, ориентация на цели, заданные политиками, и отчетность по результатам. [2] В практике оценивания государственной политики это сочетание факторов побуждало делать акцент на максимизации выпуска общественных благ и услуг вне зависимости от объема необходимых затрат.

В начале практики оценивания государственной политики, на первый план выходят задачи сокращения бюджетных расходов и максимизации эффективности ресурсов («затрат»). Этому этапу соответствуют оценки социальной эффективности и экономической эффективности. В то время, как традиционный акцент на эффективность «затрат» оставался, главным образом, делом «внешнего» оценивания (политическая миссия которого сводилась, в основном, к сокращению дорогостоящих бюджетных проектов «политики всеобщего благосостояния»), новые направления и виды оценочной активности захватили область «внутреннего» оценивания, сконцентрированного, в первую очередь, на задачах управления по результатам, развития процедур текущего анализа и самооценки в рамках конкретных государственных агентств и программ. Эти методы и процедуры оценивания, наряду с инструментарием контрактирования, аутсорсинга, агентификации и др. стали интегральной частью того, что принято называть «пакетом нового государственного менеджмента».[3]

Управленческая традиция в оценивании государственной / муниципальной политики приобретает выраженную ориентацию на измерение результативности организации либо программы. Для этого направления характерно заимствование и адаптация технических методов и приемов (индикаторы производительности, таблицы результатов и др.).

Показатель экономии («input») (финансовые, человеческие, материальные и др. ресурсы, используемые для производства товаров и услуг государственными / муниципальными организациями) - выступает критерием для оценки результатов. Следующим уровнем оценивания в общественном секторе является показатель экономической эффективности затрат, отражающий стоимость единицы предоставленных услуг. Удельная величина затрат на единицу предоставленных услуг в общественном секторе может быть снижена за счет развития соответствующих инфраструктур и сокра-

щения числа обращений за услугами, что в конечном итоге будет отражаться показателем социальной эффективности. Например, сокращение расходов в сфере здравоохранения в расчете на одно обращение (одну услугу) будет отвечать требованиям экономической эффективности, однако ни как не отражает эффективность социальную. Развитие инфраструктуры сферы здравоохранения будет способствовать сокращению числа обращений за счет формирования системы профилактических мероприятий и здоровьесбережения населения, что отвечает требованиям социальной эффективности и результативности. Результативность в общественном секторе есть интегральная характеристика, представляющая уровень удовлетворенности в объеме и качестве общественных услуг.

Критерий результативности отражает эффективность управления. Это относительная характеристика результативности деятельности конкретной управляющей системы, отражающаяся в различных показателях, как объекта управления, так и собственно управленческой деятельности (субъекта управления), имеющих как количественные, так и качественные характеристики. В отличие от показателей социальной / экономической эффективности, предполагающих отношение социального / экономического эффекта деятельности, отнесенного к затратам на его достижение, результативность представляет уровень общественной удовлетворенности деятельностью органов власти и государственных (муниципальных) организаций.

Ключевым аспектом повышения результативности деятельности государственных (муниципальных) служащих во многих странах становится создание объективной и комплексной системы индикаторов, отражающих выполнение должностных обязанностей и степень достижения поставленных целей, позволяющих сфокусировать внимание госслужащих (муниципальных) на основных приоритетах органов власти. Для этих целей широко используются всевозможные показатели результативности (Performance Measures).

Опыт развитых стран показывает, что при оценке деятельности государственных гражданских служащих различным группам вышеприведенных показателей необходимо придавать разную значимость. Одна из самых больших трудностей при построении

комплексных систем показателей результативности состоит в следующем: ориентация на конечные результаты, которые выражаются в социальном и экономическом эффекте, приводит к сложности определения конечного вклада отдельно взятого государственного служащего в достигнутый результат, а для объективной оценки его деятельности необходимо сформировать как можно более четкие показатели. Также следует отметить, что показатели результативности во многом зависят и от внешних эффектов, на которые государственной службой не может оказать значительного влияния. На практике оказывается очень трудным оценить конечные результаты деятельности государственных служащих в чистом виде, без учета воздействия внешних факторов.

Включение рыночных механизмов в управление общественными делами меняет отношение государственных институтов и окружающей ее среды. Властные институты становятся более чувствительными к среде, отзывчивыми к нуждам населения, настроенными на качество услуг и публичных благ, ими предоставляемых.

Отход от традиционной бюрократии (governance) и переход к менеджериалистской концепции (government) New Public Management предполагает трансформацию институциональных основ взаимодействия в общественном секторе, отвечающих требованиям эффективности и результативности властных институтов. Это означает, что в условиях ограниченности ресурсов функционирования и развития, публичный сектор должен обеспечить консолидацию возможностей в стратегически значимых направлениях деятельности. «В отличие от традиционного государственного администрирования, для государственного менеджмента, если он собирается достичь успеха, неизбежно требуется чувство стратегии» [4].

Актуальность стратегического видения в принятии решений управления развитием общественного сектора обусловлена характером каузальной связи. Кризис традиционных ресурсов развития определяет неизбежность поиска новых источников удовлетворения общественных потребностей. В условиях ограниченности традиционных активов - ресурсных и кадровых возможностей государственного и муниципального секторов, - потенциал общественного сектора может быть расширен за счет мобилизации его нема-



териальных активов – организационного, информационного и имиджевого капитала.

Качество работы государственных органов определяется тем, насколько довольны потребители (граждане). Примером может служить рейтинг по «индексу Кафки». В ряде государств ЕС (в первую очередь во Франции) деятельность всевозможных ведомств оцениваться по так называемому "индексу Кафки". Название индекса отсылает к роману Франца Кафки "Процесс", в котором описывается борьба человека против бессмысленной бюрократической машины. При этом в случае, если конкуренция субъектов общественного сектора в чистом виде невозможна, предполагается активное внедрение элементов ее симулирующих, в частности бенчмаркинга (сравнения результатов деятельности подразделений внутри организации или схожих организаций, являющихся монополистами), конкурсов профессионального мастерства чиновников и т.д.

Приведенные положения концепции New Public Management определяют клиентскую составляющую в управлении, дополненную агрегацией нематериальных активов. Эти две компоненты представляются чрезвычайно значимыми с точки зрения развития российской практики публичного управления. Традиционный кризис ресурсов в государственном и муниципальном секторах требует пересмотра сложившихся подходов стратегического управления развитием территорий. В современных условиях развития административной реформы, определяющей необходимость повышения эффективности государственного и муниципального управления в Российской Федерации, необходим перевод стратегии управления с ресурсной основы на рыночную.

### *Список литературы*

1. Behn R.D. Rethinking Democratic Accountability, Washington: Brookings 2001, p. 26.
2. Kettl D. The Global Public Management Revolution, pp. 30-33.
3. Furubo, Jan-Eric and Rolf Sandahl (2002), 'A Diffusion-Perspective on Global Developments in Evaluation', in Jan-Eric Furubo, Ray C. Rist and Rolf Sandahl (eds), International Atlas of Evaluation, New Brunswick and London: Transaction, pp. 1-26.

4. Bozeman B., Straussman J. Public Management Strategies: Guidelines for Managerial Effectiveness. San Francisco, 1991, p. 214.

## **ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ КАЛУЖСКОГО РЕГИОНА**

**Быкова А.Н.**

**Костина О.И., к.э.н., доцент**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

В связи с большим притоком иностранных инвестиций на территорию Калужской области, за 2011-2013 гг. составили более 3 млрд.долл. США, что благотворно влияет на развитие региона.

Калужский опыт работы с инвесторами предоставляет создание условий для размещения новых производств, открытие промышленных парков, обеспечение низких рисков инвестирования, введение налоговых льгот и административной поддержки со стороны органов государственной власти. В частности, большое распространение получил такой вид поддержки, как «принцип одного окна».

Первым и самым масштабным отраслевым объединением в регионе является калужский автокластер, который оснащен серьезной производственной базой. Три предприятия выпускают автомобили, более 20 – автокомпоненты, имеется современный образовательный центр. В перспективе планируется создание центра исследований в этой области.

Важно отметить, что якорными инвесторами остаются автоконцерны – «Фольксваген» и «ПСМА Рус». За 2012 год в развитие автопромышленного комплекса было вложен 328 млн.долл.

Высокие темпы развития региона предполагают и усовершенствование инфраструктуры поддержки, большое внимание в этой области уделяется специально созданным институтам развития:

1. ОАО «Корпорация развития Калужской области»;
2. АУ КО «Агентство регионального развития Калужской области»;

3. ОАО «Агентство инновационного развития - центр кластерного развития Калужской области»;

4. ООО «Индустриальная логистика» [2].

На развитие экономики и социальной сферы г. Калуги за январь-сентябрь 2013 г. использовано 23 млрд. 180 млн. рублей инвестиций в основной капитал, что составило 123,3% за тот же период 2012 г.

Что касается отечественных предприятий, то значительную часть инвестиций составляют собственные средства организаций (54,2%) (см. Таблица 1) [3].

**Таблица 1. Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования организаций за январь-сентябрь 2013 г.**

Показатель	Млн. рублей	В % к итогу
<b>Инвестиции в основной капитал</b>	<b>23179,6</b>	<b>100</b>
в том числе:		
<b>собственные средства</b>	<b>12578,0</b>	<b>54,2</b>
<b>привлеченные средства</b>	<b>9820,8</b>	<b>42,4</b>
в том числе:		
кредиты банков	1266,6	5,5
заемные средства других организаций	764,2	3,3
бюджетные средства	1956,6	8,4
средства внебюджетных фондов	68,9	0,3
прочие	5764,5	24,9
<b>средства на долевое строительство</b>	<b>780,8</b>	<b>3,4</b>

Текущее состояние экономики области позволяет утверждать, что основные позитивные тенденции, связанные с увеличением объемов в большинстве отраслей реального производства, ростом доходов населения и устойчивым пополнением бюджета, сохраняются и формируют условия для дальнейшего динамичного развития региона.

Индекс промышленного производства по сравнению с 2011 годом составил 129,5%. За 2012 год отгружено промышленной продукции на сумму 157,8 млрд. рублей. Рост промышленного произ-

водства в области в большей степени обеспечен увеличением производства транспортных средств и оборудования, в том числе автомобилей - 185,1%, производства электрооборудования, в том числе телевизионных приемников - 164,5%, химического производства - 217,5%, металлургического производства и производства готовых металлических изделий - 116,6% [1].

В 2012-2014 гг. прогнозируется рост объемов инвестиций в основную капитал к уровню 2011 года в 1,2 раза в сопоставимых ценах по полному кругу организаций (см. Таблица 2).

**Таблица 2. Основные показатели прогноза социально-экономического развития на 2012 год и на период 2013-2014 годов по Калужской области**

<i>Основные экономические показатели</i>	<i>Ед.изм.</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Объем отгруженной промышленной продукции	тыс. руб.	404182741,2	505252562,0	591429068,6	675139043,1
Валовая продукция с. х.	тыс. руб.	23927665,0	25515104,0	27728600,0	30541537,6
Строительство (объем работ)	тыс. руб.	31800288,0	35979375,0	41677729,0	47627890,0
Инвестиции в основной капитал	тыс. руб.	85603127,0	95007966,0	94608126,0	100997891,0
Оборот розничной торговли	тыс. руб.	114614008,0	129017003,0	144010000,0	160133906,0
Объем платных услуг населению	тыс. руб.	30116300,0	33772400,0	37910000,0	42275000,0
<b>Финансы</b>					
Прибыль прибыльных организаций (всего)	млн. руб.	26976,5	31775,2	37773,0	43619,1
Убытки убыточных организаций (всего)	млн. руб.	4351,3	1982,5	1909,0	1562,9
<b>Трудовые ресурсы</b>					
Численность населения на конец года	тыс. чел.	1008,853	1008,613	1009,559	1010,315
Среднесписочная численность работников организаций	тыс. чел.	379,322	382,140	384,768	388,316

Основные экономические показатели	Ед.изм.	2011	2012	2013	2014
<b>Стоимость основных фондов</b>					
Остаточная стоимость основных фондов (на конец года)	млн. руб.	180773,5	232712,8	247432,0	278204,8

Реальный прирост оборота розничной торговли в 2011 году оценивается в 105,4% к уровню 2010 года, в 2012-2014 годы сопоставимый уровень розничной торговли сохранит такие же темпы роста.

Индекс физического объема платных услуг населению составит в 2011 году 104,9%, в 2012-2014 годах соответственно 105%, 105,4% и 105,5%.

Предполагается, что в последующие годы уровень инфляционной динамики будет постепенно снижаться с 7,1% в 2012 году к декабрю 2011 года до 5,5% в 2014 году к декабрю 2013 года.

Реальные располагаемые денежные доходы населения в целом за 2011 год увеличатся на 2,9% к уровню 2010 года, а среднедушевые доходы составят порядка 17 тыс. рублей в месяц. В последующие годы реальные располагаемые доходы населения будут составлять 103,2% в 2012 году, 103,8% - в 2013 году и 104,1% - в 2014 году. Доходы на душу населения в номинале возрастут с 19 тыс. рублей в 2012 году до 23 тыс. рублей в 2014 году [1].

Уровень регистрируемой безработицы, несмотря на наличие сезонных колебаний, в декабре 2011 года не превысит 1%. В 2012-2014 годы регистрируемая безработица тоже не выйдет за пределы 1%.

Привлечение инвестиций является приоритетным направлением развития Калужской области. Как показывает практика, приток иностранных инвестиций влияет не только на развитие производственного комплекса, расширение автокластера, становление фармацевтического кластера, зарождение металлургического сектора, продвижение инновационных разработок в различных областях, но и стабилизирует уровень жизни населения, сводит к минимуму безработицу, дает стимул к развитию профессиональных навыков у жителей Калужского региона.

### *Список литературы*

1. Постановление Правительства Калужской области от 25 марта 2013 г. №150 «Об инвестиционной стратегии Калужской области до 2020 года».
2. [www.investkaluga.com](http://www.investkaluga.com) - Инвестиционный портал Калужской области.

## **ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РАЙОНОВ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Валиева Г.А.**

**Губанова Е.В., к.э.н.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Перед современной экономикой России и субъектов РФ стоит острая проблема – повышение эффективности функционирования и социально-экономического развития отдельных областей и регионов, на решение которой направлено внимание различных структур. Подходя комплексно к вопросу обеспечения социально-экономической устойчивости региона, следует отметить, что одним из важнейших ее компонентов является инвестиционный потенциал.

Калужская область – динамично развивающийся регион с высокими темпами экономического роста. Приоритетным направлением развития области является привлечение инвестиций. Эффективность этого процесса зависит от политической и экономической стабильности, а также от того, насколько понятные и прозрачные правила игры предлагает регион. Сегодня регион нацелен на привлечение передовых технологий, ускоренную модернизацию промышленности, наращивание инновационного и кадрового потенциала, на закрепление позиций калужских компаний на внешних рынках. Таким образом, для Калужской области становится актуальным вопрос оценки инвестиционного потенциала региона, его районов в частности.

Финансово-экономический кризис последних лет обострил в районах и городах Калужской области ряд проблем:

- рост структурной безработицы;
- снижение налоговых поступлений от градообразующего предприятия в городской бюджет;
- значительный объем физически и морально изношенных объектов.

Выделенные проблемы требуют разработки комплекса мероприятий, направленных на их решение. Калужская область на сегодняшний день насчитывает 24 района и 22 города в их составе. Рассмотрим основные социально-экономические показатели районов Калужской области (см. Таблица 1).

Численность населения городов и районов Калужской области варьирует от 6179 тыс.чел. в Брятинском районе (0,6% населения Калужской области) до 347,1 тыс.чел. в г. Калуга (34,5% населения Калужской области). Наибольшая доля экономически активного населения (46,2%) приходится на г. Калуга и составляет 119,9 тыс.чел. В свою очередь, в г. Обнинск районе выявлен максимальный размер среднемесячной заработной платы по Калужской области – 32960,3 руб., и данный показатель является близким к размеру среднемесячной заработной платы по стране (36,5 тыс.руб.).

В рамках исследования вопроса, необходимо отметить, что миссией Калужской области является содействие экономическому развитию бизнеса, повышение его капитализации путем создания лучшего в стране делового климата, который станет эталоном в России [1]. Исходя из вышесказанного, перед регионом стоят следующие задачи:

1. Совершенствование системы привлечения инвестиционных ресурсов.
2. Совершенствование механизма государственной поддержки инвестиционной и инновационной деятельности.
3. Обеспечение эффективного использования имеющегося в Калужской области инвестиционного и инновационного потенциала, а также обеспечения стабильности в законодательстве.

Так, на сегодняшний день, одной из основных задач для Калужской области является эффективное использование инвестиционного потенциала.

**Таблица 1. Основные характеристики районов и городов Калужской области в 2012 году**

Населенный пункт	Площадь территории, кв.км.	Численность населения города, тыс. чел.	Экономически активное население города, тыс. чел.	Среднемесячная заработная плата, тыс.руб.	Инвестиции в основную капитал, млн. руб.	Объем введенного жилья в эксплуатацию, тыс. кв. м.	Сальдированный финансовый результат деятельности, тыс. руб.
г. Калуга	168,5	331,4	119,9	28787	36590	220,5	18479,4
г. Обнинск	43	106,0	29,9	32960,3	4143,3	78,1	3052,9
районы							
Бабынинский	846,6	20,0	5,1	23707,5	269,3	6,9	431,3
Барятинский	1110,3	6,2	0,9	17194,2	49,0	1,4	-133,0
Боровский	759,6	61,1	15,4	32098	20313,1	72,5	7367,5
Дзержинский	1335,9	56,1	14,5	22179	2238,6	33,6	187,3
Думнинский	1173,9	14,8	2,9	15835,9	113,1	2	11,9
Жиздринский	1281,7	10,4	1,7	16464,5	28,6	4	1,4
Жуковский	1268,2	48,3	9,7	25369,5	669,4	34,3	-325,5
Износковский	1333,8	6,7	1,0	18248,6	128,1	4,3	-113,7
Кировский	1000,4	41,6	10,6	20826,8	611,8	10,2	86,4
Козельский	1522,7	39,6	9,6	19662	415,8	7,9	28,2
Куйбышевский	1243	7,7	1,4	15870,5	21,0	2,6	9,8
Людиновский	954,5	44,1	13,0	18431,5	480,3	10,4	-11,4
Малоярославецкий	1547,2	52,7	12,3	23952	1639,9	42,8	280,5
Медынский	1148,4	12,9	3,6	19277,1	171,6	7,7	-23,1
Мещовский	1237,7	13,1	1,8	16633	31,3	3,5	1,6
Мосальский	1320,4	8,8	2,0	16901,5	31,0	1,6	0,3
Перемышльский	1156	13,5	2,0	18400,8	329,7	5	-40,4
Спас-Деменский	1369	7,9	1,6	14481,8	28,2	6,7	2,2
Сухиничский	1232,7	24,7	5,3	18890,3	96,1	9,2	-2,8
Тарусский	714,6	15,4	2,6	21506,2	220,5	15,4	-7,7
Ульяновский	1655,9	7,3	1,2	16894,6	24,6	0,7	0,8
Ферзиковский	1249,9	16,9	2,9	16921,3	542,0	19,4	15,6
Хвастовичский	1413,3	10,6	2,1	14930,2	58,1	3,3	16,0
Юхновский	1332,5	12,0	2,3	17779,1	82,4	8,8	1,6



Оценка инвестиционного потенциала районов Калужской области позволяет выявить уровень инвестиционной активности конкретной территории, и определить возможности ее дальнейшего инвестиционного развития. Формирование инвестиционной активности районов, повлечет за собой приток инвестиций, создание новых рабочих мест, снижение безработицы и повышение уровня жизни населения территории.

Инвестиционный потенциал - это совокупность определенных ресурсов, которые способствуют притоку инвестиций в экономику района или города. Произвести оценку инвестиционного потенциала населенного пункта можно с помощью следующих показателей: трудовой, производственный, инфраструктурный, потребительский, финансовый потенциалы.

Таким образом, для определения инвестиционного потенциала населенного пункта необходимо рассчитать основные показатели. В таблице 2 приведены формулы, по которым будет произведен расчет по оценке инвестиционного потенциала.

**Таблица 2. Основные показатели оценки составляющих инвестиционного потенциала района (города)**

<i>Потенциал</i>	<i>Определение</i>	<i>Формула</i>	<i>Расшифровка формулы</i>
Трудовой потенциал	Трудовые возможности населенного пункта, доля трудоспособного населения	$I_{ep_t} = \frac{ep_t}{p_t}$	$ep_t$ – экономически активное население района (города) тыс. чел. $p_t$ – численность населения города (района) тыс. чел.
Производственный потенциал	Объем инвестиций в основной капитал района (города)	$I_{pp_t} = \frac{in_t - in_{min}}{in_{max} - in_{min}}$	$in_t$ – объем инвестиций в основной капитала района (города), тыс. руб. $in_{min}$ – нижний порог объема инвестиций в основной капитала района (города), тыс. руб. $in_{max}$ - верхний порог объема инвестиций в основной капитала района (города), тыс. руб.

Потенциал	Определение	Формула	Расшифровка формулы
Инфраструктурный потенциал	Оценивает возможности территории обеспечить условия для функционирования производства и жизнедеятельности людей	$I_{ip_t} = \frac{h_t - h_{min}}{h_{max} - h_{min}}$	$h_t$ – объем введенного жилья в эксплуатацию в районе (городе), тыс. кв. м. $h_{min}$ – нижний порог объема введенного в эксплуатацию жилья в районах КО кв. м. $h_{max}$ – верхний порог объема введенного в эксплуатацию жилья в районах КО, кв. м.
Потребительский потенциал	Характеризует покупательную способность населения моногорода.	$I_{cp_t} = \frac{w_t}{w_n}$	$w_t$ – средний уровень заработной платы района (города), тыс. руб. $w_n$ – средний уровень заработной платы в стране, тыс. руб.
Финансовый потенциал	Совокупность накопленных финансовых результатов, выраженная в форме денежного капитала.	$I_{fp_t} = \frac{P_t - P_{min}}{P_{max} - P_{min}}$	$P_t$ – сальдированный финансовый результат деятельности организаций, тыс. руб. $P_{min}$ – нижний порог сальдированного финансового результата деятельности организаций, тыс. руб. $P_{max}$ – верхний порог сальдированного финансового результата деятельности организаций, тыс. руб.

В таблице 3 приведены данные по результатам расчетов потенциалов вышеперечисленных населенных пунктов.

Итак, в Калужской области не удалось выявить явного лидера, по всем показателям инвестиционного потенциала. Данный факт говорит о том, что каждый район Калужской области индивидуален в своем социально-экономическом развитии, привлекателен с различных сторон.

Самый высокий уровень трудового потенциала наблюдается в г. Калуга, это является показателем высокой доли экономически активного населения. Мещовский район показывает самое низкое значение данного показателя, что подчеркивает низкий уровень

трудоспособного населения и высокую долю неработающего населения.

**Таблица 3. Система потенциалов районов и городов Калужской области в 2012 году**

Населенный пункт	Трудовой потенциал	Производственный потенциал	Инфраструктурный потенциал	Потребительский потенциал	Финансовый потенциал
г. Калуга	0,40	1,000	1,00	0,79	1,00
г. Обнинск	0,34	0,113	0,35	0,90	0,18
<i>районы</i>					
Бабынинский	0,25	0,007	0,03	0,65	0,04
Барятинский	0,15	0,001	0,00	0,47	0,01
Боровский	0,25	0,555	0,33	0,88	0,41
Дзержинский	0,26	0,061	0,15	0,61	0,03
Думиничский	0,20	0,003	0,01	0,43	0,02
Жиздринский	0,16	0,000	0,02	0,45	0,02
Жуковский	0,20	0,018	0,15	0,70	0,00
Износковский	0,15	0,003	0,02	0,50	0,01
Кировский	0,25	0,016	0,04	0,57	0,02
Козельский	0,24	0,011	0,03	0,54	0,02
Куйбышевский	0,19	0,000	0,01	0,43	0,02
Людиновский	0,29	0,013	0,04	0,50	0,02
Малоярославецкий	0,23	0,044	0,19	0,66	0,03
Медынский	0,28	0,004	0,03	0,53	0,02
Мещовский	0,14	0,000	0,01	0,46	0,02
Мосальский	0,23	0,000	0,00	0,46	0,02
Перемышльский	0,15	0,008	0,02	0,50	0,02
Спас-Деменский	0,21	0,000	0,03	0,40	0,02
Сухиничский	0,21	0,002	0,04	0,52	0,02
Тарусский	0,17	0,005	0,07	0,59	0,02
Ульяновский	0,17	0,000	0,00	0,46	0,02
Ферзиковский	0,17	0,014	0,09	0,46	0,02
Хвастовический	0,20	0,001	0,01	0,41	0,02
Юхновский	0,19	0,002	0,04	0,49	0,02

Как видно из числовых значений показателя производственный потенциал, наибольший объем инвестиций в основной капитал приходится на г. Калуга, г. Обнинск и Боровский район. Это свидетельствует о том, что вышеперечисленные районы обладают высокими инвестиционными возможностями: наличие привлекатель-

ных площадок для развития бизнеса, высококвалифицированный менеджмент, способный привлекать и эффективно использовать инвестиционные ресурсы, четкая и целенаправленная инвестиционная политика, направленная на рост экономики района и повышение инвестиционного потенциала. Жиздринский, Куйбышевский, Мосальский, Мещовский, и Ульяновский районы показывают практически нулевой уровень производственного потенциала, что говорит о крайне малом объеме притока инвестиций на данные территории.

По показателям инфраструктурного потенциала лидирующие позиции у той же группы: г. Калуга, г. Обнинск, Боровский район. На данных территориях наиболее высокие возможности обеспечения условий для функционирования производства и жизнедеятельности людей. Барятинский, Мосальский и Ульяновский район являются проблемными территориями с точки зрения развития инфраструктуры.

К районам с наиболее высокой покупательской способностью, относятся г. Калуга, г. Обнинск, Боровский, Жуковский и Малоярославецкий районы. Числовые значения показателей потребительского потенциала этих территорий обусловлены сравнительно высокой заработной платой населения.

К финансово-потенциальным районам относится та же группа лидеров, что была выявлена ранее: г. Калуга, г. Обнинск и Боровский район. Финансовый потенциал района обеспечивает муниципальные бюджеты налоговыми поступлениями, которые, в свою очередь, направляются на удовлетворение нужд и потребностей населения этих территорий. Финансовые возможности остальных районов находятся в одном диапазоне (0,2-0,3). Это говорит о том, что количество успешно функционирующих предприятий на территориях Калужской области не велико.

Таким образом, проведя анализ инвестиционных потенциалов районов и городов Калужской области, мы можем сделать следующие выводы. Рассмотренная методика оценки инвестиционного потенциала территорий Калужской области может применяться для комплексного анализа социально-экономического состояния населенных пунктов, который необходимо проводить в процессе модернизации экономики региона.

### ***Список литературы***

1. Постановление Правительства Калужской области №150 от 25.03.2013 «Об инвестиционной стратегии Калужской области до 2020 года».
2. Манаева И.В. Оценка инвестиционного потенциала моногородов Центрально-Черноземного экономического района // Экономика. Управление. Право. №1, 2012, с. 56-60
3. Блюм Е.А. Обзор методик оценки инвестиционного потенциала региона // Молодой ученый. — 2013. — №7. — С. 137-141.
4. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – Федеральная служба государственной статистики.

## **СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРА В УСЛОВИЯХ АВТОМАТИЗАЦИИ**

**Валиева Г.А.**

**Лесина Т.В., к.э.н.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Современный учет связан, прежде всего, с автоматизацией и поэтому, ошибки, возникающие в учете, имеют определенную специфику. При ведении учета в программе 1С мы можем отслеживать валовую прибыль от продажи товаров. Но в некоторых ситуациях, информация о валовой прибыли может быть неверной из-за неправильного расчета себестоимости товаров.

В соответствии с п. 1 ст. 454 Гражданского кодекса продавец обязан передать товар в собственность покупателю, а последний обязан принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму [1]. Таким образом, реализация товара – это фактически продажа товара по договору купли-продажи.

В бухгалтерском учете продажа товаров отражается записями по кредиту субсчетов счета 41 "Товары", на которых они учитываются, и дебету счета 90.02.1 "Себестоимость продаж по деятельности с основной системой налогообложения". При продаже товаров в рамках деятельности, переведенной на уплату единого нало-

га на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД), стоимость товаров списывается в дебет счета 90.02.2.

Если продажа товаров производится через посредника, то при передаче товаров на реализацию посреднику их стоимость сначала списывается со счета 41.01 "Товары на складах" в дебет счета 45.01 "Покупные товары отгруженные". При получении от посредника сообщения (отчета) о продаже товаров их стоимость списывается со счета 45.01 в дебет счета 90.02.1. [3]

В конечном итоге, себестоимость реализованных товаров, списывается в дебет счета 90, независимо от того, осуществлялась реализация через посредника, или организация применяла прямые продажи.

При ведении учета по операциям, связанным с реализацией товара в 1С бухгалтер использует два основных документа. Первым документом в цепочке продаж является «Счет на оплату покупателю» – это конечно зависит от утвержденного документооборота на предприятии, но в большинстве случаев – это так. Далее, программа 1С позволяет воспользоваться механизмом «Ввод на основании». На основании документа «Счет на оплату покупателю» вводится документ «Реализация товаров и услуг». Заполнение последнего осуществляется автоматически, пользователю лишь необходимо определить контрагента-покупателя, тип договора, и заполнить список продаваемых товаров. Формирование проводок также осуществляется автоматически.

Процесс создания документов по реализации не является трудоемким, благодаря функции программы «Ввод на основании», так 1С позволяет сокращать время создания документа «Реализация товаров и услуг», путем автоматизации заполнения данных.

Во избежание совершения ошибок, пользователям 1С рекомендуется оперативно и внимательно проверять корректность каждой проведенной операции.

Ошибка в расчете себестоимости товара чаще всего возникает при поступлении и реализации товаров в один день. Если в этом случае посмотреть оборотно-сальдовую ведомость по 41 счету, то можно увидеть, что на конец текущего периода в ней обозначен проданный товар с указанной суммой, но отсутствует его количественное отображение. Данный факт говорит о том, что товар был реализован, деньги были выручены, а себестоимость его в бухгалтер

терском учете не была рассчитана и списана. Причины, возникновения подобной ситуации следующие:

1. Документ еще не введен в базу.
2. Нарушена хронологическая последовательность документов – поступление товаров на склад осуществлялось позже, чем реализация, причем даже по времени.
3. Указаны различные параметры при поступлении и продаже – списание продукции осуществлялось не с того склада, на который она была оприходована (или перемещена).
4. Излишек или пересортица товаров на складе.

Необходимо отметить характер ошибки, возникающей в процессе расчета себестоимости. Такая ошибка имеет статус «коварной». Это обусловлено тем, что впоследствии, ее очень трудно обнаружить, даже обратившись к оборотно-сальдовой ведомости. Единственно верный способ выявить ошибку – это рассчитать себестоимость вручную, при помощи калькулятора, и определить фактический размер себестоимости реализованной продукции. Процесс поиска и исправления ошибки становится чрезмерно трудоемким, особенно при большой номенклатуре. Во избежание подобных трудностей, пользователю 1С необходимо корректно производить расчеты. Так, рассмотрим процесс появления ошибок при расчете себестоимости реализованной продукции на конкретном примере, и выявим, как совершение ошибок сказывается на деятельности организации.

Наиболее частая ситуация, которая влечет неправильный расчет себестоимости – это «списание товаров в минус». То есть, по программе, товар на складе отсутствует, но мы его все равно продаем.

Если пользователи 1С вводят документы в базу оперативно (то есть с сегодняшней датой и текущим временем), то продать товар в минус не получится – программа сообщит об ошибке. Но если пользователи вводят документы в базу неоперативно (то есть задним числом), то программа позволяет списать товары в минус. При этом выдаются сообщения об ошибках, но документ все равно проводится и товар списывается [2].

Однако, даже если программа не выводила никаких ошибок в момент оформления документов, ошибки в расчете себестоимости все равно могут возникнуть при работе «задним числом». Рассмотрим пример ошибочной ситуации.

*Пример.* 20 января в организацию поступило две партии телевизоров. Менеджер по закупкам отразил в программе поступление первой партии телевизоров в количестве 5 штук по 7000 руб. в 9:00 часов. В 14:00 часов менеджер по продажам отразил в учете продажу 6 штук телевизоров по цене 10000 руб. При этом в дебет счета 90.02.1 списалась себестоимость – 41300 руб. Только в 17:00 часов менеджер по закупкам отразил поступление второй партии телевизоров в количестве 5 штук по 7000 руб.

Так, оборотно-сальдовая ведомость по счету 41.01 за 20 января выглядела бы следующим образом (см. Таблица 1).

**Таблица 1. Оборотно-сальдовая ведомость по счету 41.01 за 20.02.**

Счет	Показатели	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
41.01	БУ			123900,0	41300,0		
	Кол.			15,0	6,0		
Телевизор JVC	БУ			123900,0	41300,0		
	Кол.			15,0	6,0		
Итого	БУ			123900,0	41300,0		
	Кол.			15,0	6,0		

Произведем расчет себестоимости товара вручную:

1.  $123900 / 15 = 8260$  руб. / шт. – средняя стоимость единицы.
2.  $8260$  руб. шт. \*  $6$  шт. =  $49560$  руб. – фактическая себестоимость реализованного товара.

Как мы видим, полученная сумма (корректный результат) оказалась выше той, что рассчитала программа 1С.

В итоге, если бы менеджер по закупкам ввел информацию о поступлении второй партии товара в программу вовремя, то при продаже телевизоров программа показала бы другую себестоимость (49560 руб.)

Для корректировки результатов, необходимо исправить время поступления товаров на склад, и перепровести документы.

Таким образом, обозначим последствия неправильного расчета себестоимости для организации:



1. Ошибки в расчете себестоимости в следующих отчетных периодах.

2. Искажение себестоимости для целей учета, которое дает неправильную картину для руководства предприятия о фактической величине затрат на производство и реализацию конкретного вида продукции.

3. Занижение себестоимости для целей налогообложения – происходит искажение налогооблагаемой базы. А именно искажается расчет трех наиболее важных налогов: налога на прибыль, НДС (в той его части, которая соответствует затратам, относимым на себестоимость, и возмещается из бюджета), налога на имущество (из-за неправильного отражения остатков незавершенного производства в балансе).

4. Завышенная себестоимость ведет к ошибкам при ценообразовании, неправильной линии поведения на рынке и, в конечном счете, к потере объемов реализации ввиду несоответствия применяемых цен.

Как мы видим, последствия некорректного расчета себестоимости продукции крайне неблагоприятно сказываются на состоянии и функционировании организации.

Для того чтобы себестоимость товара всегда рассчитывалась верно, необходимо программно запретить оформлять реализацию товаров, если они не учтены в программе.

Для этого необходимо зайти в меню «Предприятие», выбрать пункт «Настройка параметров учета». В открывшемся окне нужно перейти на закладку «Запасы» и убрать галочку «Разрешить списание запасов при отсутствии остатков». Нажимаем кнопку «ОК». Теперь, если вы захотим провести в программе продажу товара, который еще не учтен в остатках, у нас ничего не получится. А, значит, расчет себестоимости будет вестись всегда правильно.

Подводя итог, следует отметить, что реализация товаров – очень важный этап учета запасов, здесь выполняется расчет себестоимости продаваемых товарно-материальных ценностей. Для корректного ведения учета и правильного отражения себестоимости нужно выполнять некоторые условия системы:

1. Соблюдать хронологическую последовательность документов, если это не удалось сделать по каким-либо причинам, необходимо проверить документы и перепровести их.

2. Программно запретить оформлять реализацию товаров, если они не учтены в программе.

### ***Список литературы***

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. – Москва: Проспект, КноРус, 2013 – 544с.

2. Валовая прибыль и исправление ошибок в ведении партионного учета в 1С // [www.1cstyle.ru](http://www.1cstyle.ru)

3. Справочник хозяйственных операций. 1С:Бухгалтерия 8 // [www.its.1c.ru](http://www.its.1c.ru).

## **РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ПРОБЛЕМА УВЕЛИЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Васильева А.А.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

В настоящее время свое место среди участников международного сотрудничества стремятся занять не столько страны, сколько регионы государств. Причины этому можно найти в глобализации, способствующей интенсификации мировой торговли, других форм международных связей и вовлечению в них новых участников.

Развитие межрегиональных связей способствует решению как хозяйственных, так и политических вопросов, поскольку содействует активизации сотрудничества между государствами и оказывает позитивное воздействие на решение важной задачи интеграции российской экономики в мировую.

Для развития взаимовыгодного межрегионального и международного экономического сотрудничества Министерство экономического развития Калужской области осуществляет ведение переговоров с субъектами иностранных государств, участвует в реали-

---

\* Научный руководитель – Мигел А.А., к.э.н., доцент

зации совместных проектов и программ, в привлечении организаций области к участию в мероприятиях, активизирующих внешне-экономические связи.

Наиболее перспективным является осуществление международного сотрудничества региона со странами входящими в состав СНГ; членами ЕС, Совета государств Балтийского моря; Азиатско-Тихоокеанского региона.

В рамках подписанных соглашений о принципах торгово-экономического и культурного сотрудничества Правительство Калужской области сотрудничает с провинцией Шеньси Китайской Народной Республики; Региональным советом Лимузена Французской Республики; Федеративной Республикой Германия. [1]

Межрегиональное сотрудничество Калужской области позволяет региону добиться устойчивых темпов роста валового регионального продукта (ВРП), создать новые рабочие места, увеличить доход регионального бюджета и уровень жизни населения. [2]

Развитие международного сотрудничества области осуществляется по таким приоритетным направлениям, как: установление прямых контактов с организациями инновационной инфраструктуры; активное участие в международных выставках и форумах; реализация различных международных программ в области поддержки малого и среднего бизнеса; развитие активной инвестиционной политики и формирование условий для привлечения иностранных инвестиционных потоков в экономику региона.

Инвестиционная привлекательность является одним из значимых показателей конкурентоспособности региона. В последние годы Калужская область добилась лидирующих позиций в привлечении как отечественных, так и иностранных инвестиций. Кроме того, на протяжении ряда лет консорциум «Эксперт РА - АК&М» присваивает Калужской области рейтинг кредитоспособности "А+" со стабильными перспективами. [3]

Ведущее место среди зарубежных стран в объеме иностранных инвестиций в экономику Калужской области занимает Германия (см. Таблица 1 [6]).

Стабилизация рынка, наметившийся экономический рост, развитие законодательства, повышение платежеспособности отече-

ственных потребителей делают калужский регион привлекательным партнером для немецких деловых кругов.

**Таблица 1. Доля иностранных инвестиций в экономику Калужской области в 2012 году**

Страна-инвестор	Доля	%
Германия	28	
Швеция	18	
Южная Корея	16	
Финляндия	15	
Австрия	10	
Голландия	8	
Всего	100	

По данным статистики за 2006-2012 гг. инвестиции из Германии составили 1 млрд. 172 млн. \$ США.

В 2012 году иностранные инвестиции в экономику Калужской области поступили в размере – 1099,3 млн. \$ США, из Германии – 308,0 млн. \$ США (см Таблица 2).

**Таблица 2. Объем иностранных инвестиций в Калужскую область**  
млн. \$ США

показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Всего</b>	127,1	381,0	1504	1132,8	1194,5	932,4	1099,3
<b>из Германии</b>	14,9	30,4	444,8	29,6	263,3	81,0	308,0

Общий объем инвестиций, планируемых к вложению в реализацию проектов немецких компаний, разместивших свои производства на территории Калужской области, составляет более 75 млрд.руб.

В 2012 году внешнеторговый оборот Калужской области с Германией составил 2,45 млрд. \$ США (по сравнению с 2011 годом этот показатель уменьшился на 5,7%), в том числе импорт – 2,44 млрд. \$ США (уменьшился на 5,67%), экспорт – 7,65 млн. \$ США (снизился на 18,5%) (см Таблица 3).

**Таблица 3. Динамика внешнеторгового оборота Калужской области с Германией за 2008–2012 гг.**

	тыс. \$ США				
Показатель	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Экспорт</b>	12634	13439	13586	9385	7651
<b>Импорт</b>	1676668	971500	1394116	2591164	2444098
<b>Внешнеторговый оборот</b>	1689303	984939	1407701	2600549	2451750

По итогам девяти месяцев 2013 года внешнеторговый оборот Калужской области с Германией составил 2,357 млрд. \$ США (по сравнению с аналогичным показателем 2012 года увеличение составило около 35%), в том числе импорт – 2,347 млрд. \$ США (увеличился на 34,5%), экспорт – 10,5 млн. \$ США (увеличился более чем в 2 раза). [4]

Калужскую область ставят в пример, ее опыт разбирают на конференциях и семинарах по привлечению инвестиций. Губернатор Калужской области Анатолий Артамонов считается одним из самых успешных российских губернаторов – прежде всего за привлечение серьезных инвесторов и создание ряда крупных производств. Однако не совсем верно полагать, что Калужская область – «национальный лидер по темпам роста экономики» и «один из самых инвестиционно привлекательных регионов России».

Устойчивые темпы экономического роста Калужской области действительно факт неоспоримый, однако по мере того, как растет калужская экономика, увеличивается и государственный долг региона. Следовательно, ухудшается финансовое состояние области.

По официальным данным, размещенным на сайте Минфина России, госдолг Калужской области растет примерно на полмиллиарда рублей в месяц. С начала 2013 года он вырос почти на 20%. Если 1 января 2013 года он составлял 16,446 млрд.руб., то 1 августа 2013 года достиг уже 19,446 млрд.руб. Увеличиваются также

долги муниципальных образований области. На данный момент они превысили 4 млрд.руб. Калужская область не является лидером по размеру госдолга в ЦФО, однако в остальных регионах он накапливался постепенно. Бюджет области – дефицитный. По состоянию на 1 сентября 2013 года, дефицит бюджета области достиг 2 млрд.руб., что составляет почти 9% расходов.

Надо полагать, что для погашения долга региону придется делать все новые и новые займы. Согласно программе государственных внутренних заимствований Калужской области до 2015 года, в 2014 году планируется привлечь порядка 8,6 млрд.руб., на погашение пойдет 4,5 млрд.руб.; в 2015 году план по кредитам уже 11,8 млрд.руб., при этом на долги уйдет уже 80% (9,5 млрд.руб.). [5] Правильное управление государственным долгом становится важной задачей региональных властей.

### *Список литературы*

1. Постановление Правительства Калужской области от 29.06.2009 №250 «Стратегия социально-экономического развития Калужской области до 2030 года».

2. Экономика региона: Итоги работы в 2009 году. Перспективы на 2010 год. — Калуга: Издательство научной литературы Н.Ф. Бочкаревой, 2010.

3. Костин И. В. Инвестиции в экономику Калужской области // [www.uecs.ru](http://www.uecs.ru).

4. Сотрудничество между Калужской областью и Федеративной Республикой Германия // [export40.ru](http://export40.ru).

5. Сумятин Н. Так ли безоблачно Калужское экономическое чудо? // [www.mk.ru](http://www.mk.ru).

6. [kalugastat.gks.ru](http://kalugastat.gks.ru) – Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калужской области.

## ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

**Васильева И.С.**

**Сергиенко Н.С., к.э.н.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Здоровье населения можно рассматривать в качестве социально-экономической категории, поскольку оно является неустранимым фактором трудового потенциала общества. Значимость здоровья, как главного ресурса для изготовления материальных и культурных благ, обуславливается передовыми тенденциями сокращения воспроизводства населения и его старением.

На сегодняшний день, в России финансовое обеспечение здравоохранения находится на низком уровне и составляет 3,2-3,5% от ВВП, что в 2-3 раза ниже, чем в странах ЕС. В целях развития системы здравоохранения требуется повысить его финансирование и должно оно составлять около 4,7% от ВВП. К сожалению и продолжительность жизни в России является невысокой - на 6,5 лет меньше, чем в "новых" странах ЕС и на 12,5 лет меньше, чем в "старых" странах. Главной ее причиной является достаточно высокие показатели смертности в трудоспособном возрасте.

Для улучшения демографической ситуации разрабатываются различные программы и нормативно-правовые акты, в частности Федеральный закон "Об основах охраны здоровья граждан в РФ» и Программа модернизации здравоохранения [1]. Так, на территории Калужской области тоже действует указанная программа, и на ее финансовое обеспечение отводится 9267,5 млн.руб. за 2011-2013 гг. [2]. Причем модернизация осуществляется по следующим направлениям:

- укрепление материально-технической базы медучреждений – 792,3 млн. рублей, в 2012 году — 1991 млн. руб. и в 2013 году – 1424,6 млн. руб.;

- внедрение современных информационных систем в здравоохранение – 51,6 млн. рублей, 2012 году – 107,7 млн. руб.;

- внедрение стандартов оказания медицинской помощи – 611,8 млн. рублей, в 2012 году — 2926,6 млн. руб. и в 2013 году – 55 млн. руб.

В процессе модернизации капитальный ремонт осуществлен 321 объектах, 52 медучреждениях, 67 стационарах, 55 поликлиниках, 68 ФАПах. А текущий ремонт осуществлен в 21 ЛПУ. Кроме того было построено детское отделение на 15 коек в ГБУЗ «Центральная районная больница Хвастовичского района» и уже в 2011 года корпус был сдан в эксплуатацию.

При проведении ремонтных работ медучреждений выявлены недобросовестные подрядчики, в результате которых нарушался ход ремонтных работ, срывались сроки, возникала необходимость осуществления переделки выполненных работ. Эта проблема возникла, потому что предварительно проверить кандидатов квалификационным требованиям в рамках имеющегося законодательства никак не возможно. Как известно, зачастую торги выигрывают подрядчики, существенно занижающие себестоимость работ и не выполняющие собственные обещания.

Успешно введены в эксплуатацию 3810 единиц медоборудования (99,9%) и 264 единицы бортовой аппаратуры ГЛОНАСС (100%), из них 1341 единиц – оборудование отечественного производства(35%). При этом на внедрение передовых информационных систем было предусмотрено 214,3 млн. руб., но исполнение составило 139,5 млн. руб. (65,1%). Это объясняется тем, что ОАО «Ростелеком» не выполнил свои обязательства по контракту.

На введение стандартов оказания медпомощи направлено 3538,4 млн. руб., в результате внедрены 40 стандартов, из них 33 – федеральных.

Успешно решили проблему нехватки квалифицированных медработников, дополнительное профессиональное обучение получили 12 неонатологов, 112 акушеров-гинекологов, 164 врача педиатра. Причем, как мера поощрения работникам амбулаторного звена были осуществлены доплаты в размере 7949,6 руб.[3].

Удалось повысить доступность медуслуг сельской местности, поскольку организовали 124 домовых хозяйства, которые должны оказывать первую медпомощи. Данные хозяйства оснащены средствами связи, иммобилизационными и перевязочными средствами.

По результатам модернизации здравоохранения в Калужской области показатели здоровья населения и демографии улучшились. Поскольку смертность населения в трудоспособном возрасте составляла 76,2 на 10 тыс. населения, то в 2013 году она уменьши-



лась в 1,03 раза и составила 74 на 10 тыс. населения. Ожидаемая продолжительность жизни к 2012 году увеличилась на 1,5 года и составила 69,5 лет. Эти данные свидетельствуют о повышении качества жизни населения.

### ***Список литературы***

1. Федеральный закон от 21 ноября 2011 года №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 28.11.2011, №48, ст. 6724.

2. Постановление Правительства Калужской области от 28.03.2011 №157 (ред. от 23.12.2013) "Об утверждении программы модернизации здравоохранения Калужской области на 2011-2016 годы".

3. Постановление Правительства Калужской области от 4.05.2010 №169 «Об установлении размера и порядка предоставления единовременных денежных выплат медицинским работникам ГУЗ КО, оказывающих первичную медико-санитарную помощь и установившим предварительный диагноз на ранних стадиях онкологического заболевания, который подтвержден врачом-онкологом ГБУЗ КО «Калужский областной онкологический диспансер».

## **ПОРЯДОК ВЕДЕНИЯ КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ. АКТУАЛЬНЫЕ ПРАВИЛА.**

**Вебрицкая И.С.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Касса - неотъемлемая часть "жизни" любой организации - от малого предприятия до крупных корпораций. Каждому бухгалтеру необходимо знать, каким образом осуществляются кассовые операции, каковы основные правила ведения учета наличных денег, какие документы необходимы при работе с кассой и каково нор-

---

\* Научный руководитель – Лесина Т.В., к.э.н.

мативно-правовое регулирование осуществления работы с наличными деньгами.

С 1 января 2012 года в России изменился порядок ведения кассовых операций. Если раньше бухгалтеры опирались на такие документы, как "Порядок ведения кассовых операций" от 22.09.1998 №40 и Положение о правилах организации наличного денежного обращения на территории РФ от 5.01.1998 №14-П (утв. ЦБР 19.12.1997 №47), то теперь ведение кассовых операций регулируется Положением о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации (утв. Банком России 12.10.2011 №373-П).

Данное Положение распространяется на:

- на юридических лиц (в том числе на юридических лиц, перешедших на упрощенную систему налогообложения);
- на индивидуальных предпринимателей.

Основные аспекты Положения:

- лимит кассы;
- первичные документы;
- прием и выдача наличных денег;
- кассовая книга.

В современных условиях представляется интересным рассмотреть ведение учета кассовых операций с точки зрения автоматизации.

Рассмотрим значимые вопросы ведения кассовых операций. Что касается лимита кассы, то юридическое лицо или индивидуальный предприниматель устанавливают лимит самостоятельно. При этом важно учитывать такой фактор, как количество поступивших наличных денег за продажу товара или оказания услуги. Для этого существует 1:

$$L = \frac{V}{P} * N_c \quad (1)$$

где:

L - лимит остатка наличных денег в рублях;

V - величина поступлений наличных денег за проданные товары, выполненные работы, оказанные услуги за отчетный период, выраженная в рублях;

Р - время, определяемое юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем, за которое вычисляется лимит кассы;

Нс- период времени между днями сдачи в банк юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем наличных денег, поступивших за проданные товары, выполненные работы, оказанные услуги, в рабочих днях. Обозначенный срок не должен превышать семи рабочих дней. Если же организация находится в населенном пункте, где отсутствует отделение банка, данный период времени увеличивается в два раза, т.е. не должен превосходить четырнадцати рабочих дней. [2]

Рассмотрим на примере, как правильно рассчитать лимит остатка кассы:

ЗАО «Актив» занимается производством бытовой химии. За неделю выручка организации составила 600000 рублей. Производитель решил использовать показатели за эту неделю для расчета лимита кассы. Фирма работает с понедельника по субботу, деньги в банк сдаются раз в 2 дня. Лимит остатка кассы для ЗАО «Актив» будет составлять:

$$600000 \text{ руб.} : 6 \text{ дн} * 2 \text{ дн} = 200000 \text{ руб.}$$

В соответствии со статьей 15.1 Кодекса об Административных Правонарушениях юридические лица облагаются штрафом в размере 40000 - 50000 рублей. С индивидуальных предпринимателей взымается штраф в сумме 4000-5000 рублей. [3]

Как и по другим операциям, на лимит остатка кассы формируется документ - Приказ об установлении лимита остатка кассы, который не регламентируется определенной формой. В нем должна содержаться информация о размере лимита, о периоде времени между получением наличных денег и сдачи их в банк. Также назначается ответственный за выполнение данного приказа. Как правило, таковым является главный бухгалтер. [5]

Все первичные документы должны оформляться бухгалтером/главным бухгалтером или иным работником при наличии распорядительного документа, подписанного бухгалтером. При отсутствии бухгалтера проводить документы может руководитель организации. [4]

С помощью приходного кассового ордера формы 0310001 производится прием наличных денег. При этом кассир обязан при вносителе пересчитать сумму, заполнить приходный кассовый ордер и отдать ему квитанцию с оттиском штампа.

Аналогичным образом заполняется расходный кассовый ордер. Единственное отличие состоит в том, что подотчетное лицо обязательно предоставить документ, удостоверяющий личность, данные которого вносятся в расходный кассовый ордер. Получатель денег вписывает сумму полученных денег в расходный кассовый ордер и подписывает его.

Кассовая книга формы 0310004 необходима для учета наличных денег, поступающих и выдаваемых из кассы. Кассовая книга заполняется как в электронном виде, так и на бумажном носителе. При последнем обязателен отрывной второй экземпляр листа кассовой книги.

При приеме или выдаче наличных денег, т.е. при заполнении приходных и расходных кассовых ордеров, все данные кассир обязан внести в кассовую книгу.

По окончании рабочего дня кассиру необходимо сравнить данные всех первичных документов с данными, внесенными в кассовую книгу, после чего вычислить остаток денежных средств и подписать лист кассовой книги. Если за день не выполнялись операции с наличными деньгами, то сумма остатка по кассе равна сумме по предыдущему дню.

Автоматизированные технологии в бухгалтерском учете представляют собой средство отражения всех хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета и оформления отчетности.

Компьютерные технологии намного упрощают ведение кассовых операций. Автоматизация бухгалтерского учета упорядочивает его, повышает оперативность и снижает количество ошибок, совершаемых при отражении операций.

Многие бухгалтеры пользуются программой "1С", которая значительно упрощает организацию ведения бухгалтерского учета. Данная программа содержит в себе все необходимые первичные документы, в том числе и необходимые при работе с кассой. Они находятся в разделе "Касса". При оформлении расходных и приходных кассовых ордеров автоматически заполняется кассовая книга, что гораздо проще и легче, чем делать это вручную.

Не исключено, что бухгалтер может допустить ошибку и при работе с программой, но работник всегда может воспользоваться экспресс-проверкой, которая находится в разделе "Учет, налоги и

отчетность". Одной из ее особенностей является проверка соблюдения лимита кассы.

При проведении контроля аудиторы нередко сталкиваются с нарушением дисциплины ведения кассовых операций. Данные нарушения налагаются штрафами, поэтому бухгалтеры (кассиры) должны серьезно относиться к работе с кассой.

Рассмотрим наиболее чаще встречающиеся ошибки.

Во-первых, превышение лимита кассы, что уже было рассмотрено выше.

Во-вторых, оформление кассовых операций не по унифицированным или по устаревшим формам первичных документов. В таком случае документы не могут быть приняты к учету. Исправления также не допускаются, формы документов должны быть заполнены четко и ясно. Если, например, бухгалтер допускает ошибку в кассовой книге, необходимо перепечатать лист, где допущена ошибка. Также должна быть соблюдена нумерация проведения приходных и расходных кассовых ордеров. Допускается нарушение нумерации только в случае, когда операции были совершены в один день, но в разное время. [1]

В-третьих, одной из распространенных ошибок является несвоевременное или неполное оприходование поступивших в кассу денежных средств. Иными словами, когда организация не совершает необходимых действий при оформлении наличных денег. Ярким примером этого является отсутствия отражения всех операции по приходу и расходу в кассовой книге, что влечет за собой административную ответственность.[5]

Кроме того, имеет место такая ошибка, как отрицательный остаток по кассе. Это может быть вызвано несвоевременным оформлением кассовых операций. Проверая остаток по счету "50" на конец дня, бухгалтер не должен допустить отрицательного сальдо.

Наличные деньги подотчет могут выдаваться только работникам организации, и только если те предоставили полный отчет по ранее выданным денежным средствам.

Подводя итог, следует отметить, что при учете ведения кассовых операций на кассира возлагается большая ответственность. К сожалению, некоторые организации халатно относятся к выбору кандидата на эту должность. Нередко ошибки кассира влекут за

собой административное наказание. Именно поэтому профессия кассира, в первую очередь, требует высокой квалификации, но и нельзя не брать во внимание личностные качества работника, такие как: предельная внимательность, сосредоточенность и добросовестность.

### ***Список литературы***

1. Бухгалтерский учет: Учебник / В.Г. Гетьман, В.Э. Керимов, З.Д. Бабаева, Т.М. Неселовская; Под ред. В.Г. Гетьмана. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 717 с.
2. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) - Справочная правовая система «Консультант Плюс»
3. [www.garant.ru](http://www.garant.ru) - Информационно-правовое обеспечение «ГАРАНТ».

## **СРАВНЕНИЕ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН РЕКЛАМЫ**

**Верховцева О.Н.**

Ульяновский государственный технический университет

В последнее время Интернет все плотнее вливается в повседневную жизнь каждого. Сегодня обыденные действия, такие, как общение с друзьями, поиск информации и многое другое невозможно представить без использования Интернета. И повсюду в Интернете нас «преследует» реклама. Это могут быть баннеры, контекстная реклама, реклама в браузерных играх и другие формы взаимодействия с потребителями. Таким образом, интернет-маркетинг развивается и является эффективной коммуникацией.

Интернет-маркетинг представляет собой комплексное использование принципов традиционного маркетинга в среде Интернета. Как правило, интернет-маркетинг может преследовать различные цели, но главной среди них принято выделять получение максимального эффекта от потенциальных пользователей сети Интернет. Кроме того, в современных условиях интернет-маркетинг подразумевает целый спектр дочерних сфер, к которым можно отнести рекламу, продвижение, проведение исследований, оценка эффективности маркетинговых действий и пр. Исходя из опреде-

ления интернет-маркетинга становится очевидным, что данное направление тесно связано с традиционной концепцией маркетинга, но отличия, несомненно, существуют. Рассмотрим их на примере сравнения офлайн и онлайн рекламы.

Офлайн реклама подразумевает под собой классическую коммуникацию с потребителями в традиционной среде. Как правило, такая реклама направлена на создание потребительского спроса, то есть она информирует потребителей о том или ином продукте. Онлайн реклама, которая представляет собой коммуникацию в среде Интернет, имеет другую цель – удовлетворение потребности потребителей. Удовлетворение потребности происходит за счет поиска необходимой информации. На сегодняшний момент практически все потребители ищут необходимую информацию в Интернете, ведь это просто, удобно и быстро. Именно поэтому онлайн реклама направлена на удовлетворение потребности, а не на создание спроса.

Другое отличие заключается в том, что затраты на традиционную рекламу не всегда прозрачны. Как правило, верно оценить эффективность проведенных мероприятий не представляется возможным. Если же это осуществимо, то очень трудоемко и затратно. Несомненно, печатные издания и телевизионные каналы представляют определенные данные о тираже издания или о рейтингах, но нельзя сказать с достоверностью, что все покупатели того или иного журнала или телезрители определенного канала увидели рекламу и совершили покупку. Что касается онлайн рекламы, то с оценкой эффективности в данном случае все просто. Наличие всевозможных счетчиков, метрик, платформ для оценки эффективности и системы статистики позволяют отследить любой параметр и сделать определенный вывод об эффективности того или иного маркетингового инструмента. Современные системы позволяют получить следующую информацию:

1. какие действия были произведены пользователем;
2. откуда пользователь попал на сайт или группу;
3. какая информация заинтересовала пользователя.

Это лишь та малая часть, которую способны предоставить различные метрики. Вся эта информация позволит определить спрос и спрогнозировать последующие действия и продажи в том числе.

В современном изменчивом мире происходят различные трансформации. Так, например, компания может сменить адрес или телефон. В таком случае изменения необходимо довести до потребителей. В случае с офлайн рекламой сделать это можно будет только с помощью запуска новых постеров, листовок, телевизионного сообщения и прочее. Что касается онлайн рекламы, то произвести изменения можно без значительных затрат. Внести изменения можно за несколько минут с помощью пары кликов. Возможность изменения рекламного сообщения также является важным преимуществом рекламы в сети Интернет.

Другой проблемой офлайн рекламы является сложность попадания в целевую аудиторию. Как правило, для того чтобы определить место размещения рекламного сообщения необходимо провести исследование, собрать определенные данные и выбрать необходимый журнал, газету, место установки билборда и прочее. Все это требует денег и времени. Реклама в Интернете позволяет избежать подобных манипуляций, так как проанализировать аудиторию можно довольно просто или непосредственно в процессе размещения рекламного сообщения. Наличие различных методик, программ и платформ для анализа позволяют получать отчеты в режиме реального времени, узнавать всю необходимую информацию и экономить ресурсы.

Таким образом, преимущества рекламы в Интернете очевидны. Она отличается высокой эффективностью, простотой изменения, точным попаданием в целевую аудиторию и возможностью построения более качественной коммуникации с потребителями. В целом можно отметить, что не только онлайн реклама развивается и имеет ряд преимуществ, но и интернет-маркетинг в целом является актуальным и востребованным направлением.

### ***Список литературы***

1. Веселов А., Горбачев М., Пискунова Н. Интернет-маркетинг и продажи – РнД.: Феникс, 2014.
2. Синяева И.М., Романенкова О.Н., Жильцов Д.А. Реклама и связи с общественностью – М.: Юрайт, 2014.
3. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.



## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Волкова Ю.С. \***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Сегодняшняя система бухгалтерского учета в России имеет свою специфику, которая связана с ее происхождением из бухгалтерского учета в условиях плановой экономики. Некоторые особенности этой системы объективно снижают ее ценность для участников хозяйственного оборота и препятствуют нормальному развитию экономики. Естественно, совершенствование учета не должно носить слепой характер, а должно учитывать специфику российской деловой среды.

В Российской Федерации осуществляется реформирование бухгалтерского учета и отчетности, обусловленное изменением экономических отношений. Стержнем реформирования выступили международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО, IFRS) - набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия.

С 1998 г. в России была принята и до сих пор исполняется программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО [8].

В 2011 г. было принято Положение о признании МСФО и их разъяснений для применения на территории Российской Федерации (Постановление Правительства РФ от 25.02.2011г. №107). Предполагается, что каждый документ МСФО будет проходить отдельную экспертизу на предмет применимости в России.

На протяжении 2013 года Минфин России не издал ни одного нормативного документа в сфере бухгалтерского учета. Причина в том, что полномочия министерства очерчены в п. 1 ст. 23 и в ст. 28

---

\* Научный руководитель – Белова Е.Л., к.э.н., доцент

Закона 402-ФЗ [1]. В скором времени должны появиться федеральные стандарты бухгалтерского учета (ФСБУ). Но прежде чем они появятся, должны утвердить программы разработки федеральных стандартов [10].

Правила подготовки программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета утверждены Приказом Минфина России от 11.03.2013г. №26н. П. 3 Правил устанавливает, что Программа подготавливается ежегодно на три календарных года — очередной год и двухлетний плановый период. Но так как процедура принятия ФСБУ требует значительного времени, то на их появление можно рассчитывать не ранее 2014 года [2].

Минфин России разработал план по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на 2012-2015 гг., в который входит [3]:

- в 2013 г. были приняты нормативно-правовые акты, обеспечивающие непосредственное применение МСФО (по установленному перечню) для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности юридического лица;
- к 2014 г. предполагалось разработать предложения о развитии системы профессиональной аттестации бухгалтеров на основе стандартов Международной федерации бухгалтеров и введении системы ежегодного повышения квалификации специалистов в области бухгалтерского учета;
- постоянное сотрудничество с органами Европейской Комиссии в области бухгалтерского учета и аудита (в рамках Диалога Россия-ЕС по финансовой и макроэкономической политике);
- постоянное участие в Межправительственной рабочей группе экспертов по международным стандартам учета и отчетности (Комиссия по инвестициям, технологии и смежным финансовым вопросам Совета по торговле и развитию ЮНКТАД);
- до конца 2015 г. ранее принятые нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету и отчетности должны быть приведены в соответствие с МСФО.

Так же, начиная с 2014 года субъекты, занимающиеся вспомогательной деятельностью в сферах финансовых услуг и страхования, будут обязаны вести учет и составлять финансовую отчетность в соответствии с МФСО. Такие организации, как публичные

акционерные общества, страховые компании и банки уже с 2012 года перешли на ведение нового учета и отчетности. Планируется, что к 2016 году будет осуществлен полный переход на МСФО [7].

Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 №160н (ред. от 18.07.2012) «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» были введены в действие 37 международных стандартов финансовой отчетности и 25 разъяснений МСФО. Среди них такие стандарты, как отчет о движении денежных средств, учетная политика, налоги на прибыль, основные средства, аренда, вознаграждения работникам, выручка, консолидированная и отдельная финансовая отчетность [4].

Признаны разъяснения МСФО «Введение Евро», «Операционная аренда - стимулы», «Налоги на прибыль - изменения налогового статуса организации или его акционеров», «Промежуточная финансовая отчетность и обесценение» и другие.

В настоящее время наибольшую известность получил подход, направленный на максимальное сближение с МСФО, который называется - конвергенция, он отличается от провозглашенного ранее подхода - гармонизации стандартов финансовой отчетности. Конвергенция не предполагает прямого перехода на МСФО, ограничиваясь более практическими аспектами сближения МСФО с национальными стандартами, предусматривающими вовлечение в процесс разработки и совершенствования МСФО профессионалов из различных стран мира и, таким образом, достижение единых подходов к решению вопросов учета и отчетности на национальных уровнях[9].

Следует учесть, что некоторые понятия и их определения, используемые в настоящее время в российской системе бухгалтерского учета, отличаются от терминов, встречаемых в МСФО.

Исходя из выше сказанного, дальнейшее сближение Российского бухгалтерского учета и отчетности с МСФО нужно осуществлять по следующим направлениям:

- систематизировать существующие положения стандартов, обеспечить единство терминологии и упрощения языка стандартов;

- особое внимание уделять совершенствованию организации перевода МСФО на русский язык;
- повышать качество действующих российских стандартов;
- повышать качество информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности.

Переход на МСФО, обеспечит отчетность российских организаций такими важными характеристиками, как понятность, сравнимость, прозрачность, надежность, что в свою очередь послужит для пользователей отчетности сокращением издержек, затрачиваемых на ее анализ. У компаний пропадет необходимость согласовывать внутренний и внешний учёт. Но самым главным преимуществом перехода на МСФО является увеличение притока инвестиций в страну. В результате доступности инвесторам большего объема информации об объекте возможных вложений, риски инвестирования будут снижены. Применение МСФО значительно повышает эффективность управления и прозрачность компании, укрепляет систему корпоративного поведения и дает возможность грамотно общаться с акционерами и рынком. Это является необходимым для построения взаимного доверия между Россией и международным сообществом.

### *Список литературы*

1. Федеральный закон от 6.12.2011 №402-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.12.2013 №425-ФЗ).
2. Проект Приказа Минфина России от 11 марта 2013г. №26н “Об утверждении Правил подготовки и уточнения программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета, за исключением программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора”.
3. План Минфина РФ на 2012-2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности (утв. приказом Минфина РФ от 30 ноября 2011 г. №440).
4. Приказ Минфина России от 25.11.2011 №160н (ред. от 18.07.2012) "О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандар-

тов финансовой отчетности на территории Российской Федерации".

5. Барулина Е. «Международные стандарты финансовой отчетности» // read24.ru.

6. Международные стандарты отчетности станут обязательными для российских компаний // [www.klerk.ru](http://www.klerk.ru).

7. Международные стандарты финансовой отчетности МСФО // forexaw.com.

8. Тенденции бухгалтерского учета в 2014 году // school.kontur.ru.

## **ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Воробьева М.В.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

В настоящее время калужский регион является одним из самых развивающихся субъектов страны. Нарастание объемов промышленного производства, расширение сферы услуг, реализация крупных инвестиционных проектов в области способствуют быстрым темпам экономического роста региона

Назревает важный вопрос: в какой степени Калужская область располагает всеми необходимыми трудовыми ресурсами и насколько эффективно их использование?

Для анализа структуры трудовых ресурсов необходимо дать её качественную и количественную оценку. Количественная оценка выражается в определении численности трудовых ресурсов, половозрастной структуры, занятости по отраслям и сферам экономики.

Численность трудовых ресурсов и перспектива их количественного изменения в решающей степени зависят от возрастного состава населения области и его динамики. За последние семь лет

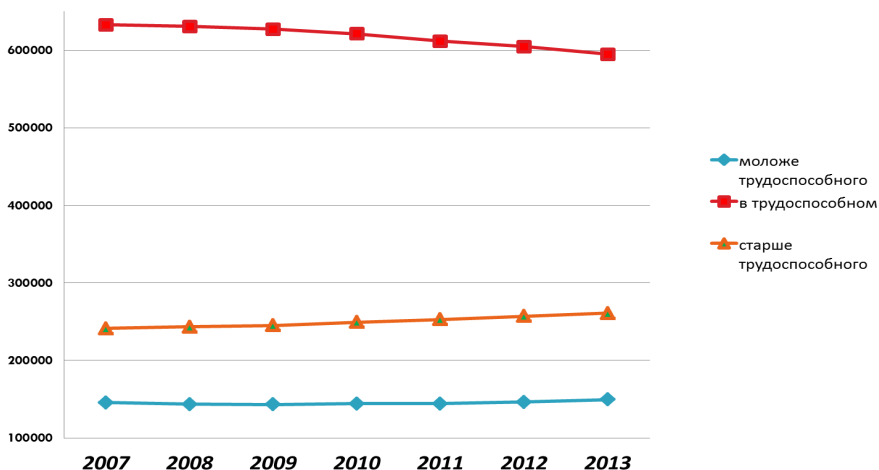
---

\* Научный руководитель – Акименко В.А., ст. преп.

возрастная структура населения области претерпела значительные изменения. Как показали результаты исследования половозрастной структуры населения, на сегодняшний день в Калужской области преобладает доля граждан в возрасте от 20 до 59 лет. Женское население (542728 чел.) преобладает над мужским (462857 чел.).

За последние семь лет произошло увеличение доли населения в возрасте старше и моложе трудоспособного. Однако характерно заметное снижение трудоспособной части населения (в 2007 г. – 633053 чел., в 2013 – 594965 чел.).

На сегодняшний день в структуре населения доля людей в трудоспособном возрасте составляет 59 % (см. Рисунок 1).



**Рис. 1. Динамика численности населения Калужской области в 2007-2013 гг., чел.**

Несмотря на положительную динамику в изменении доли детского населения – будущего источника рабочей силы, в перспективе прогнозируется недостаток трудовых ресурсов. При сравнении динамики численности населения нетрудоспособного возраста было выявлено, что доля пенсионеров растёт более стремительно, чем детское население.

С экономической и социальной точек зрения это ведёт к увеличению затрат на содержание социальной сферы.

По мере развития общества быстро меняется распределение трудовых ресурсов между городом и селом. На общероссийском уровне трудовые ресурсы города растут как количественно, так и качественно. На селе же складывается неблагоприятная возрастная структура (молодежь мигрирует в город), здесь растет неполная занятость (сезонность) и излишняя численность работающих. В Калужской области тенденция увеличения трудовых ресурсов города сохраняется. По данным распределения населения области на 1 января 2013 г. доля городского населения составляет 76% (763022 чел.), сельского – 24% (242563 чел.).

Рассматривая проблему трудовых ресурсов, особенно в странах с рыночной экономикой, часто опираются на понятие «экономически активное население». На основе анализа структуры экономически активного населения можно судить об уровне экономического развития региона, о тех сферах деятельности, которые получили наибольшее развитие, о качестве социальной инфраструктуры.

Численность экономически активного населения на начало 2013 г. составила 550,6 тыс.чел., в их числе 527 тыс.чел. (95,7% экономически активного населения) заняты в экономике и 23,6 тыс.чел. (4,3%) не имели занятия, но активно его искали, и в соответствии со стандартами Международной Организации Труда они классифицируются как безработные. Официально зарегистрированы в органах службы занятости в качестве безработных на этот период 3,6 тыс.чел., что составляет 15,2% общей численности безработных и 0,7% экономически активного населения. [2]

Численность занятых в экономике области на протяжении последних нескольких лет держится на уровне 94–96% экономически активного населения. Уровень безработицы находится в среднем на уровне 5,5%, что соответствует масштабам безработицы по стране в целом.

Заметим, что на начало 2013 г. структура экономически активного населения представлена практически равным соотношением мужчин (49,3%) и женщин (50,7%).

Рассматривая данные распределения численности безработных по возрастным группам, можно отметить, что на сегодняшний день с этой проблемой активно сталкиваются граждане предпенсионного возраста и молодежь в возрасте от 20 до 24 лет.

Уровень образования безработных имеет следующую структуру: получившие среднее профессиональное (30%), среднее общее (25%), начальное профессиональное образование (23%). Лишь пятая часть безработных – выпускники высших учебных заведений.

Однако, несмотря на значительный уровень безработицы среди лиц рабочих специальностей, потребность на такую рабочую силу в регионе достаточно высокая. На конец декабря 2013 г. заявленная организациями потребность в работниках составляла 12,7 тыс. вакантных мест, 74% которых составляли места рабочих профессий.

Исследовав данные о распределении занятых в экономике по видам экономической деятельности, были сделаны следующие выводы. На сегодняшний день преобладающая доля занятых в экономике задействована в обрабатывающих производствах (24%), сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств (15%), а также в строительстве (11%). Попутно заметим, что согласно сведениям о заявленной работодателями потребности в работниках наибольшее число вакантных должностей было предложено в таких отраслях, как обрабатывающие производства (29,3%) и строительство (25,6%) (по данным Министерства труда, занятости и кадровой политики Калужской области). [1]

За последние 2-3 года заметно увеличилась доля занятых в сфере строительства, что обусловлено высокими темпами развития производственной, транспортной и социальной инфраструктуры.

Среди регионов ЦФО Калужская область занимает 5-е место по объемам ввода жилья. [3] Реализуются крупные проекты жилищного строительства, создаются инженерные сети и строятся объекты социальной сферы.

Также выросла доля занятых в сфере операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставлением услуг, но заметно сократилась доля занятых в сельском хозяйстве и образовании. [2] Региональным властям следует обратить особое внимание на спад занятости в образовании и принять ряд мер, направленных на привлечение молодых специалистов в эту сферу.

Рынок труда Калужской области становится всё более привлекательным для иностранцев, о чём свидетельствует рост положительного сальдо миграции. Калужская область занимает 3-е место в ЦФО по притоку иностранных граждан после Москвы и Под-



московья. К началу 2013 г. в регионе было зарегистрировано 114 тыс. иностранцев. [4] К сожалению, иностранные граждане и лица без гражданства, прибывающие в регион, обладают низким уровнем образования, знанием русского языка и квалификацией, что зачастую является неприемлемым, так как на предприятиях области остро ощущается нехватка квалифицированных кадров.

Ключевое направление концепции миграционной политики, разработанной региональным правительством на период до 2025 года, заключается в придании цивилизованности сфере трудовой миграции. Это означает не только формальное отсутствие нелегальных мигрантов, но и создание оптимальных условий труда и быта легальным гастарбайтерам.

Количество квалифицированных иностранцев из стран Евросоюза на заводах постепенно сокращается, а на их места после переобучения приходят в основном граждане России. Также ресурсом для замещения иностранцев становятся и сотрудники закрывающихся невостребованных производств.

Исходя из результатов проведённого исследования, делаем вывод, что в настоящее время в Калужской области есть определённые трудности в отношении возможностей обеспечения региона трудовыми ресурсами. Но благодаря перспективному росту и высоким темпам социально-экономического развития область располагает необходимыми ресурсами для создания привлекательных условий как для опытных, так и для начинающих специалистов. Необходимо предпринять ряд мер, направленных на усиление механизма государственного воздействия на занятость, структуру и качество подготовки кадров. Это будет способствовать сбалансированности спроса и предложения рабочей силы, подготовке кадров с учетом потребностей экономики и более эффективному использованию трудовых ресурсов.

### ***Список литературы***

1. [www.admoblkaluga.ru/sub/trud](http://www.admoblkaluga.ru/sub/trud) - Министерство труда, занятости и кадровой политики Калужской области.
2. [kalugastat.gks.ru](http://kalugastat.gks.ru) - Территориальный орган Федеральной службы статистики по Калужской области.
3. Петров В. Ищут замену // Российская газета, №6224, 2013, с. 17.

4. Трудовая миграция в Калужской области нуждается в цивилизованной сфере // [www.regnum.ru](http://www.regnum.ru).

## **ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ШТРАФОВ, ВСТУПИВШИЕ В СИЛУ С 2014 ГОДА**

**Воропаева Т.В.**

**Пирогова Т.Э., к.э.н., доцент**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

С 1 января 2014 года вступили в силу поправки, касающиеся налоговых штрафов. Рассмотрим основные из них.

Все поправки, вступившие в силу с 2014 года, ужесточают ответственность за совершение определённого правонарушения. На самом деле статей в главе 16 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) не прибавилось, однако, изменилось их содержание [1, 4].

Необходимо отметить, что новые редакции статей, установившие ответственность за правонарушения, должны применяться только в отношении нарушений произошедших в период с 1 января 2014 года. Если же правонарушение произошло до 2014 года, то организация будет отвечать по старым нормам.

В рамках данной статьи, мы рассмотрим три наиболее важные поправки, касающиеся налоговых штрафов.

Первая поправка позволит налоговым органам штрафовать за непредоставление или несвоевременное предоставление деклараций лицами, обязанными предоставлять декларации в силу требований НК РФ [2, 4].

В новой редакции п.1 ст.119 НК РФ сказано, что с 2014 года за несвоевременную сдачу декларации инспекторы смогут оштрафовать и налоговых агентов [1]. В период до 2014 года ответственность возлагалась только на налогоплательщиков. Как правило, организации выступают в роли налоговых агентов по налогу на доходы физических лиц, а также по налогу на добавленную стоимость.

Как и раньше, штраф рассчитывается в размере 5% за каждый полный и неполный месяц со дня просрочки. Эти проценты считаются от неуплаченной в срок суммы налога. Необходимо отметить, что минимальная сумма штрафа составляет 1000 рублей, а максимальная не может превышать 30% от суммы не уплаченного в срок налога.

Для большей наглядности данного изменения рассмотрим пример.

Предположим, что организация предоставила декларацию 29 апреля, и одновременно с этим был уплачен налог в бюджет в размере 7000000 рублей.

Т.е. просрочка в предоставлении декларации составила месяц + 1 день (при расчёте учитываются дни с 29 марта по 29 апреля).

Следовательно, штраф за несвоевременное предоставление декларации в соответствии с поправкой в НК РФ в 2014 году составит:

$$7000000 * 5 \% * 2 = 700000 \text{ руб.}$$

Теперь перейдём к следующей немаловажной поправке. Она заключается в том, что налоговые инспекторы вправе выписать одновременно 2 штрафа, если организация не предоставит данные при встречной проверке [3, 4].

Санкции для организаций, не подавших документы или другую информацию, а так же не предоставивших их вовремя при встречной проверке теперь чётко разграничены. За перечисленные выше действия ревизоры имеют право оштрафовать дважды. В первом случае в соответствии со ст. 129.1 НК РФ, ревизоры могут применить штрафные санкции за непредоставление организацией информации. Штраф составит 5000 рублей. Во втором случае, в соответствии со ст. 126 НК РФ ревизоры выпишут штраф в размере 200 рублей за каждый непредставленный документ.

И наконец, перейдём к третьей поправке, касающейся изменений налоговых штрафов. Суть данного изменения заключается в том, что начиная с 2014 года, за грубые нарушения в учёте налоговые органы могут штрафовать не только организации, но и предпринимателей [3, 4]. Ранее наказание по ст. 120 НК РФ предусматривалось исключительно для организаций.

Необходимо отметить, что организации грозит штраф в случае отсутствия:

- первичных документов;
- счетов-фактур;
- налоговых регистров;
- бухгалтерских регистров.

Штраф может быть выписан так же за систематическое несвоевременное или неправильное отражение операций на счетах, в налоговых регистрах и в отчетности.

Размер штрафов зависит от характера нарушения данной статьи отдельной организацией. Так если нарушение произошло в рамках одного налогового периода, то организация заплатит штраф в размере 10000 рублей. В случае если ошибки допущены более чем в одном налоговом периоде, то штраф уже составит не 10000 рублей, а 30000 рублей. Если организация наносит ущерб бюджету РФ, то штраф составит 20 % от суммы неуплаченного налога, но не менее 40 000 рублей.

#### ***Список литературы***

1. Кодекс Российской Федерации об административных нарушениях» от 30.12.2001 №195-ФЗ (ред. от 5.05.2014).

2. Налоговый кодекс Российской Федерации Часть 1 от 31.07.1998г. № 46-ФЗ (редакция от 1.01.2014 г.)

3. Федеральный закон от 28.06.2013 г. №134-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям».

4. Федеральный закон от 23.07.2013г. №248-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации».

## **БЮДЖЕТ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ: СОДЕРЖАНИЕ, ПРОБЛЕМЫ СОСТАВЛЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ**

**Гвоздинская В.И.**

**Кузнецова А.А., к.э.н., доцент**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Назначение бюджета прямых затрат на материалы в том, чтобы определить затраты сырья, основных материалов, энергии, топлива, полуфабрикатов, комплектующих, необходимых для организации производственных процессов.

Бюджет прямых материальных затрат составляют отделы снабжения и экономический сразу после разработки производственной программы для определения потребности предприятия в сырье и материалах. Прямые затраты на материалы входят в состав конечного продукта. Правильно составленный бюджет затрат на материалы дает возможность четкого взаимодействия между производством и отделом снабжения, а также позволяет удерживать величину запасов на приемлемом для предприятия уровне. [1]

Следует отметить, что материальные оборотные ресурсы можно разделить на основные и вспомогательные. Основные материалы могут, как обслуживать производственные потребности, так и использоваться на стадии отгрузки и сбыта (например, тара). В этой связи при бюджетном планировании разделяют плановые величины материальных оборотных средств, относящихся, к стадии производства и стадии сбыта, и лишь затем определяют совокупную потребность в разрезе отдельных видов продукции.

Нормативный метод является наиболее точным, обоснованным, но вместе с тем довольно трудоемким. Суть данного метода заключается в том, что затраты на материальные оборотные средства (сырье, материалы, комплектующие) определяются исходя из установленных норм расхода. На предприятии составляют плановую калькуляцию на единицу продукции, в которой установлены удельные нормы расхода по видам сырья и материалов. Таким образом, на основе установленных норм (стандартов) расходов материалов и данных производственного бюджета рассчитывают потребность в бюджетном периоде. [3]

Пример применения нормативного метода в бюджетировании затрат представлен в табл. 1.

**Таблица 1. Бюджет использования бетона на 1 квартал**

<i>Показатель</i>	<i>январь</i>	<i>февраль</i>	<i>март</i>
Потребность в материале на 1 м <sup>2</sup> , м <sup>3</sup>	1,0791	1,0791	1,0791
Объем строительства, м <sup>2</sup>	10000	11500	15200
Количество материала, необходимого для строительства, м <sup>3</sup>	10791	12409,7	16402
Цена материала, руб.	4500	4500	4500
Материальные затраты, тыс. руб.	48560	55843,4	73810

Чтобы составить годовой бюджет прямых материальных производственных затрат необходима следующая информация:

- объем производства в единицах (штуках, метрах, килограммах, комплектах и т.п.);
- количество материалов, требующихся для изготовления единицы продукции (норма расхода);
- стоимость единицы каждого вида материалов.

В результате объединения данных о нормативах использования материалов и производственной программы рассчитываются планируемые материальные затраты (табл. 2).

**Таблица 2. Формат бюджета материальных затрат**

<i>№</i>	<i>Показатель</i>	<i>Материалы</i>			
		<i>1</i>	<i>2</i>	<i>...</i>	<i>N</i>
1.	Объем производства				
2.	Норма расхода				
3.	Материалы для удовлетворения производственных нужд ( 1 * 2 )				

№	Показатель	Материалы			
		1	2	...	N
4.	Материалы на начало периода				
5.	Материалы на конец периода				
6.	Материалы для закупки ( 3 – 4 + 5 )				
7.	Цена материала				
8.	Итого материальные затраты ( 6 * 7 )				
9.	Всего материальные затраты ( 8.1 + 8.2 + ... + 8.n )				

Планирование прямых затрат является достаточно проблемным вопросом управления предприятием.

Отсутствие постоянного взаимодействия бюджетирования с учетными звеньями предприятия подразумевает раздельность и взаимоотстраненность цифрового материала финансового учета и запланированных бюджетных данных.

Деятельность планируется в одном аналитическом разрезе, а фактические данные собираются в другом. В этом случае для получения показателей производят «притягивание» данных из бухгалтерского учета к бюджетной структуре и пытаются найти какое-либо экономически обоснованное соответствие между фактическими и плановыми показателями. [2]

Укрупнение аналитических данных в «модуле» бюджетирования (агрегирование статей бюджетов). Как правило, это происходит из-за проблем при получении необходимой аналитической информации из бухгалтерского учета. Такое укрупнение приводит к тому, что сложно провести «глубокий» факторный сегментарный анализ причин, вызвавших отклонение фактических значений от плановых.

Отказ от распределения косвенных затрат в бюджетировании приводит к серьезному разрыву между фактическими и

планируемыми показателями. Сбор косвенных затрат на объекты, обеспечивающие технологический процесс с последующим распределением по технологической цепочке, является необходимым условием управления затрат.

### ***Список литературы***

1. Лихачева О.Н., Щуров С.А. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: Учеб. пособие – М.: Инфра-М, 2011.
2. Халезин В.Ю. Внедрение бюджетирования: взгляд с позиции финансового директора // [www.profiz.ru](http://www.profiz.ru).
3. Этрилл П., Маклейни Э. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов – М.: Альпина Паблишер, 2013.

## **WINDOWS WORKFLOW FOUNDATION: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ**

**Головина К.Н.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Мир вокруг нас — это бесконечная череда процессов, зачастую циклических. В век IT-технологий люди пытаются, переложить их на компьютер. Для упрощения описания процессов создаются различные ментальные модели.

Цель данной статьи - рассказать о технологии Microsoft Workflow Foundation, созданной именно для описания движения и взаимодействия объектов или процессов.

Windows Workflow Foundation (WF) - совсем не новая технология компании Microsoft, разработанная для определения, выполнения и управления потоками работ (Workflow).

WF разделяет все процессы на два основных типа:

---

\* Научный руководитель – Ткаченко А.Л., к.тех.н.



Последовательные процессы (sequential) - это процессы, которые, как правило, происходят без вмешательства извне и занимают относительно немного времени. Например, копирование файла из одной папки в другую.

Процессы, основанные на состояниях (state machine)- это процесс, имеющий множество состояний, которые в зависимости от различных событий могут переходить из одного в другое.

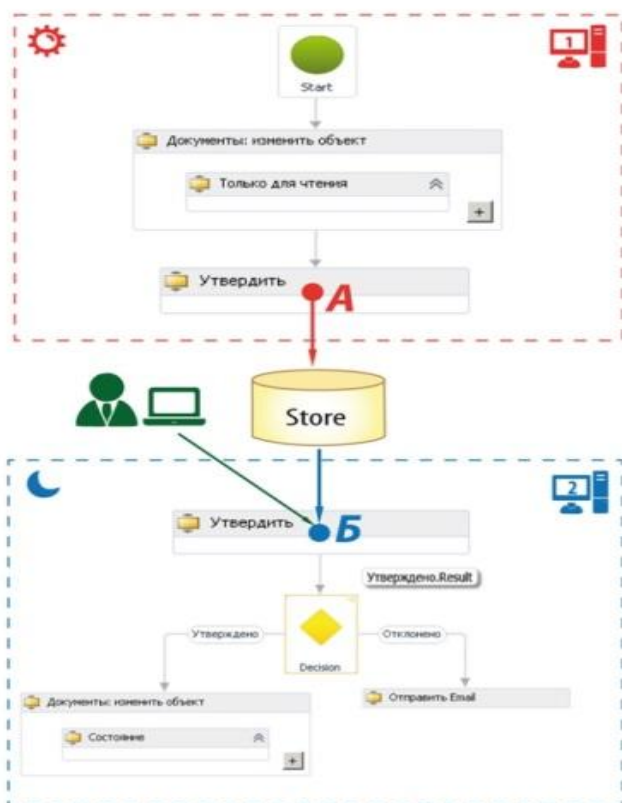
Но в настоящее время, к сожалению, WF используется не слишком активно, поскольку подавляющему большинству разработчиков привычнее и проще работать с кодом программы, нежели с взаимодействующими активностями(действиями (Activity) — класс выполняющий единицу работы в среде выполнения WF), каждая из которых выполняет определенное действие - буквально программный код (например, на языке C#), и с составлением, в конечном итоге, блок-схемы на основе Активностей базовой библиотеки (входит в .NET Framework) и активностей собственной разработки.

Тем не менее, WF имеет ряд замечательных свойств:

Во-первых, алгоритм, выраженный в виде схемы WF, может автоматически восстанавливать и сохранять свое состояние, что не только освобождает разработчика от ряда работ, но и открывает большие возможности по масштабированию приложения. (см Рисунки 1)

К примеру, в момент А на первом компьютере поток работ доходит до точки, когда для продолжения работы требуются входные данные. Далее, происходит сохранение состояния (значений всех переменных, аргументов в указанной точке). Затем, спустя какой-то промежуток времени, поступают требуемые входные данные, и в момент Б происходит восстановление состояния, продолжение работы алгоритма с сохраненной точки на другом компьютере. [2]

Во-вторых, использование WWF обеспечивает наглядность и прозрачность программной логики. Графическое представление, в отличие от кода, доступно для понимания не только разработчикам, но и другим участникам процесса создания программного обеспечения и, что особенно важно, заказчикам.



**Рисунок 1. Алгоритм WWF**

В-третьих, наглядное конструирование алгоритмов значительно удобнее и доступнее, чем, к примеру, аналогичные решения на базе скриптов, что поднимет встроенные средства автоматизации/адаптации приложений на более высокий уровень.

В-четвертых, такое свойство платформы, как расширяемость подразумевает появление значительного числа компонентов, реализующих действия (activities), которые позволят применять WWF для взаимодействия с широким спектром аппаратно-программных

решений – от составляющих «умного дома» до сложных корпоративных платформ.

По нашему мнению, единственным минусом использования WF является то, что его применение становится бессмысленным без использования вышеперечисленных преимуществ. В таком случае мы видим лишь недостатки данной технологии, к сожалению, не замечая или попросту не понимая преимуществ.

Данная технология подходит для решения задач управления бизнес-процессами и документооборотом, поскольку дает возможность наглядно представить применяемые там алгоритмы

Также, благодаря простоте, наглядности создания моделей в WF и отсутствия необходимости изучать скриптовые языки, не исключено, что ему найдется применение в самых обычных приложениях, создаваемых для автоматизации часто выполняемых операций. Например, для формализации взаимодействия различных исполняющих устройств, и даже человека и машины, что пригодится не только в бизнес-системах, но и в бытовой сфере. К примеру, с помощью WF можно создать модель, предназначенную для управления логикой работы составляющих «умного дома» – от включения бытовой техники до алгоритма уборки помещений с помощью роботизированного пылесоса.

В целом можно сказать, что WF имеет все шансы на успех и признание. Благодаря активной поддержке Microsoft эта технология обещает стать абсолютным стандартом (на платформе Windows) при решении любых задач, требующих графического представления логики исполнения и гибкой ее модификации. Естественно, WWF не претендует на то, чтобы заменить привычное программирование, но разнообразить и дополнить его сможет вполне.

### ***Список литературы***

1. Троелсен Э. Язык программирования C# 5.0 и платформа .NET 4.5 – М.: Вильямс, 2011.
2. Essential Windows Workflow Foundation Дхарма Шукла, Боб Шмидт, М.: ДМК Пресс, 2008.
3. Обзор Windows Workflow Foundation на примере построения системы электронного документооборота // [habrahabr.ru](http://habrahabr.ru).

## **К ВОПРОСУ О РОЛИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АПК КАЛУЖСКОГО РЕГИОНА**

**Горбов А.А.**

**Александров Е.Л., к.пед.н.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Одной из ведущих тенденций хозяйственного развития современной России является активное укрепление межрегиональных связей, объединение различных видов производства, что обуславливает функционирование крупных комплексов, например, металлургического, топливно-энергетического, транспортного, химиколесного. В этом ряду достойное место занимает агропромышленный комплекс, главное назначение которого, не только обеспечивать потребности людей в продуктах питания, но и оказывать существенное влияние на занятость населения и эффективность национальной экономики.

Развитие АПК Калужской области в постсоветский период идет с немалыми трудностями. Преобразования отношений собственности, ослабление государственного управления в этой сфере, «приливы» и «отливы» в фермерском движении, а кроме того удорожание кредитных ресурсов, запчастей, горюче-смазочных материалов обусловили депрессивное развитие аграрного сектора региональной экономики. Очевидно, что в сложившихся условиях сельское население края не в состоянии произвести большие объемы продукции отрасли для широкого выхода на внутренний и внешний рынки. Но обеспечить регион собственной сельскохозяйственной продукцией оно вполне может.

Следует уточнить, что отраслями краевой рыночной специализации являются молочно-мясное скотоводство, свиноводство, птицеводство, картофелеводство, пригородное овощеводство. В настоящее время, по заявлению губернатора Калужской области А.Д. Артамонова, приоритетным направлением развития агропромышленного комплекса будут являться качественные преобразования в структуре молочного и мясного скотоводства. Так, губернатор поставил задачу перед региональным правительством в

2014г. запустить 100 роботизированных ферм и освоить пахотные площади под поголовье содержащегося на этих фермах скота. [1] Денежные средства из регионального бюджета на создание роботизированных ферм (наибольшее их количество насчитывается в Мещовском и Козельском районах) получают в первую очередь успешно функционирующие крестьянские хозяйства.

Указанная задача – далеко не единственная в числе неотложных, обеспечивающих ускоренное развитие калужского села. Все более насущным становится комплексный подход в осуществлении государственных мероприятий за счет средств федерального и регионального бюджетов, обеспечивающих повышение уровня рентабельности сельского хозяйства.

Всего на государственную поддержку калужским аграриям в 2013 г., в соответствии с решениями властей, из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации было направлено 1 миллиард 591 миллион рублей, из которых 881,9 млн. руб. – средства федерального бюджета, и 709,1 млн. руб. – областного. Большая часть этих финансовых ресурсов, а точнее – 1 млрд. 137 млн. руб. (или 71% всех средств) пошла на реализацию долгосрочной целевой программы «Развитие сельского хозяйства и рынков сельскохозяйственной продукции в Калужской области на 2013-2020 годы». Оставшиеся средства распределены для осуществления ряда ведомственных целевых программ. В целях развития социальной инфраструктуры областного аграрного сектора целевой программой в 2013 году было выделено 205,6 млн. руб. (13%). Значительные финансовые средства направлены также на развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских хозяйств – 74,2 млн. руб. (5%), сельскохозяйственного производства, имеющего существенное значение для социально-экономического развития области – 73,5 млн. руб. (5%), молочного скотоводства – 54,4 млн. руб. (3%). На поддержку начинающих фермеров было выделено 32,1 млн. руб. (2%), а на развитие мясного скотоводства – 10,4 млн. руб. (1%).

Важную роль в развитие АПК призвана сыграть Государственная программа Калужской области «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Калужской области», утвержденная в конце 2013г. Планируется, что финансирование этой программы будет

обеспечено за счет средств бюджетов всех уровней, а также собственных средства организаций и граждан, получателей социальных выплат. Так, из областного бюджета на 2014-2020 годы запланировано выделение свыше 5,1 млрд. рублей. [2]

Несмотря на принимаемые меры государственной поддержки АПК, Калужский регион все еще уступает соседним регионам по ряду показателей. Так, доля произведенной продукции данного сектора областной экономики составляет лишь 5% от всей сельскохозяйственной продукции Центрального федерального округа. Также, не добавляют оптимизма темпы роста производства продукции отрасли (данный показатель ниже среднего по ЦФО). Объем выпущенной продукции сельского хозяйства края в январе-феврале текущего года, по расчетам, составил 2328,3 млн.руб., что с учетом инфляции, зафиксированной на продовольственные товары в 2013 г., свидетельствует о спаде производства сельхозпродукции региона на 7%. Сократилось производство молока на 1%, яиц – на 12%. Кроме этого, наблюдается другая негативная тенденция. На 1 марта 2014 г. поголовье крупного рогатого скота в региональных хозяйствах всех категорий составляло 132,5 тыс. голов (уменьшение на 2% по сравнению с аналогичной датой прошлого года), из него коров – 55,4 тыс. голов (< на 3%), свиней – 65,7 тыс. голов (< на 19%), овец и коз – 41,8 тыс. голов (< на 1%), птицы – 3,9 млн. ед. (< на 11%). Причина убыли скота и птицы видится в политике сельскохозяйственных организаций по увеличению производства скота и птицы на убой при меньших темпах восстановления поголовья. Так, за январь-февраль текущего года производство скота и птицы на убой (в живом весе) выросло по сравнению с январем - февралем 2013 г. на 3% и составило 12,1 тыс. т.

Вместе с тем прослеживается и определенный эффект от привлечения возросших суммарно государственных средств в развитие аграрного сектора региона. Следует отметить небольшой прирост отдельных видов продукции отрасли, достигнутый в настоящее время. Так за январь-февраль 2014г. в сельскохозяйственных предприятиях края в расчете на 1 корову молочного стада надоено 719 кг молока (на 36 кг больше, чем в январе - феврале 2013 г.). Средняя яйценоскость 1 курицы-несушки составила 44 яйца (на 2

шт. больше по сравнению с январем - февралем прошлого года).  
[3]

Таким образом, комплексный подход в реализации государственных мероприятий по поддержке сельского хозяйства Калужской области дает возможность не только привлечь значительные финансовые средства в его развитие (техническую и технологическую модернизацию), но и совершенствовать социальную инфраструктуру села. Крайне важной представляется задача привлечения в аграрный сектор квалифицированных кадров. В последние годы прослеживается следующая закономерность: полностью укомплектованы кадрами те сельскохозяйственные предприятия региона, которые освоили новые технологии и современную технику, выплачивают достойную заработную плату, возводят благоустроенное жилье. В настоящее время на селе трудятся более 400 молодых специалистов (в возрасте до 30 лет), получивших в разное время финансовую поддержку из областного бюджета. Добавим к этому, что суммы ежемесячных бюджетных выплат молодым специалистам увеличиваются и по состоянию на апрель 2014г. составляют: для выпускников вузов – 5 тыс. руб. в месяц, для выпускников ССУЗов – 4 тыс. руб. в месяц. Жилищная проблема для них может быть решена за счет предоставления бюджетных субсидий на строительство и приобретение жилья в размере 70% его расчетной стоимости. Указанные меры будут способствовать оптимизации социально-экономической ситуации в АПК края.

### ***Список литературы***

1. Сельский хай-тек. В Калужской области построят 100 роботизированных ферм // smartnews.ru.
2. Государственная программа Калужской области «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Калужской области». Постановление Правительства Калужской области от 5.12.2013г. №654.
3. kalugastat.gks.ru - Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калужской области.

## **АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ КАЛУЖСКОГО РЕГИОНА В 2013 ГОДУ**

**Горбов А.А.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Роль иностранных инвестиций в современной России достаточно огромна, они призваны стимулировать развитие страны в целом и регионов, в частности. Одним из лидеров по привлеченным иностранным инвестициям в экономику является Калужская область. За последние 15 лет результат продуманной инвестиционной политики правительства региона виден всем - огромное количество открытых филиалов международных компаний на территории области, улучшение инфраструктуры за счет средств иностранного капитала, наличие перспективных проектов на будущее и т.п.. На сегодняшний день, Калужская область является инвестиционно привлекательным регионом, что обусловлено также и удобным месторасположением, наличием трудовых ресурсов и мягким инвестиционный климат, созданный властями региона. В настоящее время один из обсуждаемых вопросов – перспективы дальнейшего поступления инвестиций в Россию (и Калужский регион, в частности) в связи с введением США и ЕС так называемых санкций в отношении России.

Действия властей Калужской области направлены на выполнение социально-экономической стратегии региона. Цели и задачи социально-экономического развития заключены в Стратегии социально-экономического развития Калужской области до 2030 года. Приоритетные направления - комплексное развитие территории, создание инновационной инфраструктуры и поддержка развития кластеров, положительно влияющих на социально-культурные и экономические показатели развития региона. На данный момент на территории области созданы следующие кластеры: жизнеобес-

---

\* Научный руководитель - Турсунмухамедов И.Г., к.э.н., доцент



печения и развития среды; автостроительный; образовательный; транспортно-логистический; агропищевой [1]. В таблице 1 представлена структура поступления иностранных инвестиций в экономику области.

**Таблица 1. Структура поступления иностранных инвестиций в экономику Калужской области по видам деятельности за 2013г.**

№ п/п	Вид деятельности	Сумма, млн. долл.	Доля, %
1	Производство пищевых продуктов, включая напитки и табак	40,6	3,06
2	Текстильное и швейное производство	0,2	0,02
3	Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	24	1,81
4	Производство резиновых и пластмассовых изделий	240,2	18,08
5	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	16,7	1,26
6	Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	31,2	2,35
7	Производство машин и оборудования	23,6	1,78
8	Производство электрооборудования	108,2	8,14
9	Производство транспортных средств и оборудования	667,6	50,24
10	Оптовая и розничная торговля	23,4	1,76
11	Транспорт и связь	0,84	0,06
12	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	89,4	6,73
13	Прочее	62,86	4,73
14	Всего	1328,8	100

Источник: рассчитано автором на основании данных Территориального органа Росстата по Калужской области.

В результате, необходимо сделать вывод о том, что наибольшую долю занимают инвестиции в производство транспортных

средств и оборудования (50,24%). Наименьшее количество средств вложено в текстильное и швейное производство.

Анализируя поступление прямых иностранных инвестиций в экономику Калужской области за 2013 год сделать вывод о том, что наибольшую долю в структуре прямых иностранных поступлений имеет производство транспортных средств и оборудования (48,8 %). Наименьшая доля представлена по категории транспорта и связи (0,01 %). Текстильное и швейное производство не представлено и вовсе.

В таблице 2 представлен анализ динамики финансовых вложений организаций Калужской области по направлениям.

**Таблица 2. Анализ динамики финансовых вложений организаций Калужской области по направлениям**

№ п/п	Направления	Сумма, млрд. рублей		Темп роста, %
		2012	2013	
1	Паи и акции других организаций	3,11	2,18	70,10
2	Облигации и другие долговые обязательства	0,54	56,89	10535,19
3	Предоставленные займы	9,93	13,97	140,68
4	Прочие финансовые вложения	402,1	238,44	59,30
5	Всего	415,6	311,47	74,93

Источник: рассчитано автором на основании данных Территориального органа Росстата по Калужской области.

Анализ данных таблицы 2 выявил, что валовый показатель вложений организаций Калужской области за 2013 год снизился на 25 % по сравнению с тем же показателем в 2012 году. Для более полного анализа необходимо проследить динамику иностранных инвестиций (см Таблица 3).

По данным таблицы необходимо сделать вывод об общем росте инвестиций в основной капитал города Калуги (на 4,57 млрд. рублей). Уменьшение прослеживается только в привлеченных источниках, а именно на 0,57 млрд. рублей.

В таблице 4 представлена динамика и структура привлеченных источников инвестиций в основной капитал г. Калуги за 2012-2013 гг.

**Таблица 3. Динамика иностранных инвестиций в основной капитал г. Калуги в разрезе источников**

**Млрд.руб.**

№ п/п	Источники иностранных инвестиций	Значение		Изменение (+/-)
		2012	2013	
1	собственные	16,39	19,90	+3,51
2	привлеченные	20,19	19,62	-0,57
3	средства на долевое строительство	-	1,63	+1,63
4	Всего	36,59	41,16	+4,57

Источник: рассчитано автором на основании данных Территориального органа Росстата по Калужской области.

**Таблица 4. Анализ динамики и структуры привлеченных источников инвестиций в основной капитал г. Калуги**

Виды привлеченных источников	Сумма, млн.руб.		В % к итогу		Изменение (+/-), млн.руб.	Темп роста, %
	2012	2013	2012	2013		
Кредиты банков	6064	5706	30	29	-358	94,10
Заемные средства других организаций	991	1326	5	6,7	+335	133,8
Бюджетные средства	4090	3336	20,3	17	-754	81,56
Средства внебюджетных фондов	63	114	0,3	0,5	+51	181,0
Прочие	8982	9144	44,5	46,6	+162	101,8
Итого	20192	19628	100	100	-564	97,21

Источник: рассчитано автором на основании данных Территориального органа Росстата по Калужской области.

Анализируя таблицу 4, необходимо сделать вывод о валовом снижении общих инвестиций на 564 млн рублей. Так же стоит отметить заметный рост в динамике заемных средств других организаций.

Следует также отметить, что на территории Калужской области принята целевая программа "Создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в Калужской области на 2013-2016 годы". Так, в 2013 году в рамках ее реализации было выделено 3,12 млрд. рублей (из которых 2,7 млрд. рублей - за счет средств областного бюджета). Так, были выполнены работы по инженерной подготовке промышленных площадок в индустриальных парках Калужской области, по строительству автомобильных подъездов "Восточный" и "Энергетиков", оказана государственная поддержка субъектам инвестиционной деятельности и проведены другие мероприятия.

Планируется, что к 2020 году объем прямых иностранных инвестиций увеличится до 1 млрд долларов США. Объем туристского потока на территорию Калужской области возрастет до 3,2 млн. человек, количество созданных новых рабочих мест дойдет до показателя в 29,5 тыс. Более того доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг собственными силами организаций области увеличится до 10% [3].

Таким образом, Правительство Калужской области ставит перед собой задачу дальнейшего привлечения иностранных инвестиций на территорию региона и формирование с их помощью экономических кластеров. Говоря о перспективах, видится, что введенные санкции со стороны запада не приведут к уменьшению потоков инвестиций. По словам Райнера Зееле, главы компании Wintershall, ведущего бизнес в России - "Санкции никому не помогут, они повредят не только России, но так же и Германии и всей Европе". Аргументировать данное заявление можно тем, что объем торговли ЕС и России за 2012 год составил 370 млрд. долларов.

### ***Список литературы***

1. Постановление Правительства Калужской области от 19 июня 2009 г. №250 «О Стратегии социально-экономического развития Калужской области до 2030 года».

2. kalugastat.gks.ru - Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калужской области.

3. investkaluga.com - Инвестиционный портал Калужской области.

4. СМИ: европейский бизнес пытается остановить санкции против России // <http://ria.ru/world/20140426/1005580390.html>.

5. Долгосрочные целевые программы // [http://www.admoblkaluga.ru/sub/econom/Gos\\_prog\\_razv/DCP](http://www.admoblkaluga.ru/sub/econom/Gos_prog_razv/DCP).

## **МСФО В РОССИИ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ**

**Григорова Ж.В.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

При изучении данной темы стало интересно – а нужны-ли вообще России международные стандарты финансовой отчетности? В последнее время очень часто можно услышать такие понятия как «МСФО», «консолидированная финансовая отчетность». Но быть может нашим бухгалтерам и финансистам совсем не надо применять международные финансовые стандарты в своей отчетности? С чего в принципе поднялся вопрос о необходимости применения МСФО на территории РФ?

Но при более детальном изучении всех нюансов законодательного регулирования, прочитав множество статей по данной тематике, невольно осознаешь, что МСФО – это универсальный язык мирового бизнеса и Россия постепенно начинает на нем говорить.

Целенаправленное развитие национальных экономик и общемировая тенденция к созданию единого экономического пространства ведут к необходимости унификации финансовой отчетности и приведению основных принципов ведения бизнеса в соответствие с международными стандартами.

Сегодня в условиях глобализации мировой экономики тема применения международных стандартов финансовой отчетности особенно актуальна. Присоединение России к ВТО, поиск новых и

---

\* Научный руководитель - Зуева И.А., д.э.н., доцент

сохранение традиционных рынков сбыта продукции отечественного производства, привлечение иностранных инвестиций в нашу страну - все это диктует необходимость изучения и повсеместного использования международных стандартов финансовой отчетности.

Международные финансовые стандарты позволяют повысить прозрачность деятельности компаний, упрощают процедуру доступа к международным рынкам, расширяют возможности их всестороннего анализа. В итоге повышается инвестиционная привлекательность российской экономики и одновременно появляется возможность российским компаниям на равных участвовать в международном бизнесе. Следует еще раз подчеркнуть, что это особенно важно, учитывая недавнее вступление России во Всемирную торговую организацию. Чтобы усилить позиции в обостряющейся конкурентной борьбе, необходимо принять мировые правила игры.

Для того чтобы лучше понять актуальность данного перехода, возможные трудности, связанные с ним, необходимо разобраться в том, что же такое международные нормы финансовой отчетности. В первую очередь стоит понимать, что МСФО - это не детализированный свод правил ведения бухгалтерского учета, это общепринятые стандарты, которые являются базовой основой для составления финансовой отчетности, помогают ее развивать и совершенствовать, но вместе с тем не предъявляют строгих требований непосредственно к бухгалтерии. [1]

Впервые идея о внедрении МСФО оформилась в России еще в начале девяностых годов. Реформа национальной системы бухгалтерского учета в Международную Систему Финансовой Отчетности в РФ осуществляется с 1998 года. Положения об этом отражены в Постановлении Правительства Российской Федерации от 6.03.1998г. №283 «Об утверждении программы реформирования бухгалтерского учёта в соответствии с Международными стандартами финансовой отчётности».

Несколько долгих лет Россия шла к внедрению МСФО. Спустя более чем 10 лет на свет появился закон, который напрямую регламентировал применение МСФО на территории РФ: Федеральный закон от 27.07.2010г. №208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности». [2]

За ним последовали остальные нормативные правовые акты:

- Постановление Правительства Российской Федерации от 25.02.2011г. №107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации (в ред. Постановления Правительства Российской Федерации от 27.01.2012г. №35)»;

- Приказ Минфина России от 22.11.2011г. № 156н "Об определении официального печатного издания для опубликования документов международных стандартов финансовой отчетности";

- Письмо Минфина России от 12.12.2011г. №07-02-06/240 «Об официальном опубликовании документов международных стандартов финансовой отчетности»;

- Приказ Минфина России от 25.11.2011г. №160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации»;

- Постановление Правительства Российской Федерации от 3.03.2012г. №179 "О предоставлении годовой консолидированной финансовой отчетностью";

- Приказ Минфина России от 30.03.2012г. №148 "Об образовании Межведомственной рабочей группы по применению МСФО". [3]

Очевидно, что 2012 год навсегда войдет в историю МСФО в России как переломная веха, как год первого обязательного формирования консолидированной отчетности важнейших компаний страны на основе не национальных российских учетных систем, а Международных стандартов финансовой отчетности.

Начиная с 2012 г. консолидированную финансовую отчетность по МСФО в обязательном порядке начали составлять и представлять все:

- кредитные учреждения;  
- страховые организации;  
- организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг.[4]

Нельзя сказать, что внедрение международных финансовых стандартов в России проходило и до сих пор происходит гладко. Среди трудностей перехода на МСФО можно выделить ряд объективных причин: противоречивое российское законодательство, высокая стоимость процесса трансформации, а также существенные различия между требованиями РСБУ и МСФО. Не последнюю роль в торможении переходного процесса сыграла и субъективная составляющая - нежелание руководителей крупных компаний, организаций и предприятий предоставлять полную прозрачность финансовых отчетов.

Полный переход на МСФО может оказаться длительным и сложным процессом, при осуществлении которого придется решить множество сложных вопросов методического и учетного характера. Многим компаниям для обеспечения соответствия МСФО нужно значительно изменять собственную действующую учетную политику, причем такие ключевые области учета, как признание выручки, учет запасов, финансовые инструменты, планы вознаграждения работников и другое.

Но главной проблемой, не разрешенной и по сей день, является острая нехватка квалифицированных кадров. Большинство предприятий вынуждены привлекать внештатных сотрудников – аудиторов и сертифицированных специалистов, хотя гораздо выгоднее обучить своих сотрудников и иметь собственный персонал, владеющий МСФО.

Да и для самих бухгалтеров такое обучение весьма актуально. Ведь знания МСФО, особенно если они подтверждены международным сертификатом - это весомый бонус в резюме сегодня, и главное условие для получения престижной, высокооплачиваемой работы завтра.

Но найти время на обучение, не нарушая свой рабочий график, современному финансисту не так-то просто.

Сегодня приветствуются все имеющиеся формы обучения для повсеместного внедрения и применения МСФО. Современные технологии предложили оптимальное решение данной проблемы. В настоящий момент существует множество онлайн-курсов по МСФО. Обучаться можно очно и заочно. [1]

Стоит также отметить тот факт, что основное преимущество подготовки отчетности своими силами – то, что компания получа-



ет независимость от консультантов. Взгляд консультанта является сторонним, а не взглядом самой компании. Поэтому если отчетность делает консультант, он вряд ли будет углубляться в специфику компании, и если ваш бизнес имеет особенности, в отчетности, скорее всего, это отражено не будет. По-другому обстоят дела, когда отчетность составляется непосредственно «своими руками». Большую роль играет вовлеченность в процесс подготовки менеджмента. Когда отчетность готовится консультантами, то менеджмент в процесс не вовлечен. А когда отчетность составляется внутри компании, менеджмент постепенно впитывает информацию и старается мыслить понятиями МСФО, и многие ранее невыясненные вопросы становятся понятны руководству.

В итоге, российские организации, которые составляют отчетность по МСФО, имеют большой интерес со стороны иностранных инвесторов, так как эта отчетность им понятна. [5]

Тем временем, недавно Комитет Госдумы по бюджету и налогам одобрил законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности». Данный проект был внесен в Госдуму в конце прошлого года.

Он предлагает существенно расширить действие закона «О консолидированной финансовой отчетности» не только на страховые и кредитные организации, а также компании, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам, но и негосударственные пенсионные фонды, управляющие компании инвестиционных фондов и другие. Кроме того, некоторые категории организаций должны будут перейти на МСФО, начиная с отчетности за 2014 год (ранее – 2015 год). Поправки к закону будут рассмотрены Госдумой в первом чтении в ближайшее время.

Рассмотрение данных поправок является дополнительным свидетельством того, что в ближайшие годы применение МСФО станет обязательным для большинства компаний.

### *Список литературы*

1. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010г. №208-ФЗ "О консолидированной финансовой отчетности".
2. Дмитриева И.М., Машинистова Г.Е., Харакоз Ю.К. Финансовый и управленческий учет в условиях перехода на МСФО. Теория и практика – М.: Юнити-Дана, 2014.

3. Минина М.В. Внедрение МСФО в российскую систему бухгалтерского учета // [www.audit-it.ru](http://www.audit-it.ru).
4. Полозов А.Б. МСФО в России // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты, №10, 2012, с. 70-76.
5. Лысенко Д.В. МСФО в России – текущие вопросы применения // [www.audit-it.ru](http://www.audit-it.ru).

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ С УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ**

**Данина В.А.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

За последние годы российский страховой рынок получил существенное развитие. Однако существует ряд проблем и сложностей, препятствующих эффективному использованию страхового механизма для защиты интересов физических и юридических лиц в нашей стране. К числу важнейших проблем можно отнести низкую страховую культуру населения и нехватку высококвалифицированных специалистов в сфере страхования. Так, большинство страховых компаний испытывают недостаток в страховых агентах, способных донести до клиентов суть тех или иных вопросов; большинство агентов работают в качестве "ходячих калькуляторов", способных лишь рассчитать тариф и выдать страховой полис. Актуарии, андеррайтеры, штатные специалисты и пр. не всегда имеют специальное образование или попросту в течение продолжительного времени не повышают уровень приобретённых ранее знаний. А ведь правильно мотивированный квалифицированный персонал является основой эффективно функционирующей страховой компании.

Повышению уровня страховой культуры в обществе, увеличению количества компетентных агентов, способных

---

\* Научный руководитель - Сусякова О.Н., к.э.н., доцент

качественно представить клиенту страховой продукт, способствует взаимодействие страховых компаний с учебными заведениями. На российском рынке страхования страховщики взаимодействуют с общеобразовательными учреждениями, с учебными заведениями начального и среднего профессионального образования и с высшими учебными заведениями. Взаимодействие страховщиков с образовательными учреждениями проходит в следующих формах: проведение различных конференций и конкурсов научных работ, как среди студентов, так и среди преподавателей страховых дисциплин; профильное и предпрофильное обучение в общеобразовательных школах; проведение элективных курсов; обеспечение учебных заведений страховой литературой, оборудованием, различными наглядными пособиями для более эффективной организации учебного процесса; организация практики студентов; организация олимпиад по страхованию.

Данную практику активно применяют страховые компании, занимающие лидирующие позиции на российском рынке страхования. Так, страховая компания "РЕСО-Гарантия" имеет собственную школу страхования, признанную лучшей в Российской Федерации. Школа РЕСО трижды становилась лауреатом премии "Золотая Саламандра". На территории Российской Федерации расположено 66 филиалов школы РЕСО и 39 региональных корпоративных школ. За 12 лет существования данная школа выпустила уже более 62000 компетентных специалистов [5].

Также страховая компания "Ингосстрах", начиная с 1997 года, ежегодно проводит конкурс научных работ среди студентов 2–5 курсов дневной формы обучения. При оценке работы студента учитывается выбранная тема, её актуальность, важность для страховой компании, практическая направленность, проведённый анализ, полнота раскрытия выбранной темы. Победителям и призерам вручаются дипломы на торжественной церемонии, посвящённой дню рождения «Ингосстраха», и на личные счета перечисляются денежные награды [3].

Но наиболее активно на сегодняшний день с учебными заведениями взаимодействует страховая компания "Росгосстрах", которая занимает лидирующую позицию среди российских страховщиков. По словам директора управления по взаимодействию с учеб-

ными учреждениями ООО «Росгосстрах» Евгения Злобина на сегодняшний день у них налажены партнёрские отношения более чем с 300 учебными заведениями, а стажировку в их компании прошли уже около 13000 студентов. Росгосстрах активно взаимодействует со школами. Так, например, в настоящее время данной компанией реализуется проект введения в учебные программы общеобразовательных школ, начиная с 8-9 классов, элективного учебного курса «Азбука страхования». На бесплатной основе были изданы и распределены около 60000 экземпляров учебников в региональные школы, которые могут выбрать данный курс. Подобного рода взаимоотношения с общеобразовательными учебными заведениями устанавливаются с целью повышения экономической грамотности общества, воспитания нового, грамотного поколения.

Следует отметить, что многие страховые компании активно пытаются работать с учебными заведениями начального и среднего профессионального образования. У компании "Росгосстрах" уже налажены отношения с учебными заведениями данного уровня. В этой области свою работу они начали, заключив договор о сотрудничестве с техническим училищем, которое ведет подготовку страховых агентов уже несколько лет. Для одной из групп данного училища была организована постоянная учебная практика. В результате из всей группы на постоянной основе работать в компании осталось всего 5 чел., и это был самый высокий показатель за все время данного сотрудничества. Таким образом, реальная отдача от взаимодействия с данной категорией учебных заведений невелика, но всё же она есть. На протяжении долгих лет сотрудничества с техникумами, училищами и колледжами компания "Росгосстрах" имела по большей части положительный опыт взаимодействия, нежели отрицательный.

Что касается взаимодействия данной страховой компании с высшими учебными заведениями, то опыт её работы в этой области также велик. В компании "Росгосстрах" существует программа, в рамках которой по всей стране выбираются лучшие студенты, им предоставляется возможность прохождения практики в компании и выплачиваются специальные стипендии. Эта программа существует уже 6 лет, и, безусловно, за это время она уже доказала свою полезность как для непосредственно участников программы, так и для будущего страховой индустрии страны в целом [4].

Только в 2013 г. компания "Росгосстрах" наладила отношения с несколькими крупными ВУЗами страны. Так, 25 июня 2013 г. ректор Сыктывкарского университета Марина Истиховская и директор филиала ООО «Росгосстрах» в Республике Коми Татьяна Тырышкина подписали договоры о сотрудничестве и об организации практики студентов [1]. А 4 октября 2013 г. страховая компания открыла учебные аудитории в Автодорожном техникуме Хабаровска и в Хабаровской государственной академии экономики и права. Аудитории страховых дисциплин были оборудованы цифровой техникой и богатой библиотекой страховой литературы с наглядными пособиями [2].

Следует упомянуть и Всероссийский конкурс студенческих научных работ на призы компании «Росгосстрах», который уже давно стал самым массовым конкурсом научных работ по страхованию в России. За семь лет его проведения свои работы представили около 1500 студентов и преподавателей из десятков учебных учреждений всех регионов страны. По итогам прошедших конкурсов более 80 студентов и их научных руководителей из ВУЗов и колледжей России были награждены денежными призами от компании «Росгосстрах». Свыше 90% всех призов завоевали студенты из регионов Российской Федерации, в которых наиболее остро ощущается недостаток страховых кадров. Десятки лучших студентов - участников конкурса получили предложения для трудоустройства в филиалах компании и были приняты на работу [2].

Таким образом, взаимодействие страховых компаний с учебными заведениями способствует повышению страховой культуры и экономической грамотности населения. Основной целью данного сотрудничества является воспитание нового, грамотного, социально активного поколения людей, способных грамотно и самостоятельно принимать решения в современных рыночных условиях.

### *Список литературы*

1. Компания Росгосстрах открывает аудитории в учебных заведениях Хабаровска // amurmedia.ru.
2. Сыктывкарский государственный университет и ООО «Росгосстрах» договорились о сотрудничестве // [www.syktsu.ru](http://www.syktsu.ru).
3. [www.ingos.ru](http://www.ingos.ru) - Страховая компания «Ингосстрах».

4. [www.rgs.ru](http://www.rgs.ru) - Страховая компания «Росгосстрах».
5. [www.reso.ru](http://www.reso.ru) - Страховая компания «РЕСО-Гарантия».

## **ЗНАЧЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЛЕВЕРИДЖА В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ**

**Денисова С.С.**

**Губанова Е.В., к.э.н.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

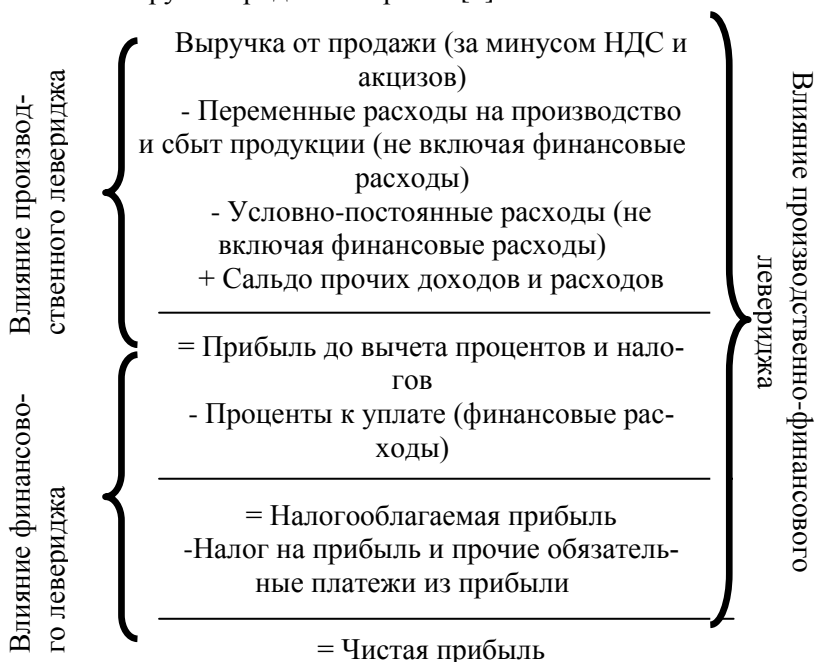
Для коммерческих организаций очень важно определить порог окупаемости затрат, после которого они начнут получать прибыль. Для этого следует использовать метод операционного (производственного) рычага. Используя этот метод, можно установить точку безубыточности, т.е. объем производства, при котором организация полностью покрывает свои затраты, не получая ни прибыли, ни убытка.

Изменение объема продукции, величины себестоимости и ее структуры (отношение переменных и постоянных затрат) оказывают существенное влияние на формирование прибыли. Для контроля за прибылью наряду с расчетом и оценкой безубыточности на основе категории маржинального дохода используется операционный (производственный) рычаг.

Существует три вида леввериджа, определяемые путем перекомпоновки и детализации статей отчета финансовых результатах (см. рис.1). Логика такой перегруппировки в том, что чистая прибыль - это разница между выручкой и расходами двух типов - производственного и финансового характера. Они не взаимозаменяемы, однако величиной и долей каждого из этих типов расходов можно управлять.

Производственный левверидж (англ. leverage– рычаг) – это механизм управления прибылью организации, основанный на оптимизации соотношения постоянных и переменных затрат. С его помощью можно прогнозировать изменение прибыли организации в зависимости от изменения объема продаж, а также определить точку безубыточной деятельности [1].

Сила воздействия производственного леве­риджа зависит от удельного веса постоянных затрат в общей сумме затрат: чем больше их удельный вес, тем сильнее действует рычаг (так как увеличивается маржинальный доход), и, следовательно, чем выше уровень эффекта производственного рычага, тем существенней изменение валовой прибыли даже при незначительном изменении объема продукции (Рисунок 1). После преодоления порога рентабельности (безубыточности) сила воздействия рычага ослабевает, даже если выручка продолжает расти [2].



**Рис. 1. Взаимосвязь расходов, доходов, прибыли и леве­риджа**

Рассмотрим действие производственного леве­риджа на примере ОАО «Калужский двигатель».

Открытое акционерное общество «Калужский двигатель» зарегистрировано 18 января 1993г. Сегодня ОАО «Калужский двигатель» - современная многопрофильная организация, высокомеха-

низированная и автоматизированная, оснащенная уникальным технологическим оборудованием. Это единственная организация в стране, освоившее серийное производство газотурбинных двигателей малой мощности.

ОАО «Калужский двигатель» предлагает следующие виды продукции: газотурбинные двигатели малой мощности для применения в наземных энергетических установках; газотурбинные электростанции, минитеплоэлектростанции и газотурбинные автономные средства электроснабжения. Другое направление развития производства - это выпуск товаров народного потребления. Помимо товаров народного потребления, ОАО «КАДВИ» работает с заказами по гражданской продукции, которые имеют конкретных заказчиков. Поскольку доля гражданской продукции незначительна в общем объеме реализации организации, то рыночная конкуренция не сильно влияет на имеющиеся заказы по причине высокого качества производственных услуг, которые ОАО «КАДВИ» предоставляет своим заказчикам [3].

ОАО «КАДВИ» - стабильная, эффективная работающая современная организация, адаптированная к условиям рыночной экономики и растущей конкуренции, пользующаяся доверием и уважением со стороны партнёров и клиентов.

Произведем расчет показателей для определения производственного рычага (см. Таблица 1).

**Таблица 1. Расчет маржинального дохода и прибыли ОАО «Калужский двигатель»**

<b>Тыс.руб.</b>			
Показатель	Условное обозначение	2012 год	2013 год
Выручка от продажи	ВП	2899932	2968794
Переменные затраты	ПерЗ	2489883,2	2561386,6
Маржинальный доход	МД=ВП- ПерЗ	410048,8	407407,4
Постоянные затраты	ПостЗ	291782,8	288048,4
Прибыль от продаж	П=МД- ПостЗ	118266	119359
Норма маржинального дохода, коэф.	МД/ПерЗ	0,16	0,16



Из приведенных в таблице 1 данных можно определить порог рентабельности, необходимый для управления объемами производства, продаж продукции и ее прибыльности, используя Формулу 1:

$$T_{\text{безуб.}} = \text{ПостЗ} \div (\text{МД} \div \text{ПерЗ}) \quad (1)$$

$$T_{\text{безуб.}} (2012) = 291782,8 \div 0,16 = 1823642,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$T_{\text{безуб.}} (2013) = 288048,4 \div 0,16 = 1800302,5 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, ОАО «Калужский двигатель» получит положительный финансовый результат в 2012 году при выполненном объеме работ свыше 1823642,5 тыс. руб., а в 2013 году – свыше 1800302,5 тыс. руб.

Далее рассчитаем маржинальный запас прочности (Мзп), который показывает повышение фактической выручки от продажи товаров над пороговой, обеспечивающей безубыточность реализации. Для этого воспользуемся формулой 2:

$$\text{Мзп} = (\text{ВП} - T_{\text{безуб.}}) \div \text{ВП} \times 100 \quad (2)$$

$$\text{Мзп} (2012) = (2899932 - 1823642,5) \div 2899932 \times 100 = 37,1\%$$

$$\text{Мзп} (2013) = (2968794 - 1800302,5) \div 2968794 \times 100 = 39,4\%$$

Данный показатель показывает, что если в силу изменений внутренней или внешней среды выручка от продаж организации в 2012 году сократится менее чем на 37,1%, то организация будет получать прибыль, а если более, чем на 37,1% - окажется в убытке. В 2013 году при сокращении выручки от продаж менее чем на 39,4%, то организация будет получать прибыль, а если более чем на 39,4%, то окажется в убытке. Чем выше маржинальный запас прочности, тем лучше для организации.

Для управления прибылью организации необходимо определить и проанализировать производственный леверидж, который помогает менеджерам выбрать оптимальную стратегию организации в управлении затратами и прибылью. Величина производственного левериджа изменяется под влиянием цены и объема продаж, переменных и постоянных затрат, совокупности всех перечисленных факторов.

С помощью производственного левериджа анализируют изменение прибыли организации по отношению к темпам изменения выручки от продаж организации. Эффект производственного левериджа (ЭПЛ) рассчитаем по формуле 3:

$$\text{ЭПЛ} = (\text{МД} \div \text{П}) = (\text{ПостЗ} + \text{П}) \div \text{П} = 1 + (\text{ПостЗ} \div \text{П}) \quad (3)$$

$$\text{ЭПЛ}_{2012} = 4100483,47,8 \div 118266 = 3,47$$

$$\text{ЭПЛ}_{2013} = 407407,4 \div 119359 = 2,41$$

Таким образом, при снижении выручки от продажи организации в 2012 году на 1%, прибыль организации сократится на 3,47%, а при снижении выручки от продажи на 37,1% - достигается порог рентабельности, то есть прибыль в организации будет на нулевом уровне. В 2013 году при снижении выручки от продажи организации в на 1%, прибыль организации сократится на 2,41%, а при снижении выручки от продажи на 39,4% - достигается порог рентабельности, то есть прибыль в организации будет на нулевом уровне.

Анализ приведенных расчетов позволяет сделать вывод о том, что в основе изменения эффекта производственного левевериджа лежит изменение удельного веса постоянных затрат в общей сумме затрат организации. При этом необходимо иметь в виду, что чувствительность прибыли к изменению объема продаж может быть неоднозначной в организациях, имеющих различное соотношение постоянных и переменных затрат.

Таким образом, чем ниже удельный вес постоянных затрат в общей сумме затрат организации, тем больше изменяется величина прибыли по отношению к темпам изменения выручки организации. Эффект производственного (операционного) левевериджа проявляется только в коротком периоде. Это определяется тем, что постоянные затраты организации остаются неизменными лишь на протяжении короткого отрезка времени. Как только в процессе увеличения объема продаж происходит рост суммы постоянных затрат, организации необходимо преодолевать новую точку безубыточности или приспособлять к ней свою производственную деятельность. Иными словами, после такого роста эффект производственного левевериджа проявляется в новых условиях хозяйствования по-новому.

Таким образом, сущность, значимость и эффект операционного левевериджа заключается в следующем:

1. высокая доля постоянных затрат в общей сумме затрат периода характеризуется как высокий уровень операционного левевериджа и свидетельствует о высоком уровне операционного риска;

2. повышение уровня технической оснащённости сопровождается ростом операционного леве­риджа и, соответственно, операционного риска;

3. для организации с высоким уровнем операционного леве­риджа даже малое изменение объёма производства может привести к существенному изменению прибыли.

### ***Список литературы***

1. Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: Учебник. – М.: издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2014 – 384 с.

2. Финансы организаций (предприятий): учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности «Финансы и кредит» / Н.В. Колчина и др.; под ред. Н.В. Колчиной. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 407 с.

3. [www.kadvi.ru](http://www.kadvi.ru) - ОАО «Калужский двигатель».

## **ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ПРЯМЫХ И НАКЛАДНЫХ ЗАТРАТ ПРИ ПОЗАКАЗНОМ МЕТОДЕ УЧЕТА ЗАТРАТ**

**Дмитриева М.В.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

В настоящее время в коммерческих организациях особое внимание уделяется снижению и оптимизации затрат на производство и продажу, что требует систематического контроля издержек производства, для чего требуется информация о затратах по местам их использования, по видам продукции, по организации в целом. Для этого применяют учёт затрат, который может быть осуществлён в различных методах, выбор которого производит сама организация в зависимости от особенностей производства, его сложности, наличия незавершённого производства, длительности производственного цикла, номенклатуры вырабатываемой продукции [1].

---

\* Научный руководитель – Белова Е.Л., к.э.н., доцент

Для калькулирования себестоимости и учета затрат существует много методов. Рассмотрим позаказный метод, основными достоинствами которого является его применение в организациях индивидуального и мелкосерийного производства, где производственные расходы учитываются по отдельным заказам на изделие, кроме этого метод делает возможным сопоставление затрат между заказами, показывает их рентабельность. Недостатком данного метода является то, что при учете затрат присутствует большая часть незавершенного производства и метод обычно требует достаточно большого уровня детализации [2].

По экономической роли в процессе производства продукции затраты подразделяются на основные (сырье и материалы, топливо и энергия на технологические цели, расходы на оплату труда производственных рабочих и др.) и накладные (образуются в связи с организацией и обслуживанием производства и управлением им).

Рассмотрим учет прямых и накладных затрат при позаказном методе учета затрат в Сельскохозяйственном производственном кооперативе «Старки» (СПК «Старки»), расположенном в Дзержинском районе Калужской области. Основным видом деятельности СПК «Старки» является производство сельско-хозяйственной продукции. Объектом учета и калькулирования является отдельная продукция, производимая по отдельному договору (заказу). Для учета и распределения затрат по всем подразделениям в СПК «Старки» формируется отчет «О затратах на основное производство», где делается четкая разбивка общей себестоимости по статьям расходов (см. Таблица 1).

Как видно из таблицы 1, затраты на основное производство СПК «Старки» в 2013 г. возросли на 4479 тыс. руб. по сравнению с 2011 г., и на 1855 тыс. руб. – по сравнению с 2012 г.. По всем статьям затрат за 3 года, кроме затрат на услуги сторонних организаций (по данной статье расходов произошло уменьшение в 2013 г. на 315 тыс. руб. по сравнению с 2012 г., и на 62 тыс. руб. – по сравнению с 2011 г.) наблюдается рост по сравнению с 2011 г.

Наибольший удельный вес в затратах занимают материальные расходы, они составляют 63% от всех расходов в 2011 г., 56,5% - в 2012 г. и 57% - в 2013 г.. Также значительную часть занимают расходы на оплату труда, которые увеличились в 2013 г. на 2001 тыс. руб. по сравнению с 2011 г. и на 1283 тыс. руб. – по сравнению с

2012 г., удельный вес в общей сумме затрат расходов на оплату труда увеличился в 2013 г. на 1,5 % по сравнению с 2011 г. Отчисления на социальные нужды увеличились в 2013 г. на 450 тыс. руб. по сравнению с 2011 г., и на 289 тыс. руб. – по сравнению с 2012г., удельный вес в общей сумме затрат отчислений на социальные нужды увеличился в 2013 г. на 0,2 % по сравнению с 2011 г.

**Таблица 1. Размер и структура затрат основного производства в СПК «Старки»**

Статьи затрат	Абсолютная величина, тыс. руб.			Структура затрат, %		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Материальные затраты, в т.ч.	9672	12296	14151	63	56,5	57
семена (корма)	6646	8136	9469	43	37,6	39
электроэнергия	932	982	1208	7	4,8	5,5
нефтепродукты	784	1485	1306	5	7	6
запасные части	546	615	952	4	3	4,5
услуги сторонних организаций	567	820	505	4	4	2
Затраты на оплату труда	2593	3311	4594	17	15	18,5
Отчисления на соц. нужды	584	745	1034	3,8	3,5	4
Амортизация	1804	3230	3602	11,6	15	14,5
Прочие затраты	757	2162	1515	4,6	10	6
<b>ИТОГО</b>	<b>15410</b>	<b>21744</b>	<b>24896</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Таким образом, от размера расходов организации непосредственно зависит величина финансовых результатов деятельности, а соблюдение организации торговли режима экономии и оптимизации расходов обеспечивает повышение рентабельности ее работы и конкуренции на потребительском рынке.

Выпуск продукции, выполнение работ или оказание услуг, являясь смыслом существования организации и определения основных направлений ее деятельности, поэтому каждая организация должна знать, во что обходится производство и реализация ее про-

дукции, для чего она должна производить его стоимостную оценку (см. Таблица 2).

Проведя анализ данных таблицы 2, можно сделать вывод, что к 2013 г. произошло значительное повышение себестоимости единицы продукции по всем статьям затрат, кроме затрат на содержание основных средств и электроэнергия (данные показатели остались неизменными в 2013 г. по сравнению с 2012 г.).

**Таблица 2. Себестоимость единицы продукции по статьям затрат (на примере 1 ц зерновых и зернобобовых (озимые и яровые) в СПК «Старки»**

Статьи за- трат	Сумма, руб.			Структура затрат, %			Измене- ние (+/-) в струк- туре затрат 2013 / 2011
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	
Оплата труда с отчислениями	32	50	342	13	6	26	+310
Семена и посадочный материал	96	513	422	39	59	32	+326
Удобрения	-	-	110	-	-	8	+110
Затраты на содержание основных средств	75	96	96	31	11	7	+21
Электроэнергия	-	40	40	-	4,6	3	+40
Нефтепродукты	-	48	129	-	5,8	10	+129
Прочие затраты	41	117	192	17	13,6	14	+151
<b>Всего затрат</b>	<b>244</b>	<b>864</b>	<b>1331</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>X</b>

В целом, оценивая картину затрат на основное производство в анализируемой организации, можно отметить небольшое увеличе-

ние в 2013 г. статей затрат по сравнению с предыдущим годом, которое проявляется во влиянии как на финансовые параметры (сумма прибыли, уровень рентабельности продаж и др.), так и на нефинансовые параметры деятельности организации (уровень социальной активности и комфортности, качество обслуживания покупателей, уровень обеспеченности социальными льготами).

СПК «Старки» ведет четкое формирование основных затрат соответственно по производственным отделам и в разрезе каждого отдела - по договорам, а в разрезе каждого договора - по элементам себестоимости, что дает возможность руководителям отделов и всей организации проанализировать состав затратной части и изыскать резервы по ее оптимизации.

Чтобы иметь полное представление о себестоимости продукции, необходимо отнести производственные накладные расходы к заказам. Этот процесс распределения накладных расходов называется поглощением или включением накладных расходов [1]. В СПК «Старки» предварительно рассчитывают накладные расходы по отношению к определенной базе, которую обычно выбирает бухгалтерия в начале месяца. В традиционном калькулировании себестоимости в качестве такой базы выступает фактор затрат, который зависит от объема производства, например, трудозатраты, прямые затраты на зарплату, машино-часы. Для установления предварительно рассчитанного коэффициента накладных расходов заранее оценивается сумма накладных расходов на будущий год, такие оценки делаются в форме гибкого (предварительного) бюджета (сметы) накладных расходов. Такая смета показывает, какие затраты ожидаются при различных объемах производства.

Согласно Приказу об учетной политике в СПК «Старки» при учете затрат на производство продукции применяется калькуляционный метод. Объектом калькуляции является работа в соответствии с заключенным договором.

Общая сумма общехозяйственных (накладных) расходов, сформированных за отчетный период, распределяется на все выполненные в данном периоде работы (услуги) пропорционально окладной части, начисленной за месяц оплаты труда основного производственного персонала.

Перечень статей накладных расходов включает: общехозяйственные расходы (заработная плата персонала управления, аморти-

тизация основных средств, содержание и текущий ремонт зданий, сооружений, инвентаря, охрана труда, подготовка кадров, разъезды по городу работников, телефонные услуги, аудиторские услуги, услуги банка) и производительные расходы (недостачи материалов и изделий и потери от порчи материалов и изделий при хранении, оплата по больничным листам при несчастных случаях, государственная пошлина по судебным и арбитражным делам).

Таким образом, можно сделать вывод, что главная задача в СПК «Старки» при использовании позаказного метода – повышение оперативности контроля за прямыми затратами, что возможно при внедрении основных элементов нормативного метода учета затрат по всем операциям и работам осуществляемым при выполнении заказов.

### ***Список литературы***

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. – М.: Омега-Л, 2011. - 528 с.
2. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: учебное пособие: для студентов высших учебных заведений - Изд. 5-е, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012. - 717 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения: Учебник. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 314 с.

## **ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ СУБЪЕКТОМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Доронина Е.В.**

**Кондрашова Н.Г., ст.преп.**

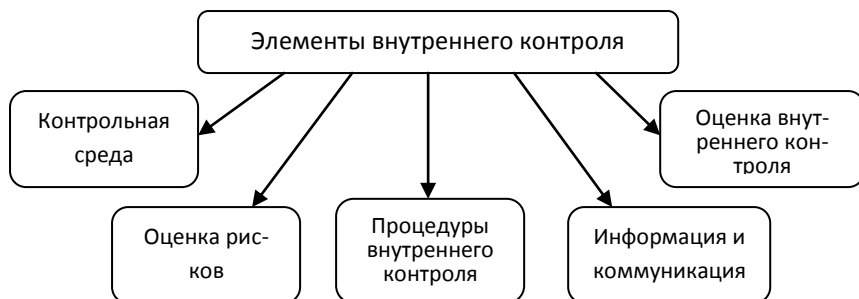
Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Для предотвращения и выявления искажений данных бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности Федеральным законом №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 6.12.2011 года введена обязанность экономическому субъекту организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяй-



ственной жизни. Поэтому организация и осуществление внутреннего контроля является актуальной для экономических субъектов, особенно для субъектов малого предпринимательства.

Введение внутреннего контроля связано с необходимостью получения уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает эффективность и результативность своей деятельности, достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) отчетности, соблюдение законодательства при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета. Он осуществляется при помощи элементов внутреннего контроля, представленных на рисунке 1.



**Рис. 1. Элементы внутреннего контроля**

*Контрольная среда* отражает культуру управления экономическим субъектом, определяет общее понимание и требования к внутреннему контролю и создает надлежащее отношение персонала к его организации и осуществлению.

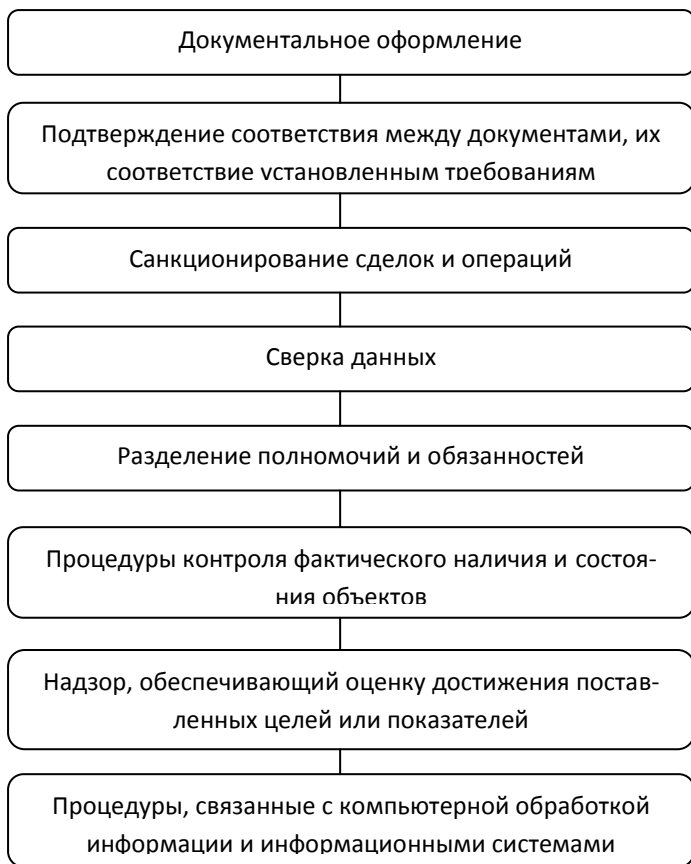
*Оценка рисков* представляет собой выявление и устранение вероятности и последствий, которые могут повлиять на достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности и на недостижение целей хозяйственной деятельности экономическим субъектом.

*Процедурами внутреннего контроля* являются действия, которые помогают минимизировать риски, влияющие на достижение поставленных целей экономическим субъектом. Процедуры внутреннего контроля представлены на рисунке 2.

*Информация и ее распространение* (коммуникация) обеспечивает функционирование внутреннего контроля, основным ее ис-

точником являются информационные системы экономического субъекта. Качество хранимой и обрабатываемой в них информации, а также ее распространение среди сотрудников, влияет на принятие управленческих решений.

*Оценка внутреннего контроля* осуществляется с целью определения эффективности, результативности и необходимости изменения элементов внутреннего контроля. Осуществляется не реже одного раза в год, ее объем определяется руководителем или внутренним аудитором (службой внутреннего аудита) экономического субъекта.



**Рис. 2. Процедуры внутреннего контроля**

Внутренний контроль должен осуществляться на всех уровнях управления экономическим субъектом, во всех его подразделениях, в его осуществлении должен участвовать весь персонал и затраты на его организацию и осуществление должны быть оправданы. Поэтому организация внутреннего контроля определяется в зависимости от характера и масштабов деятельности экономического субъекта и особенностей его системы управления. Так, внутренний контроль могут осуществлять органы управления экономического субъекта; ревизионная комиссия (ревизор) экономического субъекта; главный бухгалтер или иное должностное лицо экономического субъекта, на которое возлагается ведение бухгалтерского учета; внутренний аудитор (служба внутреннего аудита) экономического субъекта; специальные должностные лица. Кроме того, организация и оценка внутреннего контроля может осуществляться экономическим субъектом самостоятельно или внешним консультантом, в том числе аудиторской организацией.

Организация внутреннего контроля оформляется экономическим субъектом документально приказом, распоряжением, положениями должностных и иных инструкций, регламентами, методиками, стандартами бухгалтерского учета на бумажном носителе или в электронном виде. Документация по внутреннему контролю должна регулярно обновляться. Основанием для обновления документации являются результаты периодической оценки внутреннего контроля, организационные изменения, изменения процессов и процедур работы.

Для субъектов малого предпринимательства особенно актуальна рациональность по организации и осуществлению внутреннего контроля. Например, субъект малого предпринимательства при организации и осуществлении внутреннего контроля, не может применить элемент процедуры – разграничения полномочий и ротацию обязанностей, так как численность персонала не позволяет этого сделать. Поэтому руководитель субъекта малого предпринимательства может принять на себя все функции по организации и осуществлению внутреннего контроля и использовать другие процедуры внутреннего контроля, позволяющие покрыть имеющиеся риски (например, надзор). Или привлечь внешнего консультанта для организации внутреннего контроля.

Таким образом, в настоящее время каждый экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Организация внутреннего контроля зависит от характера и масштабов деятельности экономического субъекта и может осуществляться как им самим, так и внешним консультантом.

### ***Список литературы***

1. Федеральный закон от 6.12.2011г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Информация Минфина России №ПЗ-11/2013 «Организация и осуществления экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности».
3. Касьянова С.А., Климова Н.В. Аудит: Учеб. пособие – М.: ИНФРА-М, 2011.
4. Лебедева Е.М. Аудит: Учебник – М.: Академия, 2013.
5. Парушина Н.В., Суворова С.П. Аудит: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2011.
6. Подольский В.Н., Савин А.А. Аудит: Учебник – М.: Юрайт, 2012.

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Доронина Н.П.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

В современном обществе существует множество различного рода опасностей, которые могут угрожать жизни и здоровью человека, а также существует риск нестабильности его материального и социального благополучия. В связи с этим открывается возможность для страховых компаний обеспечить защиту определенных

---

\* Научный руководитель: Сусякова О.Н., к.э.н., доцент

условий существования страхователей, включая защиту их материального положения. Таким образом, отдавая часть своих средств страховщику в виде страховых премий, страхователь получает взамен обязательство страховщика оказать страховую защиту в ходе наступления страхового случая в виде страхового возмещения. Вследствие этого лица, заключившие со страховщиком договор страхования, получают чувство защищенности и уверенности, а, следовательно, данное обстоятельство повышает уровень экономической стабильности в обществе и снижает степень социальной напряженности.

Одним из таких видов страховой защиты граждан является страхование жизни. Под страхованием жизни понимается совокупность видов личного страхования, предусматривающая обязанность страховщика по страховым выплатам в случаях:

1. дожития застрахованного лица до окончания срока страхования или определенного договором страхования возраста;
2. смерти застрахованного;
3. обязанности страховщика по выплате пенсионного обеспечения застрахованному в случаях, предусмотренных договором страхования (окончание действия договора страхования, достижения застрахованным определенного возраста, смерть кормильца, постоянная утрата трудоспособности, текущие выплаты (аннуитеты) в период действия договора страхования и др.) [2].

Исходя из определения сущности страхования жизни, можно выделить ряд преимуществ при заключении такого договора страхования.

Во-первых, может возникнуть ситуация временной нетрудоспособности, когда человек получает травму, возникает определенное заболевание или наступает инвалидность. В таких случаях появляются непредвиденные дополнительные расходы, которые отягощают привычное положение гражданина и возникает необходимость поиска альтернативных источников финансирования данных затрат. Поэтому с помощью страхования жизни можно исключить дополнительную финансовую нагрузку на застрахованного и обеспечить уверенность в будущем.

Во-вторых, в случае смерти гражданина, важно подумать о дальнейшем существовании своих близких, так как помимо моральной утраты, может возникнуть ситуация того, что близким

будет тяжело обеспечить свое материальное положение. Страхование жизни позволяет оказать помощь в денежном эквиваленте в таких непредвиденных случаях.

В-третьих, могут наступить обстоятельства, когда нужны дополнительные затраты, например, связанные с рождением ребенка, или возникает нетрудоспособность по старости, и, для обеспечения нормального существования человека, пенсионного пособия со стороны государства оказывается недостаточно. В связи с этим, страхование жизни также позволяет получить необходимую страховую защиту в виде страхового возмещения.

В рассмотренных случаях подчеркивается необходимость и оптимальность проведения страхования жизни. В то же время, немаловажным аспектом является то, что этот вид страхования является накопительным. Также страхователь может получить дополнительный доход от инвестиционной деятельности страховой компании, что является еще одним плюсом в пользу страхования жизни.

В нашей стране по сравнению с другими странами долгосрочное страхование жизни недостаточно развито. Во всех развитых странах сегмент страхования жизни составляет львиную часть страхового рынка (на его долю приходится от 40% до 80% от общей страховой премии).

Российский рынок на данный момент развивается, и пока наблюдается незначительная доля долгосрочного страхования жизни – до 2013 года страхование жизни занимало примерно 3% страхового рынка. Это, прежде всего, связано с некоторыми особенностями восприятия страхования в российском обществе. В нашей стране уровень страховой культуры достаточно низок, люди проявляют недоверие к страховым компаниям, считают накопительное страхование с возможностью получения инвестиционного дохода неприбыльным, поэтому чаще всего выбирают банковские депозиты.

Был проведен опрос среди граждан РФ [5]. При заключении договора страхования жизни подавляющее большинство граждан – более 70% - ищут выгодные условия страхования. Примерно 68% ориентируются на такой показатель, как известность компании и ее надежность. Около половины респондентов – 47% - привлекает наличие такой услуги, как предоставление семейного пакета страхования.

Рассмотрим показатели страхования жизни в некоторых зарубежных странах (см Таблица 1).

В итоге, незначительная популярность страхования жизни обусловлена недостаточностью понимания идеи страхования как особенно важного механизма защиты от финансовых и моральных потрясений. Возможно, в нашей стране не хватает высококвалифицированных специалистов в области страхования, которые доносили бы до клиентов содержание программ страховых продуктов, осуществляли бы качественные расчеты страховых резервов и тарифов.

**Таблица 1. Характеристика страхования жизни в зарубежных странах [5]**

Страна	Взносы по страхованию жизни, млн.\$	Доля взносов по страхованию жизни в ВВП, %	Взносы страхования жизни на душу населения, \$
Бразилия	13699	1,3	72,5
Великобритания	311691	13,1	5139,6
Германия	94911	3,1	2840,8
Индия	37220	4,1	33,2
Китай	45092	1,7	34,1
Польша	5793	1,7	150,5
Тайвань	41245	11,6	1800,0
Франция	177902	7,9	2922,5
Чешская Республика	2083	1,5	204,1
Япония	362766	8,3	2829,3

Кроме того, российские страховые компании не используют разнообразные каналы продаж. В основном предложение страховых продуктов осуществляется страховыми агентами, а в последнее время страховщики используют банки для продвижения страховых программ. Банки предлагают, в основном, кредитное страхование, т.е. одним из оснований заключения кредитного договора является и заключение договора страхования жизни или страхования от несчастного случая. Сейчас очевидно, что кредитное страхование являлось основным стимулом роста страхования жизни на

протяжении всего 2012 г. Небольшой дополнительный толчок получен и за счет роста продаж инвестиционного страхования жизни. Если в середине 2012 г. доля премий по такому страхованию составляла 7,5%, то к концу следующего года она увеличилась, по крайней мере, до 10% [4].

Развитие страхового маркетинга является залогом успешной реализации страхового продукта. Использование множества каналов сбыта продукции, таких как, телевидение, радио, пресса, Интернет, позволит клиентам больше узнать о пользе страхования жизни и его преимуществ в разрезе получения дополнительного дохода.

Еще одной особенностью российского рынка долгосрочного страхования жизни являются несовершенство российского законодательства по части налоговых льгот и вычетов. Налоговым Кодексом РФ предусмотрен социальный налоговый вычет, который равен фактически произведенным взносам, но не более 120000 тыс.руб. [1]. Он предусмотрен для тех граждан, кто заключил договор добровольного пенсионного страхования, в то время как для других видов страхования жизни вопрос о налогообложении остается в разработке. Данное обстоятельство тормозит развитие страхового рынка и требует тщательной доработки.

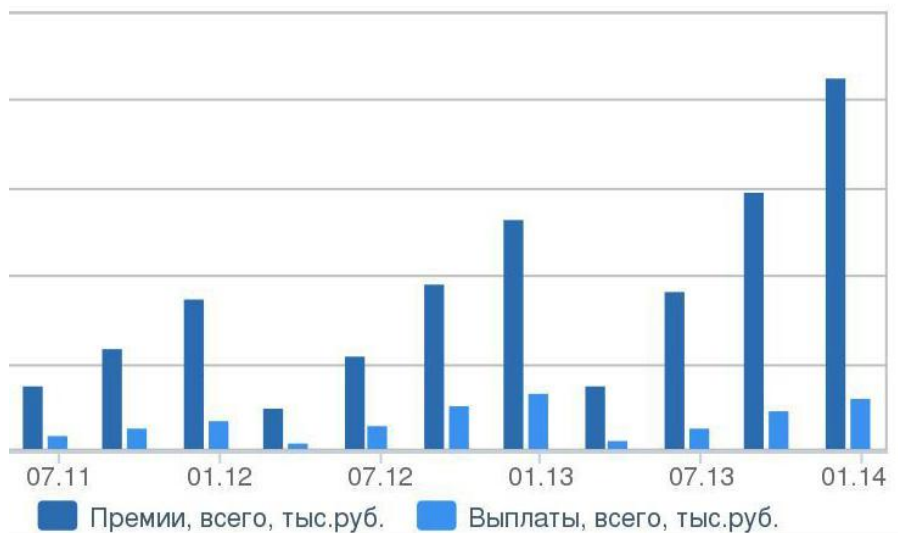
Все же, несмотря на имеющиеся проблемы в области страхования жизни, наблюдается оптимистичная тенденция к увеличению доли страхования жизни на российском страховом рынке (Рис. 1).

Следует отметить, что рост данного сектора страхового рынка напрямую связан с ростом банковского кредитования, страхования жизни заемщика. По оценкам экспертов, граждане нашей страны в течение 2012 г. увеличили свою задолженность перед банками с 5,6 трлн.руб. до 7,7 трлн.руб. или на 38%. В настоящее время главными продавцами полисов страхования жизни являются именно банки, с помощью которых было собрано более 70% премий по данному виду страхования.

Эксперты отмечают, что страхование жизни стало самым быстрорастущим сегментом страхового рынка в 2013 г.: страховщики жизни (всего их насчитывается 48 на отечественном страховом рынке) собрали около 85 млрд.руб. (рост премий составил 65%), выплатив при этом чуть больше 12 млрд.руб. Среди лидеров страхования жизни можно выделить: Ренессанс Жизнь, АльфаСтрахо-



вание-Жизнь, Сбербанк Страхование, Росгосстрах-Жизнь, Алико, Русский стандарт Страхование, Сив Лайф. Десятка лидеров, по оценкам экспертов, собрала порядка 80-90% всех сборов в данном секторе страхового рынка [6].



**Рис. 1. Состояние страхования жизни в РФ с июля 2011 г. по январь 2014 г. [6]**

Таким образом, страхование жизни является одним из перспективных направлений развития отечественного страхового рынка и при решении основных проблем, тормозящих развитие данного вида страхования, повышении страховой культуры населения и грамотном подходе страховых организаций при реализации этого сложного, но такого важного с точки зрения защиты каждого гражданина страхового продукта, возможно добиться социальной стабильности и значительного повышения качества жизни нашего общества.

#### ***Список литературы***

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Приказ Росстрахнадзора №02-02/08 от 19.05.1994г. «Условия лицензирования страховой деятельности на территории РФ».

3. Иванов И. Тенденции российского рынка страхования жизни // [www.dolyariska.ru](http://www.dolyariska.ru).
4. Зарецкий А. Беспрецедентный рост «жизни»: сигнал для перемен // [www.asn-news.ru](http://www.asn-news.ru).
5. [insurclub.ru](http://insurclub.ru) – Клуб страхователей.
6. Рынок долгосрочного страхования жизни // [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru).
7. Статистика рынка страхования жизни. Премии, выплаты, количество договоров // [life.investfunds.ru](http://life.investfunds.ru).

## **СОСТОЯНИЕ УЧЕТА РАСЧЕТОВ В БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ПОДВЕДОМСТВЕННОЙ МВД**

**Дьякова Г.А.  
Ерохина В.Н., к.э.н., доцент**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Бюджетные учреждения, в процессе своей деятельности совершают различные хозяйственные операции, связанные с движением материальных и финансовых ресурсов или принятием обязательств, их проведение приводит к образованию дебиторской и кредиторской задолженности. В настоящее время проблеме образования дебиторской и кредиторской задолженности, анализу причин ее образования и своевременному погашению уделяется значительное внимание.

Образование дебиторской задолженности по целевым источникам указывает на то, что цели, на которые выделены бюджетные средства, не достигнуты или достигнуты за более продолжительный период, чем это предусматривалось при выделении средств. Это может трактоваться как нецелевое расходование средств. Если дебиторская задолженность не закрывается в течение длительного периода, то это приводит к несвоевременной постановке на учет материальных ценностей, что в свою очередь, способствует возникновению недостач, ведет к недостоверности бухгалтерского учета [2].

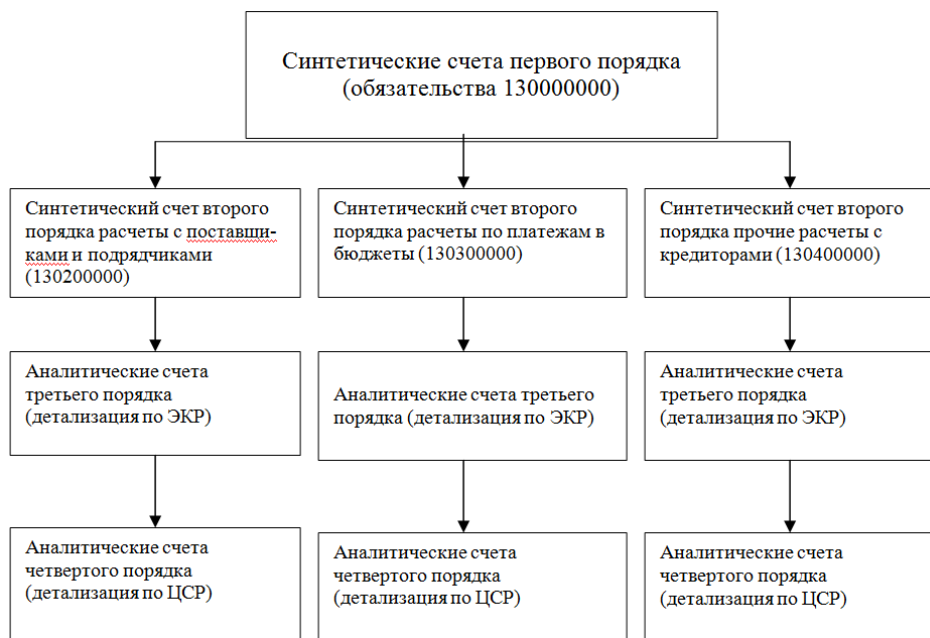
Кредиторская задолженность также может оказывать негативные последствия на деятельность учреждения, например, в виде пени и штрафов как со стороны поставщиков и подрядчиков, так и со стороны государства. Наличие кредиторской задолженности персоналу учреждения по оплате труда может привести к дополнительным расходам бюджетных средств в связи с уплатой процентов (денежной компенсации) [1], а также привлечению руководства учреждения к уголовной или административной ответственности. В составе кредиторской задолженности бюджетных учреждений отражается задолженность перед бюджетом (налоговые обязательства), перед государственными внебюджетными фондами, перед поставщиками и подрядчиками за поступившие материальные ценности, выполненные работы, оказанные услуги, перед сторонними организациями (полученные от них авансы по предстоящим расчетам на основании заключенных договоров), перед подотчетными лицами, перед работниками по депонированной заработной плате и т.д.

Учет дебиторской и кредиторской задолженности в бюджетных учреждениях УМВД России по Калужской области ведется на синтетических и аналитических счетах (рис. 1).

В УМВД России используется четырех-пятиуровневая структура счетов, при которой используется один-два уровня синтетических счетов и два-три уровня аналитических счетов. Для учета дебиторской задолженности в основном используются синтетические счета 0 206 00 000 «Расчеты по выданным авансам», 0 208 00 000 «Расчеты с подотчетными лицами», 0 209 00 000 «Расчеты по недостачам» и открываемые к ним аналитические счета. Кредиторская задолженность учитывается на счетах учета обязательств, в том числе 0 302 00 000 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 0 303 00 000 «Расчеты по налогам и сборам», 0 304 00 000 «Расчеты с прочими кредиторами».

Для четкого контроля образования дебиторской и кредиторской задолженности и анализа причин ее образования каждое бюджетное учреждение должно производить так называемый внутривозрастной (внутренний) контроль деятельности отделов, подразделений, служб и других внутривозрастных структур. Такая деятельность осуществляется либо руководителями, либо специалистами, либо штатными контролерами-ревизорами с целью

контроля хозяйственных операций, обеспечения сохранности денежных и материальных ценностей. В УМВД России по Калужской области создан контрольно-ревизионный отдел, осуществляющий на регулярной основе контроль за организацией и ведением бухгалтерского учета. Основной целью данной проверки являлась проверка законности возникновения дебиторской и кредиторской задолженности и своевременности её погашения, анализ причин роста (снижения) сумм задолженности, проверка правильности отражения в учете расчетов с поставщиками, подрядчиками и подотчетными лицами. Контроль и анализ дебиторской и кредиторской задолженности подотчетных лиц рассмотрим более подробно.



**Рис. 1. Схема синтетических и аналитических счетов, применяемая для учета обязательств**

Дебиторская задолженность в практике бюджетных учреждений возникает чаще всего, тогда когда учреждение перечисляет

аванс поставщику или отпускает покупателям и заказчикам товарно-материальные ценности, оказывает услуги, выполняет работы на условиях последующей оплаты. Основную долю задолженности подотчетных лиц перед УМВД России по Калужской области составляет задолженность по командировочным расходам. В состав командировочных расходов включаются: суточные, выплачиваемые командированному сотруднику за каждый день нахождения в командировке, в том числе и за время нахождения в пути (размер суточных в настоящее время составляет 200 руб.); расходы по найму жилого помещения в месте нахождения в командировке (по фактическим расходам, но не более 550 руб. в сутки); расходы по проезду.

Так, на 1 января 2011 г. задолженность подотчетных лиц составила 1332,6 тыс. руб. из них командировочные расходы (суточные) – 1021,7 тыс. руб., расходы по найму жилья – 210,1 тыс. руб. По состоянию на 1 января 2012 г. отмечено увеличение задолженности подотчетных лиц в 2,3 раза до 3 млн. 56,9 тыс. руб. Данное увеличение связано, прежде всего, с тем, что в декабре 2011 г. денежные средства федерального бюджета были выданы в подотчет сотрудникам управления, убывающим в длительную командировку в Чеченскую республику. По состоянию на 1 января 2013 г. задолженность подотчетных лиц снизилась до 1266,2 тыс. руб.

Кредиторская задолженность подотчетных лиц в проверяемом периоде представлена задолженностью Управления перед сотрудниками по транспортным расходам. Это в первую очередь задолженность УМВД России по Калужской области по возмещению стоимости проезда сотрудникам и членам их семей к месту проведения очередного отпуска. Несмотря на снижение данного вида задолженности по состоянию на 1 января 2013 г. до 105,1 тыс. руб. главной причиной образования задолженности остается недостаточное финансирование по статье транспортных расходов. Проведя анализ расчетов с подотчетными лицами установлено, что в проверяемом периоде денежные средства выдавались под отчет на приобретение товароматериальных ценностей, хозяйственные, транспортные и командировочные расходы. Таким образом, проанализировав состояние бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности в УМВД России по Калужской области можно заключить, что в целом постановка учета расчетов с деби-

торами и кредиторами отвечает предъявляемым требованиям. Однако имели место отдельные нарушения и недостатки: непроведение инвентаризации (сверки) расчетов в установленных законодательством случаях; несоответствие Гражданскому кодексу Российской Федерации договоров с поставщиками коммунальных услуг; несвоевременное списание задолженности с истекшим сроком исковой давности; не соблюдение авансовой дисциплины при расчетах с подотчетными лицами; несвоевременное взыскание дебиторской задолженности.

Для устранения и недопущения впредь выявленных нарушений необходимо усовершенствовать систему учета и контроля дебиторской и кредиторской задолженности.

В целом, исходя из проведенного анализа учета дебиторской и кредиторской задолженности в бюджетной организации УМВД России по Калужской области можно сделать следующие выводы:

- возникновение дебиторской и кредиторской задолженности обусловлено самим фактом ведения финансово-хозяйственной деятельности учреждения, а ее наличие не зависит от субъективных факторов.

- 4-уровневая система нормативного регулирования организации учета дебиторской и кредиторской задолженности позволяет обеспечить формирование полной информации о наличии, состоянии и движении требований и обязательств учреждения, а также контроль за их своевременным погашением или взысканием.

- бюджетная отчетность, как и любая другая бухгалтерская отчетность, предоставляет всем заинтересованным пользователям полную и достоверную информацию о фактическом состоянии дел в бюджетном учреждении.

- УМВД России по Калужской области – это бюджетное учреждение, т.е. организация, созданная органами государственной власти Российской Федерации для осуществления управленческих функций, деятельность которой финансируется из соответствующего бюджета на основе сметы доходов и расходов.

### ***Список литературы***

1. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности. – М.: ТК Велби, Проспект, 2012. – 612с.

2. Купрюшина О.М. Дебиторская и кредиторская задолженность хозяйствующего субъекта: Анализ и контроль. – Воронеж: ВГУ, 2010. – 450с.

3. Парушина, Н.В. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности // Бухгалтерский учет. - 2013. – №3. с. 56-61.

## **ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ООО «КОМПАНИЯ «ВЕКТОР»**

**Евсикова М.И.**

**Кулакова Н.Н., к.э.н.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

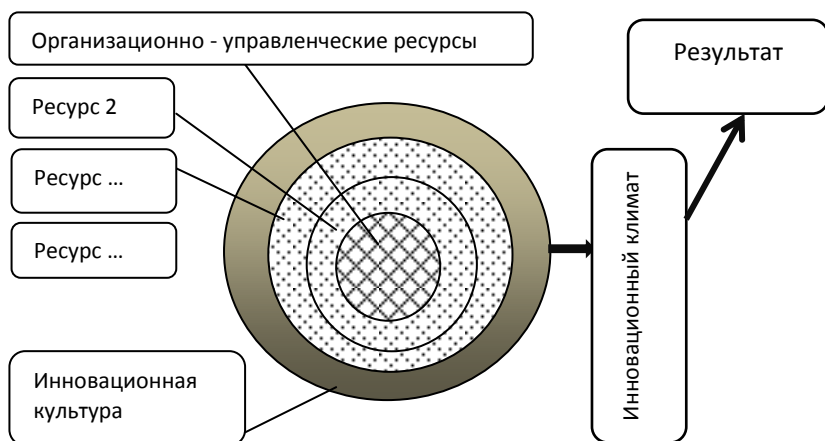
Для выявления сущности и раскрытия содержания категории «инновационный потенциал», необходимо рассмотреть связанные с данным понятием такие категории, как «потенциал» и «инновации».

Понятие "инновация", в общем случае, трактуется как иное решение вновь возникающих потребностей или существующих, создающее некоторые преимущества перед конкурентами и дающие положительный эффект от использования в практической деятельности для удовлетворения потребностей потребителей. Однако необходимо отметить следующее, что процесс создания инновации состоит не в изменении существующего состояния объекта, а в его трансформации в новое качественное состояние.

Источники, возможности, средства и запасы, которые могут быть использованы организациями для решения задач ради достижения целей в определенной области, включает в себя понятие «потенциал». [1] Для осуществления инновационной деятельности фирмы необходимо выявить наличие у неё совокупного потенциала и отдельных составляющих этого потенциала, а в частности: кадрового потенциала; производственно-технологического потенциала; научно-технического потенциала; финансово-экономического потенциала; инновационного потенциала.

С точки зрения ряда исследователей инновационный потенциал организации - это система возможностей и взаимосвязанных

ресурсов фирмы. Структуру системы возможностей и взаимосвязанных ресурсов фирмы можно изобразить в виде колец. Каждое кольцо означает определенный ресурс и в зависимости от важности этого ресурса для реализации конкретного инновационного проекта занимает определенный иерархический уровень. «Результирующая» концепция формирования структуры инновационного потенциала фирмы приведена на Рисунке 1.



**Рис. 1. Структура инновационного потенциала организации**

Оценку инновационного потенциала организации проводят с целью выявления способностей его практической реализации, поэтому главным ресурсом считают организационно-управленческий ресурс, т.е. способность руководителей фирмы организовать и мобилизовать потенциальные возможности фирмы для получения синергетического эффекта системы. В соответствии с особенностями инновационного проекта необходимо расположить по иерархической лестнице другие ресурсы фирмы, и чем более значим ресурс для реализации инновационного проекта, тем он ближе к центру располагается.

Структура инновационного потенциала фирмы, согласно «ресурсного» подхода, состоит из трех его составляющих: ресурсной, внутренней и результативной. Эти три составляющих элемента взаимно сосуществуют, а также предполагают и обуславливают



друг друга. Запасы информационного ресурса с развитием общества и актуализацией использования накопленных знаний не уменьшаются, а напротив, увеличиваются. Однако данный вид ресурсов не носит самостоятельный характер и сам по себе имеет лишь потенциальное значение. Если объединить данный ресурс с другими ресурсами, такими как: опыт, труд, квалификация, техника, технология, энергия, то данный ресурс проявляется как движущая сила инновационного потенциала фирмы. В состав ресурсной составляющей инновационного потенциала фирмы входят финансовые ресурсы. Финансовые ресурсы можно охарактеризовать как совокупность источников и запасов финансовых возможностей, которые есть в наличии и могут быть использованы для реализации конкретных целей и заданий. [3]

В постиндустриальной экономике конкурентоспособная фирма, специализирующаяся на выпуске продукции для удовлетворения потребности покупателей, обязана постоянно совершенствовать продукт, относящимся к трем поколениям - уходящему, господствующему и перспективному. Однако средства в освоение продукта и развитие фирмы нужно вкладывать значительно раньше, чем реальный эффект, который сможет получить фирма в виде расширения доли рынка или укрепления позиций на рынке сбыта продукции. Стратегическое планирование научно-технической политики, в этой связи, требует выявления и прогнозирования тенденций развития каждого поколения соответствующей техники на всех стадиях его жизненного цикла. Так же необходимо спрогнозировать, в какой момент предлагаемое к освоению поколение техники достигнет максимума развития, когда к этой стадии придет конкурирующий продукт, когда целесообразно начать освоение, когда - расширение, а когда наступит спад производства.

Далее проанализируем инновационный потенциал Компании «Вектор» и дадим оценку её стратегии. Компания «Вектор» была основана в 2001 году и занимает одно из лидирующих мест среди калужских фирм, работающих в области эфирного, спутникового и кабельного телевидения.

ООО «Компания «Вектор» осуществляет продажу и установку систем эфирного, спутникового и кабельного телевидения, а также систем охранного видеонаблюдения. Компания предоставляет услуги на подключение телевидения следующих видов: НТВ-

Плюс, Триколор ТВ, Радуга ТВ, Континент ТВ, активно занимается продажей и установкой систем видеонаблюдения компании NOVICAM. Рассмотрим основные экономические показатели деятельности ООО «Компания «Вектор», представленные в Таблице 1.

**Таблица 1. Динамика основных экономических показателей ООО «Компания «Вектор»**

Наименование показателя	Год			2012 год в % к	
	2010	2011	2012	2010 г.	2011 г
Выручка, тыс.руб.	11128,6	10827,5	8111,2	72,9	74,9
Себестоимость продаж, тыс.руб.	9325,8	8813,6	6562,0	70,4	74,5
Фондоотдача, руб./руб.	1,19	1,23	1,24	1,04	1,01
Производительность труда, тыс.руб./чел.	830,3	859,8	1516,6	1,83	1,76
Прибыль от продаж, тыс.руб.	969,3	1105,2	768,7	79,3	69,6
Рентабельность продаж, %	8,7	10,2	9,5	0,8 п.п.	-0,7п.п.

Анализ основных экономических показателей деятельности ООО «Компания «Вектор» показал, что в анализируемом периоде происходит снижение объема выручки от продаж на 27,1%. Себестоимость реализованной продукции в анализируемом периоде также снижается на 29,6%.

Рентабельность продаж на протяжении всего анализируемого периода оставалась низкой и не позволяла фирме развиваться. Более 99% в структуре доходов ООО «Компания «Вектор» занимают доходы, связанные с основным видом деятельности, а удельный вес прочих доходов в структуре не превышает 0,5%. В структуре расходов компании преобладают расходы, связанные с основным видом деятельности, но в течение анализируемого периода доля их снижается с 89,3% в 2010 году до 86,9% в 2012 году.

Оценка инновационного потенциала ООО «Компания «Вектор» показала, что в течение последних трех лет снижаются объемы продаж пакетов спутникового и цифрового телевидения, поэтому компании следует активно работать в направлении совершенство-

вания ресурсного блока, чтобы обеспечить возможности для дальнейшего роста и развития организации.

На основании проведенного исследования было предложено осуществить внедрение услуг цифрового телевидения в стандарте вещания MMDS с целью устранения данных негативных факторов.

Эфирная система MMDS используется для доставки телесигнала с телецентра для частного приёма антеннами MMDS. Система MMDS работает на высоких частотах (2,5-2,6 ГГц), этим обеспечивается высокое качество, большой радиус охвата и большое количество передаваемых телепрограмм.

Для организации цифрового телевизионного вещания ООО «Компания «Вектор» необходимо закупить оборудование. Затраты, связанные с приобретением оборудования составят 1655,1 тыс.руб. При этом для внедрения предлагаемого инновационного проекта у фирмы недостаточно собственных средств, поэтому организация будет вынуждена взять кредит в размере 1497,0 тыс.руб.

Проведенная оценка эффективности инновационного проекта показала, что чистый дисконтированный доход инвестиционного проекта по внедрению вещания по технологии MMDS для ООО «Компания «Вектор» положителен с шестого месяца реализации проекта. Следовательно, проект является эффективным и может рассматриваться вопрос о его принятии. Значения индекса доходности составляют величину более 1 с двенадцатого месяца реализации проекта. Срок окупаемости инновационного проекта по внедрению вещания по технологии MMDS для ООО «Компания «Вектор» составит 7 месяцев и 21 день. Таким образом, можно говорить о том, что проект рентабелен, и его можно принять к реализации.

Одной из приоритетных целей коммерческих организаций является обеспечение устойчивого развития, при этом развитие предполагает повышение эффективности производства, повышение интеллектуального потенциала, расширение экономических связей с поставщиками и покупателями и другие положительные экономические процессы. Только при условии использования в деятельности организации научно-технических новшеств, называемых инновациями могут быть достигнуты цели, поставленные менеджерами фирмы.

### **Список литературы**

1. Гапоненко А. Л. Инновационная деятельность: показатели и методы осуществления // Инновации. – 2011. - № 1. – С. 26–29.
2. Завлин П. Инновационное предпринимательство: организация, статистика, проблемы // Инновации. – 2012. - №3. – с. 50-54.
3. Яковлева Е.А., Гаджиев М.М. К вопросу управления эффективностью инновационной деятельности // Инновации. – 2013. – С. 107–116.

## **МЕТОДЫ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

**Евстигнеева Е.А.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Несостоятельность (банкротство) - признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Основным признаком банкротства является неспособность организации обеспечить выполнение требований кредиторов в течение 3 месяцев со дня наступления сроков платежей. [1]

В соответствии с действующим законодательством о банкротстве предприятия для диагностики их несостоятельности применяется ограниченный круг показателей: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом; коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности. Организация признается неплатежеспособной при наличии одного из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода ниже нормативного значения для соответствующей отрасли;
- коэффициент обеспеченности организации собственными

---

\* Научный руководитель – Костина О.И., к.э.н., доцент

оборотными средствами на конец отчетного периода ниже нормативного значения для соответствующей отрасли;

- коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности < 1.

Анализ и оценка структуры баланса организации проводятся на основе коэффициента ликвидации и коэффициента обеспеченности собственными средствами.

Структура баланса организации признается неудовлетворительной, а организация - неплатежеспособной, если выполняется одно из следующих условий:

1. коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;

2. коэффициент обеспеченности собственными средствами – менее 0,1.

В работе Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой предложена следующая система показателей и их рейтинговая оценка, выраженная в баллах (см Таблица 1). [4]

**Таблица 1. Группировка предприятий по критериям оценки финансового состояния**

Показатель	Границы классов согласно критериям					
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс	VI класс
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,25 и > -20	0,2 - 16	0,15 - 12	0,1 - 8	0,05 - 4	< 0,05 - 0
Коэффициент быстрой ликвидности	1,0 и > -18	0,9 - 15	0,8 - 12	0,7 - 9	0,6 - 6	< 0,5 - 0
Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и > -16,5	1,94-1,7 - 15-12	1,6-1,4 - 10,5-7,5	1,34-1,1 - 6-3	1,0 - 1,5	< 1,0 - 0
Коэффициент финансовой независимости	0,6 и > -17	0,59-0,54 - 15-12	0,53-0,43 - 11,4-7,4	0,42-0,41 - 6,6-1,8	0,4 - 1	< 0,4 - 0
Коэффициент обеспеченности собственными	0,5 и > -15	0,4 - 12	0,3 - 9	0,2 - 6	0,1 - 3	< 0,1 - 0

Показатель	Границы классов согласно критериям					
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс	VI класс
оборотными средствами						
Коэффициент обеспеченности запасов собственным капиталом	1,0 и > - 15	0,9 - 12	0,8 - 9	0,7 - 6	0,6 - 3	< 0,5 - 0
Минимальное значение границы	100	85-64	63,9-56,9	41,6-28,3	18	—

Используя эти критерии, определяем, к какому классу относится анализируемая организация по механизму, представленному в Таблице 2.

**Таблица 2. Обобщающая оценка финансовой устойчивости анализируемого предприятия**

Номер показателя	На начало года		На конец года	
	Фактический уровень показателя	Количество баллов	Фактический уровень показателя	Количество баллов
1	0,32	20,0	0,25	20,0
2	0,87	14,0	0,90	15,0
3	1,78	13,2	1,72	12,3
4	0,55	13,0	0,52	10,6
5	0,44	13,8	0,42	12,6
6	0,57	3,0	0,52	3,0
Итого		77,0		74,6

Учитывая многообразие показателей финансовой устойчивости, различие в уровне их критических оценок и возникающие в связи с этим сложности в оценке риска банкротства, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют производить интегральную балльную оценку финансовой устойчивости. Сущность этой методики заключается в классификации организаций по степени риска, исходя из фактического уровня показателей финансо-

вой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах, по группам:

Учитывая многообразие показателей финансовой устойчивости, различие в уровне их критических оценок и возникающие в связи с этим сложности в оценке риска банкротства, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют производить интегральную балльную оценку финансовой устойчивости. Сущность этой методики заключается в классификации организаций по степени риска, исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах, по группам:

I класс - предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости;

II класс - предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные;

III класс — проблемные предприятия. Здесь маленькая вероятность риска потери средств, но полное получение процентов представляется сомнительным;

IV класс - предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;

V класс - предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

К преимуществам данной модели относят: простоту и удобство вычислительных процедур; методика учитывает диагностику банкротства. К существенным недостаткам относят то, что при проведении анализа по данной модели увеличивается трудоемкость работы в связи с избыточностью и дублированием коэффициентов.

В зарубежных странах для оценки риска банкротства и кредитоспособности предприятий широко используется факторная модель Альтмана. [3]

Впервые в 1968 году профессор Нью-Йоркского университета Альтман исследовал 22 финансовых коэффициента и выбрал из них 5 для включения в окончательную модель определения кредитоспособности субъектов хозяйствования, которая выглядит в виде 1:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5 \quad (1), \text{ где}$$

$X_1$  - (текущие активы - текущие обязательства) / все обязательства;  
 $X_2$  - нераспределенная (реинвестированная) прибыль / сумма активов;

$X_3$  - прибыль до уплаты процентов / сумма активов;

$X_4$  - рыночная стоимость обыкновенных и привилегированных акций / сумма активов;

$X_5$  - объем продаж (выручка) / сумма активов.

По итоговому показателю определяется риск банкротства организации (табл. 3).

**Таблица 3. Вероятность наступления риска банкротства по модели Альтмана**

Значение Z	Вероятность риска банкротства
Менее 1,81	Очень высокая
От 1,81 до 2,7	Высокая
От 2,7 до 2,9	Незначительная
Более 2,9	Низкая

Преимуществом данной модели является то, что переменные отражают различные аспекты деятельности предприятия. Значение Z-счета дифференцировано для производственных и непроизводственных организаций. А как недостаток выделяют то, что значения факторов существенно отличаются в результате особенностей российской экономики, поэтому механическое использование данной модели приводит к значительным отклонениям прогноза от реальности. [2]

Несмотря на наличие большого количества разнообразных моделей, позволяющих спрогнозировать финансовую состоятельность предприятия с той или иной степенью вероятности банкротства, ни одна из предлагаемых моделей не может претендовать на использование в качестве универсальной. Поэтому целесообразно отслеживать динамику изменения результативных показателей по нескольким моделям. В связи с этим, актуальной проблемой является корректировка моделей с учетом региональных и отраслевых особенностей.



### *Список литературы*

1. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)".
2. Бариленко В.И. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие – М.: КНОРУС, 2014.
3. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебник – М.: Дело и Сервис, 2008.
4. Альмухаметова Э.Р. Сравнительная характеристика количественных моделей вероятности банкротства, используемых для диагностики финансового состояния предприятия // [sibac.info](http://sibac.info).

## **ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

**Евстигнеева Е.А.**

**Костина О.И., к.э.н., доцент**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

В Калужской области с 2009 года активно формируется кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины. Его основное развитие осуществляется по трем направлениям:

- производство фармацевтической продукции;
- производство субстанций;
- исследования в области фармацевтики, биотехнологий и биомедицины.

Актуальность исследования заключается в том, что инвестиции играют существенную роль в функционировании экономики. Изменения в количественных соотношениях инвестиций оказывают воздействие на объем общественного производства и занятости, структурные сдвиги в экономике, развитие отраслей и сфер хозяйства региона. Целью работы является анализ инвестиционной деятельности по развитию фармацевтического кластера на территории Калужской области и определение перспектив его развития.

На начало 2012 года на территории Калужской области действовали (были в стадии строительства) следующие производите-

ли фармацевтических средств: «Хемофарм», «Берлин-Хеми», «Ново Нордиск», «АстраЗенека», «Ниармедик Плюс», «Сфера-Фарм» и другие.

Российский фармацевтический рынок постоянно растет (по предварительным оценкам, объем рынка к 2020 году составит 1,5 трлн. рублей) и имеет огромный потенциал.

Созданная нормативная правовая база, способствующая повышению инвестиционной привлекательности и стимулирующая инвестиционную деятельность в Калужской области, имеет недискриминационный характер и применима в отношении всех субъектов инвестиционной деятельности. Комплекс документов включает в себя:

- Закон Калужской области от 16.12.1998г. №31-ОЗ «О государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности в Калужской области»;

- Закон Калужской области от 10.11.2003г. №263-ОЗ «О налоге на имущество организаций»;

- Закон Калужской области от 29.12.2009г. №621-ОЗ «О понижении налоговой ставки налога на прибыль организаций, зачисляемого в областной бюджет, для инвесторов, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории Калужской области.

В соответствии с Законом Калужской области «О налоге на имущество организаций», предоставляются льготы предприятиям - в отношении имущества, используемого для реализации на территории Калужской области инвестиционных проектов, связанных со строительством, с объемом инвестиций от 100 млн. рублей до 300 млн. рублей - на два налоговых периода, от 301 млн. рублей до 500 млн. рублей - на три налоговых периода, свыше 500 млн. рублей - на четыре налоговых периода. Льгота предоставляется начиная с налогового (отчетного) периода, в котором отмечено фактическое начало строительно-монтажных работ. [1]

Рассматривая Закон «О понижении налоговой ставки налога на прибыль организаций, зачисляемого в областной бюджет, для инвесторов, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории Калужской области» можно отметить, что налоговая ставка налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в областной бюджет, в соответствии с п. 1 ст. 284 Налогового ко-

декса Российской Федерации устанавливается в размере 13,5% для следующих категорий налогоплательщиков:

1. Стратегических инвесторов, заключивших соглашение с Правительством Калужской области о сотрудничестве (инвестиционное соглашение), реализующих (реализовавших) стратегические инвестиционные проекты на территории Калужской области, у которых суммарный объем фактически осуществленных капитальных вложений в инвестиционный проект (в течение первых трех лет его реализации), по данным бухгалтерского учета, составил или превысил 3000 млн. рублей. Пониженная налоговая ставка стратегическим инвестором применяется в течение восьми последовательных налоговых периодов, начиная с момента возникновения права на ее применение.

2. Инвесторов, заключивших соглашение с Правительством Калужской области о сотрудничестве (инвестиционное соглашение), реализующих (реализовавших) инвестиционные проекты на территории Калужской области. [2]

Рассматривая финансирование фармацевтического кластера, можно выделить 4 основных группы инвесторов: Инвестиции из бюджета Калужской области в размере 10.9 млрд. руб., инвестиции из Федерального бюджета в размере 17.5 млрд. руб., частные инвестиции в размере 41.6 млрд. руб., а также субсидии Минэкономразвития РФ в общей сумме 2433 млн. руб. [3]

Анализируя перспективы развития инвестиционной деятельности можно сказать, что увеличение доли инвестиций из бюджетов различных уровней будет связано с дополнительным притоком средств федерального бюджета на создание центра высокотехнологической медицинской радиологии на базе ФГБУ "Медицинский радиологический научный центр" Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации в г. Обнинске. [4]

Успешные кластеры в первую очередь должны соответствовать параметрам конкурентоспособности и устойчивости. Формирование уникальных конкурентных преимуществ позволяет кластеру развиваться быстрее, за счет привлечения новых технологий, человеческого потенциала, внедрения инноваций. Калужский фармацевтический кластер уже доказал свою конкурентоспособность на начальном этапе развития.

Дальнейшее развитие предполагается осуществить путем улучшения инвестиционного климата; дальнейшего расширения инфраструктуры путем развития производственной инфраструктуры через подведения коммуникаций к площадкам промышленных парков, строительства технопарка и производственного технопарка; создания благоприятной среды проживания и доступности качественных услуг и создания центров специализированного образования.

Говоря о перспективах развития фармацевтического кластера на территории области, следует учесть возможные риски и угрозы, а также возможности и преимущества инвестирования на территории Калужской области. Для этого был проведен SWOT–анализ (см Таблица 1.

**Таблица 1. SWOT-анализ инвестиционного климата Калужской области**

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Благоприятный инвестиционный климат в регионе                      Высококвалифицированный управленческий персонал                      Налоговые льготы                      Близость к основным автомагистралям и аэропортам                      Развитая производственная инфраструктура</p>	<p>Нехватка ВУЗов на территории области, предоставляющих специализированную подготовку кадров                      Значительная часть кластера находится на начальной стадии строительства (или на начальной стадии производства)                      Конкуренция среди фармацевтических производителей за высококвалифицированную рабочую силу</p>
Возможности	Угрозы
<p>Развитие центра высокотехнологичной медицины                      Развитие международных связей в рамках заключенных соглашений                      Укрепление международного партнерства                      Развитие федерального законодательства по стимулированию кластерного развития в регионах                      Развитие фармацевтического рынка страны</p>	<p>Высокий уровень административного воздействия                      Барьеры таможенного законодательства                      Слабое развитие патентного законодательства в медицинской сфере                      Дефицит высококвалифицированных кадров для производства и исследований в фармацевтической отрасли</p>

Можно с уверенностью отметить, что Калужская область стремится создать благоприятный климат для иностранных и отечественных инвестиций. Для этого Правительство, как правило, берет ответственность за инфраструктурные объекты (линии электропередач, автодороги, мосты, трубопроводы и др.).

Таким образом, в стратегию создания кластера к настоящему времени заложено все необходимое для того, чтобы достичь 10% доли фармацевтики в промышленном производстве региона, создать не менее 3000 новых рабочих мест и развить сотрудничество между иностранными и российскими производителями фармацевтической продукции.

### *Список литературы*

1. Закон Калужской области «О налоге на имущество организаций» Принят Постановлением Законодательного Собрания Калужской области от 30.10.2003г. №750 (в ред. Законов Калужской области от 28.11.2003г. №269-ОЗ, от 31.03.2004г. №301-ОЗ, от 28.06.2004г. №319-ОЗ, от 4.10.2004г. №350-ОЗ, от 21.09.2005г. №115-ОЗ, от 5.07.2006г. №224-ОЗ).

2. Закон Калужской области «О понижении налоговой ставки налога на прибыль организаций, зачисляемого в областной бюджет, для инвесторов, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории Калужской области». Принят Постановлением Законодательного Собрания Калужской области от 24.12.2009г. №1512 (в ред. Законов Калужской области от 29.11.2010г. №74-ОЗ, от 29.11.2011г. №217-ОЗ).

3. Постановление Правительства Калужской области «О прогнозе социально-экономического развития Калужской области на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов, сценарных условиях формирования отдельных показателей проекта бюджета на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» от 9.08.2012г. №405

4. Постановление Правительства Калужской области от 25.03.2013г. №150 «Об Инвестиционной стратегии Калужской области до 2020 года.

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДИНАМИКА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Жилович В.Э.\*

Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Инвестиции - (или капиталовложения, капитальные затраты) — финансовые средства, затрачиваемые на строительство новых и реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий на жилищное, коммунальное и культурно-бытовое строительство. [1]

Калужская область входит в число лидеров по привлечению иностранных инвестиций в экономику региона. В регионе разработана четкая стратегия инвестиционного развития, сформирован благоприятный инвестиционный климат. [2]

Ключевые пункты инвестиционной стратегии - размещение производств в индустриальных парках и особых экономических зонах (ОЭЗ), низкие риски инвестирования, налоговые льготы и законодательно закреплённая административная поддержка со стороны органов власти и специально созданных институтов развития (Корпорация развития Калужской области (КРКО), Агентство регионального развития, Агентство инновационного развития и ООО «Индустриальная логистика»). У каждого из институтов свои задачи, своя зона ответственности. Их деятельность курирует Министерство экономического развития Калужской области.

Порядка 10 лет привлечение инвестиций является приоритетным направлением развития Калужской области. За эти годы область привлекла на свою территорию достаточно крупных иностранных инвесторов, размещающих свои производства в созданных индустриальных парках, которые представляют собой организованные для целей промышленной застройки площадки с развитой инфраструктурой, обеспеченные водоснабжением, газоснабжением, электроснабжением, подъездными путями и т.д., предназначенные для размещения нескольких производств.

---

\* Научный руководитель – Тютин Д.В., к.э.н., доцент.

В Калужской области создана отличная логистическая структура, обеспечивающая все циклы производства, начиная от подвоза сырья и заканчивая доставкой продукции потребителю. Здесь есть не только автомобильные и железные дороги, но и инфраструктура, необходимая для хранения различных товаров.

С 2012 г. на базе старого аэропорта «Грабцево» идет реализация проекта строительства нового международного аэропорта «Калуга». Крупные инвесторы области заинтересованы в придании ему статуса международного транспортного центра: они планируют использовать его для перевозки промышленных грузов.

Пойдя по пути создания индустриальных парков, руководство региона правильно оценило потребность инвесторов в качественном сервисе, поэтому под эгидой Министерства экономического развития Калужской области была создана система институтов развития. Корпорация развития Калужской области — её важная часть. Правительство региона использует КРКО как инструмент реализации инвестиционных проектов. Корпорация осуществляет сопровождение инфраструктурных проектов и развитие инженерной и логистической инфраструктур парков, а также решает одну из главных задач — организует финансирование проектов. (см. рис. 1)

По мере того как складывалось представление об инвестиционной привлекательности Калужской области, формировалась система отраслевых приоритетов её развития. Ключевыми считаются кластеры производства автомобилей и автокомпонентов, фармацевтики и биотехнологий. Вслед за созданием автосборочных производств область вступила на путь глобальной локализации.

В целях диверсификации экономики и повышения её конкурентоспособности в Калужской области созданы условия для развития сопутствующих кластеров в сферах сельского хозяйства, туризма, приборостроения, ядерной медицины. Огромным инвестиционным потенциалом обладают транспорт и логистика. В индустриальном парке «Детчино» формируется агротехцентр. Его основу составляют ведущие немецкие компании Grimme и Lemken (обслуживание сельскохозяйственной техники), BigDutchman (инновационное оборудование для животноводства и птицеводства) и WolfSystem (производство и строительство помещений для сельского хозяйства), а также российско-германский многопрофильный сельско-

хозяйственный холдинг «ЭкоНива». В «Детчино» предполагается создать отраслевой центр обучения специалистов.



**Рис 1. Карта инвестиционных проектов на территории Калужской области**

В основе создания благоприятного инвестиционного климата лежит совершенствование нормативно-правовой базы, предусматривающей предоставление инвесторам: налоговых льгот, бюджетных кредитов и бюджетных инвестиций, субсидий на возмещение затрат в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ и оказанием услуг, предоставление государственных гарантий; обеспечение информационной поддержки инвесторов; предоставление инвестиционного налогового кредита, а также участие органов государственной власти Калужской области в разработке и реализации отдельных инвестиционных проектов и областных целевых программ.



По прогнозам аналитиков, к 2020 г. Объём инвестиций резидентов индустриальных парков увеличится до 240 млрд. руб. Прямой мультипликативный эффект составит 26 руб. вложений инвесторов на 1 руб. затрат КРКО. В Калужской области появится около 25 тыс. новых рабочих мест. Налоговые поступления в бюджет области составят более 5 руб. на 1 руб. бюджетных затрат. [3]

### ***Список литературы***

1. [www.investkaluga.com](http://www.investkaluga.com) - Инвестиционный портал Калужской области.
2. [invest.kaluga.ru](http://invest.kaluga.ru) - Корпорация развития Калужской области.

## **ТВОРЧЕСКИЕ ИНДУСТРИИ КАК ФАКТОР ПРОСТРАНСТВЕННОГО СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ**

**Жукова Д.Д.\***

Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Развитие экономики знаний определяет условия трансформации экономического и пространственного развития территорий. Экономический мир устанавливает специфические отношения с территориями. Территории должны вырабатывать новую стратегию, позволяющую прикрепить к себе склонные к миграциям перспективные компании, находящиеся в фазе активного экономического роста.[1]

Местными экономиками должен быть сформирован новый опорный каркас пространственной организации, основой которого должны выступить городские агломерации - инновационные и управленческие центры, концентрирующие в себе экономическую активность, выступающие источником изменений и тянущие за собой локальные сети расселения, капиллярные транспортные сети, новые системы инфраструктур и концентрирующие на терри-

---

\* Научный руководитель – Тютин Д.В., к.э.н., доцент

ториях современные мировые образцы человеческого общежития и структур повседневности. В условиях постиндустриального развития меняется характер экономики: стоимость продукта на три четверти связана с креативностью, и наиболее передовой инновационный бизнес идет туда, где для него есть ресурс - люди. [2] Территории, которые втягиваются в «гуманитарную экономику» («экономику знаний» и «экономику впечатлений»), создают добавленную стоимость за счет высокой компетенции человеческого капитала.

Роль пространственной экономики в региональном развитии с позиций накопления человеческого капитала рассматривают К. Карлсоном и В. Цангом. Предлагаемая ими модель описывает динамическую взаимозависимость между накоплением человеческого капитала, региональным разделением труда и пространственной структурой экономики. Анализ на основе этой модели позволяет оценить, как различия в человеческом капитале оказывают влияние на общее экономическое пространство. [3]

Действенные инструменты муниципального развития – поддержка бизнеса в сфере культуры и творчества, создание «коммуникативных площадок», в число которых могут войти новые творческие и культурные центры, соединяющие функции культурного производства и культурного потребления. «Творческие» кластеры являются наиболее трудно прогнозируемой формой организации деятельности, поскольку основаны на результатах эксплуатации нематериальных активов территории, многообразном современном искусстве и творчестве. Концепция «креативной экономики» рассматривает культуру и творчество как главные ресурсы обновления и развития.

«Экономика впечатлений» дает предпосылки структурной перестройке, развитию сферы услуг, изменению структуры занятости повышению доходов территории. Кроме того, творческие индустрии и «креативный класс» формируют привлекательность для человеческих потоков, что обеспечивает мультипликативный рост посетителей, увеличивает нагрузку и доходность индустрии посещений, дает стимулы развития туристического кластера. Они формируют инвестиционную привлекательность, улучшают имидж территории и приносят доход в местный бюджет. Роль творческих индустрий в развитии

территории - это роль «организатора» социального, гуманитарного пространства. Творческие индустрии – это предпосылки («каналы») установления гуманитарных связей территории.

Формирование культурных индустрий и индустрии посещений повысит привлекательность территории с точки зрения нового расселения, интенсификации процессов рурбанизации.

Арт-конверсия старопромышленных объектов (лофт и неолофт) и пространственные констелляции арт-объектов под открытым небом предполагает творческую модернизацию нефункционирующих промышленных строений посредством «заселения» в них коммерческих организаций, специализирующихся в сфере «экономики впечатлений». Присутствие этих организаций обеспечит институционализацию культурной, творческой, гуманитарной составляющей развития местного сообщества. Кроме того, ресурсы этих организаций будут направлены на формирование уникальности и представительских характеристик тех старопромышленных объектов, в которые они заселены. Это обеспечит дизайн среды, архитектурных форм, развитие благоустройства и продвижение креативного творчества «во вне». Последнее может выражаться в развитии пространственных констелляций арт-объектов, которые станут продолжением экспозиции творческих лабораторий под открытым небом. Эти эффекты обеспечат дизайн среды, уникальность территории, будут способствовать формированию притока посетителей и новых жителей.

Традиционно, лофт и неолофт- это места сосредоточения творческой интеллигенции: апартаменты одновременно выступают как мастерская, музыкальная студия, творческая лаборатория и др. Лофт в классическом понимании - это апартаменты в старом индустриальном здании (заводе, фабрике, котельных, складском помещении) с большой площадью, высокими потолками и панорамным остеклением. В отличие от классического лофта, обычно размещающегося в бывшем промышленном здании, неолофт проектируется и строится «с нуля» - новодел стилизуется под уже существующие строения, выступающие прототипом.

Данное направление может представлять интерес с точки зрения перспектив нового расселения, формирования зоны проживания «золотых воротничков», а также развития культурных индустрий и креативного творчества. Известный американский социолог

лог Ричард Флорида доказывает, что постиндустриальная экономика рождает новую породу людей. Независимые профессионалы, которых Р. Флорида описывает как новый, восходящий «творческий класс», в настоящем становятся более влиятельной силой. Американский исследователь Дэниел Пинк описывает феномен «нации свободных агентов», для которых принципиальна определенная «плотность» культурной среды, творческая обстановка и новое качество жизни. Они объединяются в неформальные сети, которые для них важнее, чем формальные организации. Именно к этому классу относятся и представители творческих индустрий, включенные в разнообразные творческие проекты. [4]

Похожую мысль высказал советник британского агентства «Arts and Business» Эндрю Мак-Илрой: «Творческая экономика – это в первую очередь люди; и развитие творческих индустрий – своего рода человеческая алхимия. Сегодня все пытаются выяснить, какие надо создать условия, чтобы искусственно вызвать в наших городах эффект, который в эпоху Возрождения возник сам собой. Я лично не знаю ни одного рецепта, который давал бы надежные результаты. Тем не менее, это происходит». [5]

Творческие индустрии развиваются, прежде всего, в форме малого бизнеса и как объясняет директор Института популярной культуры Манчестерского университета Джастин О’Коннор, такая форма институционализации возникла в Великобритании благодаря программе поддержки малого предпринимательства, создававшей очень выгодные условия для всякого, кто хотел открыть малый бизнес. [6]

В современных условиях меняется характер экономики. В эпоху индустриальных экономик опорный каркас расселения и пространственного развития территорий формировался вокруг месторождений сырья, ресурсных источников, создаваемых производств, транспортных и торговых магистралей. Основой организации экономики в современных условиях является обладание специфическими знаниями и креативными способностями. Инвестиционный процесс в этой экономике, в основном, сводится к инвестированию в формирование информационной компетентности и креативных способностей, то есть к инвестированию в образование, формированию «экономики

знаний» и «экономики впечатлений», культивированию человеческого капитала (профессиональных компетенций).

### ***Список литературы***

1. Архангельская Н. Где живет свободный агент // Эксперт. - №7. – 2008. – С. 84.
2. Мак-Илрой Эндрю. Культура и бизнес. Путеводитель по фандрейзингу. М.: Классика XXI, 2005.
3. О'Коннор Дж. Культурная политика как влияние: Экспорт идеи «творческих индустрий» в Санкт-Петербург // Творческие индустрии в России. Культурные стратегии: Экспертный клуб. Вып. 3. М.: Институт культурной политики. - 2004. - С. 12–34.
4. Тютин Д.В. Перспективы формирования региональных пространственно-организованных кластеров конкурентном развитии территорий (по материалам Калужской области) // Экономика и управление. - №8 (58). – 2010. – С. 35-41.
5. Karlsson C. The role of universities in regional development Endogenous human capital and growth in a two-region model / C. Karlsson, W. Zhang // The Annals of Regional Science. – 2001. – P. 35.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА ОСНОВЕ ИХ НОРМИРОВАНИЯ**

**Зайцева А.С.\***

Калужский филиал Финансового универ-  
ситета при Правительстве РФ

Полное и своевременное обеспечение организации сырьем и материалами является необходимым условием выполнения планов по производству продукции, снижению её себестоимости, росту прибыли, рентабельности.

Нормирование запасов – это процесс формирования запасов сырья, материалов, необходимых для обеспечения ритмичности работы организации.

---

\* Научный руководитель – Белова Е.Л., к.э.н., доцент

Норматив запасов организации – это величина минимальная, но достаточная для обеспечения непрерывного производственного процесса [2].

Главная цель нормирования запасов заключается в снижении их относительной величины (в днях потребления) и изменения абсолютной величины (в натуральных единицах).

При переходе к рыночным отношениям, большинство организаций отошло от нормирования оборотных средств, выделяемых для образования запасов сырья, основных материалов, покупных изделий и полуфабрикатов из-за нестабильной экономической ситуации в стране, непостоянного потока денег на расчетном счете организации и неплатежеспособности некоторых покупателей.

В настоящее время проблема четкого нормирования оборотных средств стала достаточно актуальной, организации возвращаются к этому, заново возвращая утерянный порядок и документацию.

В современных условиях на пути вступления России во Всемирную торговую Организацию (ВТО) и внедрением в российской практике МСФО становится актуальным создание системы нормирования запасов на базе ABC-анализа. Это позволит составлять отчеты об управлении запасами с учетом международных требований.

Смысл ABC-анализа состоит в том, чтобы разделить (классифицировать) номенклатуру запасов на три группы (категории) «А», «В», «С». Самая важная группа «А», согласно принципу Парето, будет самой маленькой по количеству наименований. И наоборот, самая большая группа запасов по количеству наименований «С» будет состоять из наименее важных запасов. Соответственно упрощается задача управления складскими запасами. Вместо того чтобы тратить одинаковое время (или ресурсы) на управление всем объемом запасов, что нерационально, основное внимание (и время) уделяется немногочисленным важным запасам.

«Важность» запаса определяется по какому-то определенному признаку или комбинации признаков. В качестве такого признака могут выступать: количество сделок с данными запасами; себестоимость запасов; объем реализации запасов в продажных ценах, по себестоимости или в натуральном выражении и т.д.

Среднестатистические группы «А», «В», «С» имеют следующие процентные соотношения:

Группа «А»: 10-20% номенклатуры, доля в результате 50-80%;

Группа «В»: примерно 30% номенклатуры, доля в результате 10-15%;

Группа «С»: 50-60% номенклатуры, доля в результате 5-10%.

Часто вводится еще одна группа – группа «D». Это «мертвые» запасы (неликвидны).

Для каждой выделенной группы разрабатываются свои методики управления. Конкретные методики управления запасами носят характер «ноу-хау» и зависят от вида запаса, отрасли, конкурентного окружения и других факторов. Однако существуют общие рекомендации.

К категории группы «А» относят наиболее важные запасы, которые необходимо часто контролировать. Они требуют точного учета. С этой группы необходимо начинать управление запасами и тратить на нее наибольшее время.

В категорию группы «В» включают те запасы, которые имеют меньшую значимость в обеспечении бесперебойного процесса и формирования конечных финансовых результатов. Данные запасы контролируются реже (раз в месяц), чем запасы группы «А».

В категорию группы «С» включаются все остальные запасы с низкой стоимостью, не играющие значимой роли в формировании конечных финансовых результатов. Контроль за их использованием осуществляется раз в квартал.

Методика ABC-анализа предусматривает следующие этапы:

- Для каждой статьи запаса нужно умножить расчетное среднее количество единиц, используемых за этот период, на расчетную цену единицы запаса для получения совокупной стоимости приобретения.

- Группируют все статьи, указанные выше, в порядке уменьшения стоимости приобретения, а затем делят их на категории «А», «В», «С» [3].

Можно применять также XYZ-анализ. При использовании данного метода анализа запасы распределяют в соответствии со структурой их потребления. Результатом XYZ-анализа является классификация товаров по трем группам: «X», «Y», «Z». К группе

X относятся запасы, потребление которых носит постоянный характер, к группе Y – сезонный характер, к группе Z – нерегулярный характер.

Как правило, номенклатурные позиции со значением коэффициента вариации от 0 до 10% относят в категорию X, от 10 до 25% - в категорию Y, остальные – в категорию Z. Такая классификация запасов позволяет повысить эффективность принятия решений в области закупки и складирования.

Совместное использование ABC - анализа и XYZ-анализа может дать эффект больший чем их раздельное применение. Важно подобрать для каждой из девяти получившихся групп (AX, BX, CX, AY, BY, CY, AZ, BZ, CZ) адекватную модель управления запасами.

Например, для группы AX необходимо осуществлять очень тщательное планирование запасов, товары, группы AZ лучше поставлять под заказ. Конкретных рекомендаций, как и в случае ABC - анализа – нет, так как каждая организация сама с учетом своих особенностей должна выбрать приемлемый для себя способ.

В данной статье были предложены общие рекомендации, позволяющие эффективно управлять производственными запасами организации.

Таким образом, можно сказать, что объединение данных о соотношении количества и стоимости ABC-анализа с данными соотношения количества и структуры потребления XYZ-анализа позволяет получить ценные инструменты планирования, контроля и управления для системы снабжения в целом, и управления запасами в частности. Совершенствование нормирования приводит к улучшению организации снабжения, выявлению причин, виновников отклонений использования запасов, принятию мер по устранению неблагоприятных отклонений, ускорению оборачиваемости запасов, в том числе путем установления четких поставок и обеспечения их выполнения, оптимального выбора поставщиков, налаженной работы транспорта.

### ***Список литературы***

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утв. Приказом Минфина



РФ от 9.06.2001 №44н, (с изм. от 27.11.2006 №156н, от 26.03.2007 №26н, от 25.10.2010 №132н).

2. Алексеева А.И., Васильев Ю.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие.– М.: Финансы и статистика, 2011. – 529 с

3. Кудрявцев, В.М. Модели управления запасами: учеб. пособие - М.: Финансы и статистика, 2010. – 150 с.

4. Авдеева Е.С., Денисов В.Т. АВС-анализ и сезонная компонента промышленного предприятия // Российское предпринимательство. — 2011. — №1 — С. 104-109.

## **ВОПРОСЫ СТРУКТУРНОГО И ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЛУЖСКОГО РЕГИОНА**

**Зарапина А.О.\***

Калужский филиал Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте РФ

За последние десять лет Калужская область превратилась в финансово самодостаточный регион и смогла присоединиться к списку 11 крупных российских регионов-доноров.

Успех поражает: в 2011 году было подписано 19 новых инвестиционных соглашений, заработало 9 новых предприятий. Создание комфортного делового климата и массированное привлечение крупных иностранных инвесторов — все это дало мощный толчок к росту областных доходов и укреплению лидирующих позиций региона на экономической карте России. Поэтому у области появилось уникальное преимущество: возможность использовать экономический рост для модернизации предприятий традиционной экономики и масштабнее поддерживать инновационный малый бизнес [1].

Так же в 2011 году Калужская область третий год подряд стала лидером в стране по индексу промышленного производства [2]. Его рост составил 27,1% при среднероссийских 4,7%. Объем ВРП достиг 267,7 млрд. рублей и увеличился почти на 15%. Этот пока-

---

\* Научный руководитель – Тютин Д.В., к.э.н., доцент

затель рос быстрее, чем в Китае (около 10% ежегодно). Взятый несколько лет назад курс на привлечение иностранных инвестиций в экономику региона себя полностью оправдал.

Ежегодно не менее тысячи калужан начинают свой бизнес. Задача Калужской области — сделать меры поддержки максимально соответствующими потребностям предпринимателей. В 2011 году общая сумма субсидий в рамках программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Калужской области» составила 59 млн. рублей для 120 предприятий.

В рамках развития инновационного предпринимательства с 2007-го по 2011 год поддержку получили более 40 малых предприятий, реализующих наукоемкие разработки.

Одно из важнейших направлений — поддержка информационных технологий в компаниях. 22 декабря 2011 г. в Обнинске состоялась церемония открытия Академического учебно-исследовательского центра информационно-коммуникационных технологий (АУНИЦ) – совместного проекта Администрации Калужской области, ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС), компаний Kraftway и Microsoft.

На сегодняшний день три обнинские компании уже получили статус резидента фонда «Сколково». Использование ресурсов «Сколково» крайне важно для компаний, которые проводят научные исследования.

В регионе активно формируется автомобильный кластер, в котором предприятия – производители автомобилей кооперируются с организациями, производящими автокомпоненты, и сотрудничают с учреждениями, занимающимися подготовкой кадров для автомобилестроения.

Немаловажное значение имеет наличие в регионе наукоемких производств в сфере атомной энергетики и энергосберегающих технологий, космической техники, лазерной и оптоволоконной электроники, телемеханических устройств и электронного приборостроения.

Стремительно развивается высокотехнологичный фармацевтический кластер. Деловыми партнерами региона стали крупнейшие иностранные фармкомпании: с 2007 г. в г. Обнинске работает «Хемофарм», которая экспортирует медицинские товары за рубеж. Активными темпами строятся заводы компаний «Ново-Нордиск»,

«Астра-Зенека», «Ниармедик-Плюс». Калужский фармацевтический кластер объединяет более 50 организаций, осуществляющих подготовку кадров, разработку новых технологий, выпуск продукции[3].

В настоящее время продолжается наполнение резидентами индустриальных парков в Калужской области. Опережающими темпами начинает формироваться транспортно-логистический кластер. На это оказали влияние: с одной стороны - бурный промышленный рост породил дополнительные материальные потоки и, соответственно, дополнительную нагрузку на логистическую инфраструктуру региона, а с другой - создавшаяся сложная транспортная ситуация в московском регионе, связанная с увеличением транспортного потока.

Логистические комплексы как конкурентное преимущество для развития промышленности получают свое развитие не только в индустриальных парках «Росва» и «Ворсино», но и как независимая отрасль, направленная на обслуживание транспортных потоков, включая авиатранспортное сообщение. В 2012 году достигнуты договоренности о развитии двух международных аэропортов «Калуга» и «Ермолино».

В рамках данного кластера стартовал проект создания первого в Российской Федерации «сухого порта» - «Фрейт Вилладж Калуга». Это уникальный объект, не имеющий аналогов в России, позволяющий разместить на одной площадке независимые транспортные, складские, распределительные компании, поставщиков логистических услуг, промышленные и торговые предприятия с прямым доступом к мультимодальному терминалу и основным грузовым коридорам.

В Калужской области созданы предпосылки для формирования агропромышленного кластера (например, проекты «Мещовская роботизированная ферма на 4800 голов», «Центр генетики «Ангус»).

Позитивная динамика, складывающаяся в экономике Калужской области, рост инвестиций, создание новых рабочих мест, развитие социальной сферы, а также реализуемые программные мероприятия в сфере занятости обеспечивают стабильную ситуацию на региональном рынке труда. С 2006 года - года начала активного формирования индустриальных парков и технопарков на террито-

рии Калужской области - создано свыше 18000 новых рабочих мест.

Несмотря на отмеченные успехи в сфере реализации экономической политики в регионе, в настоящее время существует ряд проблемных вопросов, сдерживающих качественные изменения в социально-экономическом развитии, в том числе:

1. Незначительные затраты бизнеса на модернизацию и технологические инновации в промышленности, несоизмеримые с реальными потребностями экономики в расширении спектра принципиально новой конкурентоспособной продукции.

Об этом свидетельствуют:

- невысокие показатели выпуска экспортно-ориентированной продукции;
- невысокий удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной промышленной продукции;
- низкий уровень производительности труда на традиционных предприятиях.

Одной из главных причин подобной ситуации является низкий уровень инвестиций в инновации, которые позволили бы обеспечивать непрерывное обновление технической и технологической базы производства, снижать себестоимость, осваивать и выпускать новую конкурентоспособную продукцию. Поэтому не менее важным в процессе повышения инвестиционной активности является решение вопросов, связанных с развитием конкуренции, а также стимулирование спроса на инновационную продукцию со стороны региона.

2. Диспропорции в экономическом развитии «северных» и «южных» территорий региона, что проявляется через следующие показатели: по объему отгруженной промышленной продукции в расчете на 1 жителя среднее значение по «северным» территориям превышает значение по «южным» в 6,4 раза; по инвестициям в основной капитал в 15 раз; по строительству в 53,4 раза. Таким образом, необходимо смягчение региональных экономических диспропорций и достижение регионального экономического равновесия.

3. Слабая внутриобластная миграция населения, недостаточная активная политика по привлечению мигрантов из дальнего и ближнего зарубежья, других субъектов Российской Федерации, отток населения в город Москву, низкая квалификация трудовых

мигрантов, что приводит к дефициту трудовых ресурсов в центрах инвестиционной, а особенно инновационной активности, снижению стоимости рабочей силы.

4. Несоответствие профессионально-половозрастной структуры населения требованиям экономики, которая формируется в Калужской области в настоящее время. На сборочные производства требуются в основном молодые мужчины, в то время как основная часть активного трудоспособного населения - женщины. Также с учетом неизбежности повышения пенсионного возраста необходимо создание рабочих мест, которые могут быть замещены населением этой группы, в том числе с возможностью переподготовки или повышения квалификации и с учетом более высокой продолжительности жизни женского населения.

5. Ограничения для эффективного развития конкретной территории или региона в целом в части отсутствия достаточной транспортной и логистической инфраструктуры для оптимального размещения производств, коммуникаций и мест расселения с учетом природных, экономических, архитектурно-строительных и инженерно-технических факторов и условий, снижения нагрузки на окружающую среду.

6. Нерешенными остаются и ряд проблем, относящихся к администрированию деятельности бизнеса, в том числе:

- наличие коррупции и излишних административных барьеров для развития бизнеса;

- незаинтересованность кредитных организаций в финансировании крупных высоко затратных инвестиционных проектов, включая модернизацию производств;

- отсутствие надлежащей интеграции образования, науки и бизнеса;

- низкий уровень доверия в сочетании с низким уровнем эффективности государственного регулирования и региональной политики, сохраняющиеся проблемы межведомственной и межуровневой координации при планировании и реализации стратегических документов развития;

- недостаток оперативной официальной статистической информации, особенно на муниципальном уровне, для принятия управленческих решений и корректировки региональной (муниципальной) политики;

- недостаточное развитие механизмов государственно-частного партнерства, ограниченная эффективность государственных инвестиций;

- отсутствие заинтересованности органов местного самоуправления к повышению инвестиционной привлекательности территорий.

Перечисленные факторы негативным образом отражаются на инвестиционной привлекательности региона и степени ее конкурентоспособности.

Основной целью экономической политики региона, обозначенной в Стратегии социально-экономического развития Калужской области до 2030 года [4], является создание условий для повышения конкурентоспособности Калужской области и раскрытия человеческого потенциала через:

1) обеспечение условий повышения уровня жизни населения путем достижения устойчивого экономического роста, в том числе за счет создания кластеров;

2) проведение целенаправленной структурной, инвестиционной и научно-технической политики, создание инновационной инфраструктуры, большинство элементов которой в Калужской области требуют дополнительной капитализации, стимулирование деловой активности реального сектора экономики;

3) построение общества с современными характеристиками качества жизни и среды обитания на основе нового технологического способа производства и многоукладной, социально ориентированной рыночной экономики;

4) снятие административных барьеров и прозрачное регулирование.

Улучшение инвестиционного климата и приток инвестиций вызывают рост благосостояния у жителей региона. В связи с этим, к социальной инфраструктуре начинают предъявляться совершенно новые, повышенные требования. Решение задач по этому вопросу будет осуществляться путем создания более комфортной среды для проживания, стимулированием жилищного строительства, созданием рабочих мест, востребованных творческой и инициативной молодежью. [5] В то же время обеспечить резкое улучшение социальной инфраструктуры одновременно по всем направлениям невозможно ввиду бюджетных ограничений. Многие объекты со-

циальной инфраструктуры имеют высокую степень износа, которая не позволяет предоставлять государственные услуги высокого качества. Из регионального бюджета нереально финансирование всех направлений в необходимых объемах, поэтому для реализации инвестиционных проектов в социальной сфере будет применяться механизм государственно-частного партнерства через концессионные соглашения.

### ***Список литературы***

1. Постановление Правительства Калужской области от 25.03.2013г. №150 "Об инвестиционной стратегии Калужской области до 2020 года".
2. Вектор развития // [www.kp40.ru/news/kbj/18216](http://www.kp40.ru/news/kbj/18216).
3. Википедия. Калужская область // <http://ru.wikipedia.org/wiki/ru:Калужская%20область?uselang=ru>.
4. <http://export40.ru/export> - Информационный ресурс по внешнеэкономической деятельности для малого и среднего предпринимательства Калужской области.
5. [www.gosbook.ru](http://www.gosbook.ru) - Экспертная сеть по вопросам государственного управления.

## **ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА (НА ПРИМЕРЕ ОАО «КАЛУГАПРИБОР»)**

**Зернова М.А.** \*

Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

Согласно Приказу Министерства Финансов РФ №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 2.07.2010г. термин «пояснительная записка» заменен в бухгалтерском законодательстве на формулировку «пояснения» к бухгалтерской отчетности и оформляется в табличной или текстовой форме (с учетом Приложения № 3 к Приказу №66н). Пояснения к бухгалтерской отчетно-

---

\* Научный руководитель – Белова Е.Л., к.э.н., доцент

сти необходимы, чтобы пользователи точнее поняли содержание основных форм, получили другую необходимую информацию о деятельности организации.

ОАО «Калугаприбор» формирует пояснения в табличной форме, а в дополнение к этому составляет текстовую часть, которая носит название «Сопутствующая информация к бухгалтерскому отчету» и, соответственно, не входит в состав бухгалтерской отчетности.

Учитывая перечень сопутствующей информации отчетности в п. 39 ПБУ 4/99 организации, следовало бы дополнить характеристику хозяйственной деятельности как минимум показателями деловой активности организации. Такое представление позволит обогатить картину финансового положения на краткосрочную перспективу, финансового результата деятельности, повысить ее полезность для пользователей.

Оценка деловой активности является актуальной для каждой организации, так как является одним из важных аспектов финансового анализа. Показатели деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно организация использует свои средства. Эти показатели имеют большое значение для оценки финансового положения организации, так как скорость оборота средств оказывает непосредственное влияние на платежеспособность организации.

Исходя из актуальности темы статьи, необходимо проведение анализа деловой активности ОАО «Калугаприбор», включение его в состав сопутствующей информации и выявление проблем в деятельности организации в рамках проведенного исследования.

Деловая активность проявляется в динамичности развития организации, достижении ею поставленных целей, что отражают абсолютные стоимостные и относительные показатели.

Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов, которые представлены в Таблице 1.



**Таблица 1. Анализ деловой активности ОАО «Калугаприбор»**

Показатели	Годы			Темп роста, % 2012 к	
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г.	2011 г.
1. Фондоотдача, обороты	2,519	2,811	3,926	155,86	139,67
2. Коэффициент оборачиваемости активов, обороты	0,916	0,978	1,05	114,63	107,36
3. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, обороты	1,53	1,58	1,82	118,95	115,19
4. Период оборота активов, дни	398,47	373,21	347,62	87,24	93,14
5. Период оборота оборотных активов, дни	238,56	231,01	200,55	84,07	86,81
6. Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	54687	113437,5	148869	ув. 2,72 р.	131,23
7. Средняя величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	168700,5	152163	218192	129,34	143,39
8. Коэффициент оборачиваемости ДЗ, обороты	15,15	7,97	8,09	53,4	101,5
9. Срок оборота ДЗ, дни	24,09	45,8	45,12	ув. 1,87 р.	98,52
10. Коэффициент оборачиваемости КЗ, обороты	4,91	5,94	5,52	112,42	92,93
11. Срок оборота КЗ, дни	74,34	61,45	66,12	88,94	107,6
12. Средняя величина денежных средств, тыс. руб.	169890	168186	210230	123,74	124,999
13. Коэффициент оборачиваемости денежных средств, обороты	4,88	5,38	5,73	117,42	106,51
14. Продолжительность оборота денежных средств, дни	73,77	66,91	62,83	85,17	93,9

Как видно из Таблицы 1, показатели оборачиваемости различных видов активов (имущества в целом, оборотных активов, собственного капитала) имеют положительную динамику, т.е. наблюдается увеличение общей ресурсоотдачи имущества, увеличение коэффициента оборачиваемости совокупной величины оборотных средств, а также собственного капитала. Все это имеет положительное значение не только для самой организации, но и для учредителей и собственников организации (так как период оборачиваемости собственного капитала сократился).

Значение показателя общей оборачиваемости в 2010-2011 гг. меньше единицы, а в 2012 г.  $>1$ , что говорит о том, полный цикл производства и обращения совершается в 2012 г. менее чем за 1 год. Динамика этого показателя показывает, что полный цикл производства и обращения уменьшился в 2012 г. по сравнению с 2010 г. и 2011 г.

Показатель фондоотдачи в 2012 г. увеличился на 155,86% по сравнению с 2010 г. и на 139,67% по сравнению с 2011 г., то есть к концу 2012 г. эффективность использования основных фондов увеличилась. В 2012 г. один рубль, вложенный в основные средства, давал 3,926 руб. выручки.

Как следует из данных Таблицы 1, в анализируемом периоде произошло ускорение оборачиваемости активов. Ускорение оборачиваемости оборотных активов понижает потребность в них: меньше требуется материальных запасов и остатков незавершенного производства.

Более значительным стало увеличение оборачиваемости оборотных активов. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов увеличился с 1,53 до 1,82 раза, а длительность периода оборота оборотных активов уменьшился на 15,93% за период – с 238,56 до 200,55 дней. В 2012 г. по сравнению с показателем 2010 г. продолжительность оборота оборотных средств уменьшилась на 38,01 дней, что свидетельствует об улучшении финансового положения организации: средства, вложенные в 2010 г. в оборотные активы, проходят полный цикл и снова принимают денежную форму на 38,01 дней медленнее, чем в 2012 г.

Можно предположить, что причиной увеличения оборачиваемости активов стало увеличение скорости оборота оборотных активов. Изменение скорости оборота средств приводит к тому, что

при прочих равных условиях (масштабы деятельности, структура активов, структура расходов) изменяется величина оборотных активов. В этих условиях происходит высвобождение средств из оборота.

Рассчитать величину дополнительно высвобожденных средств за весь анализируемый период можно следующим образом:

$$\text{Высв} = \frac{1203918}{365} * 38,01 = 125372,38 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, ускорение оборота на 38,01 дней высвободило средств за один оборот на 125372 тыс. руб. По данным Таблицы 1 оборачиваемость оборотных активов в 2012 г. составила 1,82 раза, следовательно, за весь анализируемый период высвобождено средств на сумму 228177,73 тыс. руб.

Для выявления причин ускорения общей оборачиваемости оборотных активов следует проанализировать изменения в скорости и периоде оборота основных видов оборотных средств (производственных запасов, готовой продукции или товаров, дебиторской задолженности).

Высокий удельный вес дебиторской задолженности отмечается на протяжении всех анализируемых лет. Это свидетельствует о том, что организация расчетов с покупателями и заказчиками, предусмотренная финансовой политикой предприятия не обеспечивает приемлемый удельный вес дебиторской задолженности. В ОАО "Калугаприбор" вся дебиторская задолженность на 31 декабря 2012 года является краткосрочной (платежи ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты). Такое состояние дебиторской задолженности существенно уменьшает риск невозврата долгов.

Значение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности указывает на то, что оборачиваемость средств в расчетах уменьшается. Увеличивается отвлечение средств в расчеты и предоставление товарных кредитов. Срок оборачиваемости кредиторской задолженности уменьшается, что является положительной тенденцией с позиции соблюдения платежной дисциплины.

Таким образом, анализ деловой активности организации показал, что основные показатели оборачиваемости увеличились, что свидетельствует о повышении уровня деловой активности ОАО «Калугаприбор».

### ***Список литературы***

1. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 6.12.2011г. №402-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.12.2013г. № 425-ФЗ).
2. Приказ Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 5.10.2011г. №66н (в ред. Приказа Минфина России от 4.12.2012г. №154н).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утв. Приказом Минфина РФ от 6.07.1999г. №43н, (в ред. Приказа Минфина РФ от 8.11.2010г. №142н).

## **ВЛИЯНИЕ ЭКСТЕНСИВНЫХ ФАКТОРОВ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Иванчикова С.Н.**

**Ерохина В.Н., к.э.н., доцент**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Прибыль является первостепенным стимулом к формированию новых или совершенствованию уже существующих организаций. Возможность получения прибыли стимулирует людей находить более эффективные способы сочетания ресурсов, производить новые продукты (услуги), на которые может возникнуть спрос, использовать различного рода нововведения, обещающие увеличить эффективность производства. Осуществляя прибыльную деятельность, каждая организация вносит свой вклад в экономическое развитие общества. И, в результате выше перечисленного, следует сделать вывод, что анализ прибыли (убытка) организации в настоящее время является крайне актуальным. Данный анализ дает возможность определить основные пути стабильного роста эффективности организации, рациональное использование ее ресурсов, потенциальные возможности организации, а также определить влияние внешних и внутренних факторов на размер прибыли и порядок ее распределения.

Проблема определения финансового результата организации является одним из наиболее актуальных и сложных вопросов, который стоит перед учеными в современный период.

Прибыль организации отражает не весь доход, который был получен в процессе хозяйственной деятельности, а исключительно ту составляющую дохода, которая "освобождена" от понесенных затрат на осуществление данной деятельности. Другими словами, в количественном выражении прибыль представляет собой остаточный показатель, который представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления хозяйственной деятельности организации.

Создание и поддержание необходимого уровня прибыльности является объективным условием для успешного функционирования организации. Недостаток объема прибыли и (или) ее отрицательная динамика свидетельствует о неэффективности и высоком риске ведения бизнеса, а так же являются основной предпосылкой предстоящего банкротства.

Прибыль организации зависит от влияния различных факторов, которые можно подразделить на экстенсивные и интенсивные. Экстенсивные факторы оказывают влияние на изменение прибыли организации при помощи различных количественных изменений. Интенсивные факторы – при помощи качественных изменений. Далее мы проведем факторный анализ влияния экстенсивных факторов и определим целесообразно ли их использование в целях повышения прибыли.

Данный анализ мы проведем по данным Общества с ограниченной ответственностью «Краски времени», созданном в 2011 году и оказывающем широкий спектр парикмахерских и прочих косметических услуг.

Для начала проведения анализа необходимо определить сумму прибыли при фактическом объеме оказания услуг и базовом значении остальных факторов. Для этого нужно рассчитать индекс объема реализации оказываемых услуг, а потом базовую сумму прибыли скорректировать на его уровень.

$$I_{pn} = \frac{Vpn_1}{Vpn_0} = 701/695 = 1,034$$

Как видно из таблицы 1, в случае, если бы величины остальных факторов не изменились, то объем прибыли должен был увеличиться на 0,86% и составил бы:  $695 * 1,009 = 700.977$  тыс. руб.

**Таблица 1. Исходные данные для анализа прибыли от продаж услуг в 2012 г.**

Показатель	2011 г.	тыс. руб.	
		Данные 2011 г., пересчитанные на объем продаж 2012 г. (усл.)	2012 г.
Выручка (нетто) (В)	4012	$\sum (V_{рп1} * C_0) = 4048,18$	4526
Полная себестоимость (З)	3317	$\sum (V_{рп1} * C_0) = 3346,91$	3725
Прибыль (П)	695	701	801

Порядок расчета влияния экстенсивных факторов на изменение объема прибыли организации отразим в таблице 2.

**Таблица 2. Расчет влияния экстенсивных факторов на изменение объема прибыли от продаж услуг**

Показатель прибыли	Факторы				Порядок расчета	Прибыль, тыс. руб.
	Объем	Структура	Цены	Себестоимость		
$P_0$	$t_0$	$t_0$	$t_0$	$t_0$	$V_0 - Z_0$	695
$P_{усл 1}$	$t_1$	$t_0$	$t_0$	$t_0$	$P_0 * I_{рп}$	701
$P_{усл 2}$	$t_1$	$t_1$	$t_0$	$t_0$	$V_{усл} - Z_{усл}$	701
$P_{усл 3}$	$t_1$	$t_1$	$t_1$	$t_0$	$V_1 - Z_{усл}$	1 179
$P_1$	$t_1$	$t_1$	$t_1$	$t_1$	$V_1 - Z_1$	801

Определим, как изменился объем прибыли за счет влияния каждого фактора. Изменение суммы прибыли (тыс. руб.) за счет:

1) Объема реализации услуг:

$$\Delta P_{V_{рп}} = P_{усл 1} - P_0 \Delta P_{V_{рп}} = 701 - 695 = 6 \text{ тыс. руб.}$$

2) Структуры предоставляемых услуг:

$$\Delta \Pi_{\text{стр}} = \Pi_{\text{усл } 2} - \Pi_{\text{усл } 1} \quad \Delta \Pi_{\text{стр}} = 701 - 701 = 0$$

3) Отпускных цен

$$\Delta \Pi_{\text{ц}} = \Pi_{\text{усл } 3} - \Pi_{\text{усл } 2} \quad \Delta \Pi_{\text{ц}} = 1179 - 701 = 478 \text{ тыс. руб.}$$

4) Себестоимости предоставляемых услуг

$$\Delta \Pi_{\text{с}} = \Pi_1 - \Pi_{\text{усл } 3} \quad \Delta \Pi_{\text{с}} = 801 - 1179 = -378 \text{ тыс. руб.}$$

Как мы видим, на рост прибыли от продаж услуг в 2012 году в значительной степени оказало влияние увеличение стоимости оказываемых услуг, которое привело к изменению на 478 тыс. руб., и увеличение объемов оказания услуг на 6 тыс. руб. Однако, увеличение себестоимости оказываемых услуг оказало отрицательное влияние и привело к снижению объема прибыли на 378 тыс. руб. Необходимо отметить, что никакого влияния не оказало изменение в структуре предоставляемых услуг на объем прибыли.

В соответствии с используемой методикой проведем анализ влияния факторов на прибыль от продаж услуг в 2013 году по сравнению с 2012 годом.

Определим объем прибыли при фактическом объеме услуг и базовом значении других факторов (табл. 3) при индексе:

$$I_{\text{рп}} = 803/801 = 1,002$$

**Таблица 3. Исходные данные для анализа прибыли от продаж услуг в 2013 г.**

Показатель	2012 г.	тыс. руб.	
		Данные 2012 г., пересчитанные на объем продаж 2013 г. (усл.)	2013 г.
Выручка (нетто) (В)	4526	4538	5048
Полная себестоимость (З)	3725	3735	4149
Прибыль (П)	801	803	899

Как мы видим, в случае, если бы значения других факторов не изменились, то объем прибыли должен был бы увеличиться всего на 0,25%. Тогда прибыль составила бы:

$$801 * 1,002 = 802,60 \text{ тыс. рублей.}$$

Но следует отметить, что у нас она составляет 899 тыс.руб.

Далее проведем анализ влияние каждого фактора на изменение объема прибыли (см таблица 4).

**Таблица 4. Влияние экстенсивных факторов на прибыль от продаж услуг в 2013 г.**

Показатель прибыли	Порядок расчета	Прибыль, тыс. руб.
$P_0$	$B_0 - Z_0$	801
$P_{всл 1}$	$P_0 * I_{рп}$	803
$P_{всл 2}$	$B_{всл} - Z_{всл}$	803
$P_{всл 3}$	$B_1 - Z_{всл}$	1 313
$P_1$	$B_1 - Z_1$	899

Прибыль от продаж услуг в 2013 году по сравнению с 2012 годом изменилась на 98 тыс. рублей (899 - 801), за счет влияния следующих факторов:

1) Объема оказываемых услуг:

$$\Delta P_{врп} = 803 - 801 = 2 \text{ тыс.руб.}$$

2) Структуры предоставляемых услуг:

$$\Delta P_{стр} = 803 - 803 = 0$$

3) Отпускных цен:

$$\Delta P_{ц} = 1313 - 803 = 510 \text{ тыс.руб.}$$

4) Себестоимости предоставляемых услуг:

$$\Delta P_{с} = 899 - 1313 = -414 \text{ тыс.руб.}$$

Для более удобного представления систематизируем данные в таблице 5.

**Таблица 5. Влияние факторов на прибыль от продаж услуг в 2012-2013 гг.**

Фактор	тыс.руб. Влияние	
	2012 г.	2013 г.
Объем оказываемых услуг	6	2
Структура	-	-
Цена	478	510
Себестоимость	- 378	- 414



Результаты проведенного анализа показывают, что увеличению прибыли нашей организации в 2013 году способствовали изменения объема реализации услуг на 678 тыс. руб. и отпускных цен 244 тыс. руб., так же отметим, что влияние объема реализации в 2013 году намного существеннее по сравнению с тенденцией 2012 года.

По результатам проведенного анализа прибыли организации можно сделать вывод о том, что политика данной организации должна быть направлена на поиск резервов увеличения доходности за счет экстенсивных факторов, и в нашем случае, существенное влияние окажет увеличение объема оказываемых услуг, а так же их ассортимента.

### ***Список литературы***

1. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ТК Велби, 2012.
2. Сотникова Л.В. О формировании финансовых результатов // Бухгалтерский учет, 2013. - №5 - С. 21-25.
3. Шеремет А.Д. Финансовые результаты хозяйственной деятельности экономического субъекта // Аудит и финансовый анализ, 2012. - №2 - С.22-28.
4. Якуш И.Ф. Оценка показателей прибыли // Финансист, 2012. - №5 - С. 16-19.

## **ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕКИ**

**Ильичев К.Е. \***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

В настоящее время в современной экономике Российской Федерации сложилась такая ситуация, что для успешного функционирования любой коммерческой организации ей необходимо быть финансово-устойчивой организацией. В связи с этим на современ-

---

\* Научный руководитель – Губанова Е.В., к.э.н.

ном этапе рыночных отношений наибольший интерес для изучения вызывает финансовая устойчивость организации.

Финансовая устойчивость коммерческой организации - это состояние ее финансовых ресурсов, а также процесса их образования, распределения и использования, в результате которого происходит развитие организации на базе наращивания финансового потенциала при поддержании необходимого уровня прибыли, степени платежеспособности, кредитоспособности и ликвидности в пределах приемлемого уровня предпринимательского риска.

В статье рассмотрим методику рейтинговой оценки финансовой устойчивости, на примере ОАО «Калужский двигатель» за 2011-2012 гг., предложенную В.Я. Поздняковым.

Суть данной методики заключается в том, что необходимо рассчитать ряд коэффициентов, затем согласно критериям оценки показателей финансовой устойчивости составляется таблица, к которой каждому коэффициенту присваивается свой рейтинг, исходя из его значения. Максимальный рейтинг, который может набрать организация равняется 100 баллам. [1]

*Расчет коэффициентов финансовой устойчивости за 2011г.*

Коэффициент автономии (финансовой независимости):  
 $K_3 = 687044 / 2446639 = 0,28$

Коэффициент сообщает нам о доле собственных средств в общей сумме источников финансирования. Она составляет 28%, учитывая тот факт, что нормативное значение  $K_3 \leq 0,5$ , то, можно сказать, что данный показатель в ОАО «Калужский двигатель» находится в норме.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования:  $K_7 = (687044 - 755348) / 1691291 = -0,04$

Коэффициент показывает, что оборотные активы полностью финансируются за счет долгосрочных кредитов и займов. Данный коэффициент имеет отрицательное значение, следовательно, у ОАО «Калужский двигатель» нет собственных средств для финансирования оборотных активов. Нормативное значение  $K_7 > 0,6 - 0,8$

Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов:  $K_8 = (687044 - 755348) / (1198777 + 1275) = -68304 / 1200052 = -0,06$

Нормативное значение  $K_8 \geq 1$ . Значение - 0,06 сообщает нам о том, что ОАО «Калужский двигатель» не является финансово-

независимой организацией в части формирования запасов и полностью зависит от краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов.

Для расчета показателей ликвидности необходимо соотнести группы активов и пассивов. [2] (Таблица 1)

**Таблица 1. Группы активов и пассивов**

Актив		Абсолютные величины, тыс.руб.		Удельный вес, %		Платежный излишек или недостаток 2011г., тыс.руб.
		2011г.	2012г.	2011г.	2012г.	
Наиболее ликвидные активы	A1	13879	1250	0,57	0,05	-606179
Быстрореализуемые активы	A2	427666	438382	17,48	17,07	-217146
Медленнореализуемые активы	A3	1249746	1381483	51,08	53,79	110209
Труднореализуемые активы	A4	755348	747285	30,87	29,10	68304
Баланс		2446639	2568400	100,00		-
Пассив		Абсолютные величины		Удельный вес, %		Платежный излишек или недостаток 2012г.
		2011г.	2012г.	2011г.	2012г.	
Наиболее срочные обязательства	П1	620058	897875	20,06	29,07	-896625
Краткосрочные пассивы	П2	644812	520446	20,86	16,85	-82064
Долгосрочные пассивы	П3	1139537	975923	36,86	31,60	405560
Постоянные пассивы	П4	687044	694602	22,22	22,49	52683
Баланс		3091451	3088846	100,00		-

Рассчитаем коэффициенты ликвидности, необходимые для использования метода интегральной оценки.

Коэффициент абсолютной ликвидности:  
 $L_2 = 13879 / (620058 + 644812) = 13879 / 1264870 = 0,01$ .

Коэффициент абсолютной ликвидности ( $L_2$ ) показывает, что только 1% краткосрочной задолженности ОАО «Калужский двигатель» может погасить в ближайшее время за счет денежных

средств. Нормативное значение коэффициента  $L_{2норм} > 0,2-0,7$ , следовательно, данный коэффициент критичен для организации.

Коэффициент быстрой ликвидности:  $L_3 = (13879+427666)/(620058+644812)=441545/1264870=0,35$ .

Коэффициент быстрой ликвидности ( $L_3$ ) показывает, что только 35% краткосрочных обязательств может быть немедленно погашено за счет денежных средств и поступлений по расчетам.

$L_{3допустимое} = 0,7-0,8$ .

$L_{3желательное} \geq 1,5$ , если большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность.

В нашем случае большую долю составляет дебиторская задолженность и поэтому оптимальное значение коэффициента 1,5. Данный показатель критичен для ОАО «Калужский двигатель», как и первый.

Коэффициент текущей ликвидности:  $L_4 = (13879+427666+1249746)/(620058+644812)=1691291/1264870=1,34$ .

Коэффициент текущей ликвидности ( $L_4$ ) характеризует платежеспособность организации и показывает, какую часть задолженности по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Нормативное значение  $L_{4оптим} \geq 2$ , следовательно, ОАО «Калужский двигатель» не в состоянии погасить все свои обязательства за счет всех оборотных активов.

*Расчет коэффициентов финансовой устойчивости за 2012г.*

Коэффициент автономии (финансовой независимости):  $K_3 = 694602/2568400=0,27$ .

Коэффициент сообщает нам о доле собственных средств в общей сумме источников финансирования. Она составляет 27%, учитывая тот факт, что нормативное значение  $K_3 \leq 0,5$ , то, можно сказать, что данный показатель в ОАО «Калужский двигатель» находится в норме.

Коэффициент обеспеченности материально-производственных запасов собственными оборотными средствами:  $K_4 = (1821115 - 1427041 - 8720) / (1381028 - 8) = 385354 / 1381020 = 0,28$ .

Коэффициент показывает, что материальные запасы покрыты собственными источниками на 28%, при нормативном значении  $K_4 > 0,5$ , необходимо отметить, что они нуждаются в привлечении

заемных средств, так как коэффициент ниже нормативного значения.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования:  $K_7 = (694602 - 747285) / 1821115 = -0,03$ .

Коэффициент показывает, что оборотные активы полностью финансируются за счет долгосрочных кредитов и займов. Данный коэффициент имеет отрицательное значение, следовательно, у ОАО «Калужский двигатель» нет собственных средств для финансирования оборотных активов. Нормативное значение  $K_7 > 0,6 - 0,8$

Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов:  $K_8 = (694602 - 747285) / (1381028 + 8) = -52683 / 1381036 = -0,04$ .

Нормативное значение  $K_8 \geq 1$ . Значение  $-0,04$  сообщает нам о том, что ОАО «Калужский двигатель» не является финансово-независимой организацией в части формирования запасов и полностью зависит от краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов.

Рассчитаем коэффициенты ликвидности за 2012 г., необходимые для использования метода интегральной оценки.

Коэффициент абсолютной ликвидности:  $L_2 = 1250 / (897875 + 520446) = 1250 / 1418321 = 0,001$ .

Коэффициент абсолютной ликвидности ( $L_2$ ) показывает, что только 0,1% краткосрочной задолженности, ОАО «Калужский двигатель» может погасить в ближайшее время за счет денежных средств. Нормативное значение коэффициента  $L_{2\text{норм}} > 0,2 - 0,7$ , следовательно, данный коэффициент критичен для организации.

Коэффициент быстрой ликвидности:  $L_3 = (1250 + 438382) / (897875 + 520446) = 439632 / 1418321 = 0,31$ .

Коэффициент быстрой ликвидности ( $L_3$ ) показывает, что только 31% краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счет денежных средств и поступлений по расчетам.

$L_{3\text{допустимое}} = 0,7 - 0,8$ .

$L_{3\text{желательное}} \geq 1,5$ , если большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность.

В нашем случае большую долю составляет дебиторская задолженность и поэтому оптимальное значение коэффициента 1,5. Данный показатель критичен для ОАО «Калужский двигатель», как и первый.

Коэффициент текущей ликвидности:  
 $L_4 = (1250 + 438382 + 1381483) / (897875 + 520446) = 1821115 / 1418321 = 1,28$ .

Коэффициент текущей ликвидности ( $L_4$ ) характеризует платежеспособность организации и показывает какую часть задолженности по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Нормативное значение  $L_{4\text{оптим}} \geq 2$ , следовательно, ОАО «Калужский двигатель» не в состоянии погасить все свои обязательства за счет всех оборотных активов.

Оценим финансовую устойчивость ОАО «Калужский двигатель» методом интегральной оценки (см Таблица 2).

**Таблица 2. Финансовая устойчивость ОАО «КАДВИ» методом интегральной оценки**

Показатели финансового состояния	2011г.		2012г.	
	Фактическое значение	Количество баллов	Фактическое значение	Количество баллов
$L_2$	0,01	0	0,001	0
$L_3$	0,35	0	0,31	0
$L_4$	1,34	6,6	1,28	5,25
$K_3$	0,28	14,44	0,27	14,36
$K_7$	-0,04	0	-0,03	0
$K_8$	-0,06	0	-0,04	0
итого	-	21,04	-	19,61

Таким образом, из таблицы 2 видно, что на протяжении двух лет организации в среднем набирает около 20 баллов из 100, что свидетельствует о том, что ОАО «Калужский двигатель» имеет неустойчивое финансовое состояние, которое может свободно перейти в кризисную финансовую устойчивость, если не будут приняты необходимые мероприятия по преодолению данной проблемы, а также управленческие решения, направленные на повешению эффективности использования собственных и заемных средств, управление дебиторской и кредиторской задолженностью, что будет способствовать укреплению финансовой устойчивости ОАО «КАДВИ».

### **Список литературы**

1. Поздняков В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 617 с.
2. Логинова М.Ю., Синютина В.Ю. Использование новых форм бухгалтерской отчетности при анализе ликвидности // [http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2011/thesis/s4/s4\\_081.pdf](http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2011/thesis/s4/s4_081.pdf).
3. [www.kadvi.ru](http://www.kadvi.ru) - ОАО «Калужский двигатель».

## **ФОРМИРОВАНИЕ И ПОРЯДОК ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ**

**Карликова Н.А.** \*

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Любая производственно-хозяйственная деятельность организаций обеспечивается не только за счет использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, но и за счет основных фондов. В качестве основных фондов выступают средства труда и материальные условия процесса труда, в состав которых входят и основные средства.

Каждое основное средство имеет жизненный цикл. В соответствии с этим жизненным циклом учет основных средств ведется по разделам. Одним из таких разделов является аренда.

Разновидностью договора аренды является финансовая аренда (лизинг), которая регламентируется ФЗ «О лизинге» №164-ФЗ от 29.10.1998г., Приказом Минфина РФ «Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга» №15 от 17.02.1997г.

Лизинг - это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим и юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

---

\* Научный руководитель – Белова Е.Л., к.э.н., доцент

Целью данной научной работы является выявление наиболее выгодного для организации метода формирования и ведения бухгалтерского учета лизинговых операций основных средств.

Объект исследования - данные бухгалтерского учета ОАО «Полотняно-Заводская бумажная фабрика» (ПЗБФ).

Действующим российским законодательством предъявляется ряд требований к порядку совершения и оформления лизинговых сделок. Кроме того, действующим законодательством определены требования в части взаимоотношений субъектов лизинговых отношений. Так, ст. 668 ГК РФ определено, что имущество, являющееся предметом этого договора, передается продавцом непосредственно арендатору (лизингополучателю) в месте нахождения последнего. В случае, когда имущество не передано арендатору в указанный в этом договоре срок, арендатор вправе потребовать расторжения договора и возмещения убытков.

Учет лизинговых операций основных средств организации в ОАО «ПЗБФ» ведется с использованием счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». В хозяйствующем субъекте к счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» открыт субсчет 05 «Расчеты с прочими поставщиками и подрядчиками».

Учет, который ведется по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» субсчету 05 «Расчеты с прочими поставщиками и подрядчиками», рассмотрим на примере приобретенного в лизинг автотранспортного средства организацией ОАО «ПЗБФ».

21 июля 2011 г. ОАО «ПЗБФ» заключило договор лизинга с ЗАО «Сбербанк Лизинг». По условиям договора лизингодатель ЗАО «Сбербанк Лизинг» передает в лизинг ОАО «ПЗБФ» Автобус модель-222700 (на базе FORD Transit). Год выпуска автомобиля — 201. Стоимость предмета лизинга составляет 1545400 руб. Выкупная стоимость предмета лизинга по окончании срока действия договора составляет 1180 руб. (в том числе НДС 18%). Срок договора — 2 года, т.е. последний лизинговый платеж — в июле 2013 года. Авансовый платеж по договору лизинга составляет 30% — 463620 руб. (в том числе НДС) и уплачивается после заключения договора, но до передачи предмета лизинга. Ежемесячные лизинговые платежи с августа 2011 г. по июль 2012 г. составляют 67337,88 руб., а с августа 2012 г. по июль 2013 г. — 35230,08 руб. Лизингополучатель перечисляет их не позднее 20-го числа каждо-



го месяца, начиная с августа 2011 года, согласно графику, утвержденному в качестве приложения к договору лизинга. В итоге ОАО «ПЗБФ» должно выплатить 1728281,47 руб. (в том числе НДС 18%).

По условиям договора машина будет числиться на балансе лизингополучателя, поэтому исчислять и платить транспортный налог по автомобилю будет ОАО «ПЗБФ».

15 августа 2011 г. после подписания договора ОАО «ПЗБФ» перечислило аванс на счет ЗАО «Сбербанк Лизинг». Бухгалтер ОАО «ПЗБФ» сделал следующие записи:

Дебет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» субсчет «Арендные обязательства» Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» субсчет «Задолженность по лизинговым платежам» 463620,01 руб. — начислена задолженность перед лизингодателем в сумме авансового платежа;

Дебет 76 субсчет «Задолженность по лизинговым платежам» Кредит 51 «Расчетные счета»-463620,01 руб. — перечислен аванс;

Дебет 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет 2 «Расчеты по НДС» Кредит 76 субсчет ВА «НДС по авансам и предоплатам выданным» -83451,60 руб. - принят к вычету НДС с уплаченного аванса на основании счета-фактуры, полученной от лизингодателя.

Дебет 08 «Вложения во внеоборотные активы» субсчет «Имущество, полученное в лизинг» Кредит 76 субсчет «Арендные обязательства» - 1545400 руб. — отражена задолженность перед лизингодателем без учета НДС;

Дебет 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» Кредит 76 субсчет «Арендные обязательства» — 182881,47 руб. — отражен НДС, включенный в стоимость договора лизинга.

В этот же день бухгалтер заполняет инвентарную карточку по форме №ОС-6. Поэтому бухгалтер переводит новое транспортное средство в состав основных средств организации:

Дебет 01 «Основные средства» субсчет «Основные средства, полученные в лизинг» Кредит 08 субсчет «Имущество, полученное в лизинг» — 1545 400,00 руб. — введен в эксплуатацию автомобиль, полученный в лизинг.

Каждый месяц с августа 2011 года бухгалтер ОАО «ПЗБФ» перечисляет в адрес ЗАО «Сбербанк Лизинг» лизинговый платеж,

начисляет амортизацию по автомобилю. Срок полезного использования Автобуса (на базе FORD Transit) 61 месяц (5 лет 1 месяц). В итоге ежемесячная норма амортизации составила 1,64 (1/61 мес. \* 100%). При этом каждый месяц бухгалтер делает проводку:

Дебет 20 «Основное производство» Кредит 02 «Амортизация основных средств» субсчет «Амортизация основных средств, полученных по договору лизинга» — 25344,56руб. — начислена амортизация по автомобилю, полученному в лизинг.

Согласно графику сумма ежемесячного лизингового платежа с июля 2011г. по июль 2012 г. равна 67337 руб. (в том числе НДС 18%), а с августа 2012 г. по июль 2013 г. — 35230,08 руб. Поэтому раз в месяц бухгалтер ОАО «ПЗБФ» делает следующие проводки:

Дебет 76 субсчет «Арендные обязательства» Кредит 76 субсчет «Задолженность по лизинговым платежам» — 67337 руб. (с августа 2012 г.— 35230,08 руб.) — начислен ежемесячный платеж по договору лизинга;

Дебет 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «НДС» Кредит 19 «НДС по приобретенным ценностям» - 12120,66 руб. (с августа 2012 г. — 6341,4руб.) - принят к вычету НДС, предъявленный в составе лизингового платежа (на основании счета-фактуры от лизингодателя).

В 2011 году в Калужской области ставка налога для автобусов со сроком полезного использования свыше пяти лет и с мощностью двигателя не более 200 л.с. (в нашем случае — 140 л.с.) равна 5 руб. за каждую лошадиную силу. Сумма налога за год составит 4900 руб. (140 л. с. \* 35 руб./л. с.). Но поскольку компания поставила автомобиль на учет в ГИБДД посреди года — в июле, бухгалтер перечислит налог лишь пропорционально числу полных месяцев, в которых такой объект уже был зарегистрирован. Включая месяц постановки на учет. Сумма налога за 2011 год составит 2450 руб. (4900 руб. /12 мес.\* 6 мес.).

После начисления последнего лизингового платежа и всех вышеупомянутых налогов, бухгалтер ОАО «ПЗБФ» сделает проводки:

Дебет 01 субсчет «Основные средства в организации» Кредит 01 субсчет «Основные средства, полученные в лизинг» - 1545400 руб. — автомобиль, взятый в лизинг, принят к учету в составе собственных основных средств;

Дебет 02 субсчет «Амортизация основных средств, полученных по договору лизинга» Кредит 02 субсчет «Амортизация основных средств, учитываемых на счете 01» - 608269,5 руб. (25344,56 руб. \* 24 мес.) — сумма амортизации, начисленная по автомобилю за период действия договора лизинга, будет перенесена на аналитический счет учета амортизации по собственным основным средствам.

С августа 2013 года, бухгалтер ОАО «ПЗБФ» продолжит ежемесячно начислять амортизацию на выкупленное транспортное средство лишь в бухгалтерском учете. В течение оставшегося срока, установленного изначально. Ежемесячные проводки при этом будут такие:

Дебет 20 Кредит 02 субсчет «Амортизация основных средств, учитываемых на счете 01» - 25 344,56 руб. — начислена амортизация по выкупленному автомобилю.

Таким образом, при составлении отчетности, бухгалтер должен проверить, чтобы итоговые суммы расходов по лизинговому имуществу в бухгалтерском и налоговом учете были равны, а отложенное налоговое обязательство погашено полностью.

### ***Список литературы***

1. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998г. №164-ФЗ (в ред. от 08.05.2010г).
2. Гражданский кодекс РФ (Часть вторая) от 26.01.1996г. №14-ФЗ (в ред. от 14.11.2013г. №83-ФЗ).

## **ДИРЕКТ–КОСТИНГ: ПРЕИМУЩЕСТВА, НЕДОСТАТКИ И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

**Кекишева С.Д.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

В условиях развивающихся рыночных отношений эффективное управление коммерческой деятельностью организации всё более зависит от уровня её информационного обеспечения. Существующая в настоящее время отечественная система бухгалтерского учёта во многом ещё остаётся учётом директивной экономики и выполняет функции расчёта налогооблагаемой базы. До сих пор в наших организациях применяется затратный метод бухгалтерского учёта, предусматривающий учёт и исчисление полной фактической себестоимости единицы продукции. Однако весь мировой опыт свидетельствует об эффективности использования маржинального метода бухгалтерского учёта – системы учёта «Директ–костинг», в основе которой лежит исчисление сокращённой себестоимости продукции и определении маржинального дохода.

Вопрос о целесообразности применения этой системы учёта затрат со всеми её преимуществами и недостатками в отечественных организациях актуален на данный момент.

Директ-костинг — понятие, введённое американским экономистом Джонатаном Харрисом в 1936 году, которое означает учёт прямых затрат.

Фактическим внедрением системы директ-костинга является 1953 год, когда Национальная ассоциация бухгалтеров-калькуляторов в своём отчёте опубликовала описание данной системы [1].

Современный «Директ–костинг» имеет два варианта:

1. Простой «Директ–костинг», основанный на использовании в учёте данных только о переменных затратах;

---

\* Научный руководитель – Белова Е.Л., к.э.н., доцент

2. Развитой «Директ–костинг», при котором в себестоимость наряду с переменными затратами включаются и прямые затраты на производство и реализацию продукции.

Обобщённо сущность системы «Директ–костинг» состоит в подразделении затрат на постоянные и переменные их составляющие в зависимости от изменения объёма производства, причём себестоимость продукции планируется и учитывается только в части переменных затрат. Разница между выручкой от продажи продукции и переменными затратами представляет собой маржинальный доход. При этой системе постоянные расходы в расчёт себестоимости продукции не включают и списывают на уменьшение прибыли предприятия [2].

Основные преимущества системы учёта «Директ-костинг» можно свести к следующему:

1. Упрощение и точность исчисления себестоимости продукции, так как себестоимость планируется и учитывается в части только производственных затрат.

2. Прибыль периода не зависит от постоянных накладных расходов при изменении остатков запасов.

3. Снижается трудоемкость распределения накладных затрат, появляется возможность определить вклад каждого вида продукции в формирование прибыли организации.

4. В сочетании с методом стандарт-костинга позволяет оптимизировать производственную программу, обоснованно определить цены на новую продукцию, обосновать необходимость или отказ в новых заказах.

5. Возможность выбора между собственным производством продукции или услуг и их закупкой на стороне [3].

Директ–костинг позволяет заострить внимание на изменении маржинального дохода как по организации в целом, так и по различным изделиям: выявить продукцию с большей рентабельностью, чтобы перейти в основном на её выпуск, так как разница между продажной ценой и суммой переменных затрат не скрывается в результате списания постоянных затрат на себестоимость отдельных изделий. Система обеспечивает возможность быстрого реагирования производства в ответ на меняющиеся условия рынка.

Вместе с тем теоретические и практические исследования системы «Директ–костинг» позволяют выделить присущие ей недостатки:

1. Противники системы «Директ–костинг» утверждают, что в практической деятельности возникают трудности при разделении затрат на постоянные и переменные. Кроме того, утверждается, что постоянные затраты также участвуют при производстве продукции и, следовательно, должны быть включены в её себестоимость. По их мнению, «Директ–костинг» не даёт ответа на вопрос, сколько стоит производственный продукт какова его полная себестоимость. Поэтому требуется дополнительное распределение условно – постоянных затрат, когда необходимо знать полную себестоимость готовой продукции или незавершённого производства. В противном случае их стоимость занижается.

2. Ведение учёта в разрезе только производственной себестоимости, т.е. по сокращённой номенклатуре статей, не отвечает требованиям отечественной системы учёта, так как отсутствует расчёт полной себестоимости продукции, необходимой согласно законодательству.

Теперь рассмотрим возможность и целесообразность применения системы «Директ–костинг» в отечественных организациях.

Традиционным для отечественного учёта является калькуляционный вариант, при котором учёт направлен на получение данных о полной себестоимости продукции. При этом варианте в себестоимость продукции включаются все расходы организации независимо от их деления на постоянные и переменные, основные и накладные, прямые и косвенные, производственные и периодические. Затраты, которые невозможно непосредственно отнести на продукцию, в течение месяца накапливаются на собирательно – распределительных счетах, а затем переносятся на себестоимость продукции пропорционально выбранной базе. Однако при этом варианте не учитывается одно важное обстоятельство: себестоимость единицы изделия изменяется при изменении объёма выпуска продукции. Если организация расширяет производство и продажи, то себестоимость единицы продукции снижается, если же организация сокращает объём выпуска – себестоимость растёт.

В этих условиях становится необходимым и целесообразным применение системы «Директ–костинг» в отечественных органи-

зациях. Тем более что действующий план счетов для этого предоставляет все возможности.

Организация учётной практики в отечественных организациях по системе «Директ–костинг» - это требование сегодняшнего дня. Её применение способствовало бы повышению эффективности производственной и коммерческой деятельности организаций, усилению контроля, аналитичности и достоверности исчисляемых показателей и более полному выявлению и использованию резервов снижения себестоимости продукции [2].

Несколько лет назад компанией ЦБА совместно с Объединением контроллеров России был проведен опрос более ста российских организаций. Это были представители и крупного, и среднего, и малого бизнеса. Главный вопрос, задаваемый в ходе исследования: «Применяется ли вами система директ-костинга?»

Как выяснилось, от 40 до 90% российских организаций применяют в своей практике «Директ-костинг». Блестящую статистику несколько омрачает то, что это применение носит или сугубо формальный, или очень ограниченный характер.

В настоящее время, к сожалению, используются не все потенциальные возможности «Директ-костинга». Возможно, в деятельности организаций до сих пор не возникало ситуаций, в которых бы требовалось применить данные об ограниченной себестоимости. Если такая ситуация возникнет, то возможности «Директ–костинга» будут раскрыты в полной мере.

Например, когда организация встает на путь реструктуризации, предполагается в том числе произвести оценку деятельности вспомогательных подразделений.

Конечно, в такой ситуации обязательно будут приняты во внимание и собственные затраты вспомогательных подразделений, и себестоимость оказываемых ими внутренних услуг. А для расчета данных показателей не обойтись без принципов «Директ-костинга» [4].

### ***Список литературы***

1. Керимов В.Э. Бухгалтерский учёт: Учебник – М.: Дашков и К<sup>о</sup>», 2013.
2. Поповская М.К. Преимущества и недостатки систем управления затратами // [www.rae.ru/forum2012/327/3307](http://www.rae.ru/forum2012/327/3307).

3. Рассказова-Николаева С. Директ–костинг: правдивая себестоимость // [www.eg-online.ru/article/51932/](http://www.eg-online.ru/article/51932/).

4. Свободная энциклопедия. Директ-костинг // <http://ru.wikipedia.org/wiki/Директ-костинг>.

## **СУБСИДИЯ НА ИНЫЕ ЦЕЛИ КАК СРЕДСТВО ВЫПОЛНЕНИЯ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ**

**Кiryюшина А.И.**

**Белова Е.Л., к.э.н., доцент**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Возможность получения субсидий на иные цели бюджетными и автономными учреждениями предусмотрена ст. 78.1 Бюджетного кодекса РФ.

Субсидии на иные цели выделяются государственным (муниципальным) учреждениям целенаправленно для возмещения затрат, которые не предусмотрены нормативными затратами по оказанию учреждениями государственных (муниципальных) услуг в рамках государственного (муниципального) задания.

Как правило, за счет субсидий на иные цели финансируются такие затраты учреждений, как:

- приобретение дорогостоящих основных средств;
- стипендиальное обеспечение студентов, аспирантов др. [7].

Постановления Правительства Калужской области регламентируют выделение целевых субсидий на реализацию различных программ и проведение комплексов мероприятий.

Одним из таких нормативно-правовых актов является Постановление Правительства Калужской области от 5.03.2011г. №111 «Об утверждении долгосрочной целевой программы «Модернизация системы начального и среднего профессионального образования» (в ред. Постановления Правительства Калужской области от 31.01.2013г. №25).

Операции с целевыми субсидиями, поступающими учреждению, учитываются на отдельном лицевом счете, открываемом организации в территориальном органе Федерального казначейства.



В качестве примера рассмотрим следующую ситуацию. Для обеспечения учебного процесса учреждению СПО Калужской области необходимо приобрести оборудование.

Для того чтобы у организации была возможность использовать средства целевой субсидии, должна быть составлена, согласована с руководителем финансово-экономической службы и директором учебного заведения, а затем утверждена Учредителем и представлена в территориальный орган Федерального казначейства форма 0501016 «Сведения об операциях с целевыми субсидиями, предоставленными государственному (муниципальному) учреждению». На выполнение этой работы может потребоваться не менее 7-10 рабочих дней.

Для получения субсидии организация должна предоставить Учредителю (в данном случае – это Министерство образования и науки Калужской области) обоснование и расчет стоимости планируемого к приобретению оборудования, подтверждаемой прайс-листами (коммерческими предложениями) поставщиков.

Основанием для выделения Учредителем субсидий на иные цели подведомственным учреждениям является Соглашение о выделении целевой субсидии. На составление данного Соглашения может потребоваться от 3 до 5 рабочих дней.

Для предоставления целевой субсидии Министерство образования и науки издает Приказ, которым утверждается смета расходов на приобретение учебного оборудования.

Согласно положениям Федерального закона от 5.04.2013г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (в ред. от 28.12.2013г.), для покупки учебного оборудования необходимо проведение торгов. Для этого на специальном сайте в сети Интернет размещается заказ, и проводятся торги. В зависимости от стоимости приобретаемого оборудования и формы торгов данная процедура может занять 2-3 месяца. После проведения конкурса объявляется победитель и определяется срок заключения контракта. Обычно он составляет порядка 10-20 календарных дней.

Приобретение оборудования может потребовать достаточно длительного времени, поэтому срок его поставки также обязательно включается в договор. Таким образом, для заключения и исполнения договора требуется около 1,5 месяцев.

Для осуществления кассовых расходов за счет средств целевых субсидий учреждение должно предоставить в территориальный орган Федерального казначейства Сведения об операциях с целевыми субсидиями.

Операции по целевым субсидиям осуществляются финансовым органом субъекта РФ в пределах средств, отраженных по соответствующему коду субсидии на лицевом счете учреждения по иным субсидиям. [4] Целевые расходы осуществляются на основании представленных учреждением платежных поручений. Территориальный орган Федерального казначейства проверяет поданные учреждением платежные поручения в части подтверждения оснований возникновения денежного обязательства по поставке оборудования. Для этого учреждение предоставляет вместе с платежным поручением указанные в нем документы, подтверждающие возникновение денежного обязательства. Кроме того, работники казначейства проверяют соответствие содержания операции кодам КОСГУ.

После того, как учебное оборудование поступит в организацию, его необходимо будет принять к бухгалтерскому учету. Для этого поступившее оборудование должна рассмотреть постоянно действующая в учреждении комиссия по поступлению и выбытию нефинансовых активов, так как именно решение комиссии, оформленное соответствующим Актом, является основанием для принятия к учету.

На созыв заседания комиссии, составление и утверждение Акта, передачу документов в бухгалтерию и непосредственно оприходование может потребоваться около 7-10 рабочих дней.

Об израсходованных средствах целевой субсидии организация обязана отчитаться перед Учредителем. Порядок этой отчетности должен быть предусмотрен соглашением о выделении целевой субсидии. Данный отчет может выглядеть как письменное сообщение Учредителю о факте поставки оборудования, приобретенного за счет средств субсидии на иные цели, с приложением копий подтверждающих документов (например, накладную от поставщика, платежное поручение).

Бухгалтерский учет целевых субсидий в бюджетных учреждениях ведется на основании Инструкции по бухгалтерскому учету в

бюджетных учреждениях, утвержденной Приказом Минфина России от 16.12.2010г. №174н.

Основные операции (факты) с целевыми субсидиями отражаются в бухгалтерском учете бюджетных учреждений следующим образом. [6]

Целевая субсидия, поступившая на лицевой счет учреждения в территориальный орган Федерального казначейства, отражается записями:

ДЕБЕТ счета 5 20111 510 «Поступление денежных средств учреждения на лицевые счета в органе казначейства»

КРЕДИТ счета 5 20581 660 «Уменьшение дебиторской задолженности по прочим доходам»;

Одновременно:

ДЕБЕТ счета 5 50800 180 «Получено прочих доходов»

КРЕДИТ счета 5 50700 180 «Утвержденный объем прочих доходов»;

Произведена оплата за оборудование поставщику со счета учреждения в территориальном органе Федерального казначейства:

ДЕБЕТ счета 5 30231 830 «Уменьшение кредиторской задолженности по приобретению основных средств»

КРЕДИТ счета 5 20111 610 «Выбытие денежных средств учреждения с лицевых счетов в органе казначейства»;

Приобретенное оборудование учтено в составе основных средств по первоначальной стоимости:

ДЕБЕТ счета 5 10100 310 «Основные средства»

КРЕДИТ счета 5 10600 310 «Вложения в нефинансовые активы».

Таким образом, можно сделать вывод, что выделение субсидий на иные цели - один из немногих механизмов, который позволяет учреждениям - получателям субсидий приобретать новое дорогостоящее оборудование. Главные сложности этого процесса - многочисленность и большая длительность процедур согласования и закупки, что требует слаженной и напряженной работы специалистов учреждения, участвующих в данных процедурах, ведь даже уложиться в срок 6 - 7 месяцев бывает затруднительно. Поэтому при принятии управленческих решений о закупках оборудования

руководителю необходимо иметь в виду, что он сможет воспользоваться приобретением довольно не скоро.

### ***Список литературы***

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Федеральный Закон от 31.07.1998г. №145-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.12.2013г. №418-ФЗ).

2. Федеральный закон от 5.04.2013г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (в ред. от 28.12.2013г.).

3. Приказ Минфина РФ от 16.12.2010г. №174н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению».

4. Приказ Минфина России от 16.07.2010г. №72н «О санкционировании расходов федеральных государственных учреждений, источником финансового обеспечения которых являются субсидии, полученные в соответствии с абзацем вторым пункта 1 статьи 78.1 и пунктом 1 статьи 78.2 Бюджетного кодекса Российской Федерации» (в ред. от 27.12.2013г.).

5. Постановление Правительства Калужской области от 5.03.2011г. №111 «Об утверждении долгосрочной целевой программы «Модернизация системы начального и среднего профессионального образования» (в ред. Постановления Правительства Калужской области от 31.01.2013г. №25).

6. Артемова И.В. Проблемные вопросы целевых субсидий // Советник бухгалтера государственного и муниципального учреждения, №4, 2013, с. 55-64.

7. Артемова И.В., Шихов А.Ю. Процедуры приобретения и учета оборудования за счет целевой субсидии // [alt-x-narod.ru](http://alt-x-narod.ru).

# МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

**Колосветова М.Н.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Финансовая устойчивость - это составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию. [2]

Финансовая устойчивость является одной из важнейших характеристик, отражающих финансовое состояние организации. Устойчивое финансовое состояние является необходимым условием эффективной деятельности фирмы. Управление финансовой устойчивостью является одной из важнейших задач менеджмента на всем протяжении существования предприятия, а её анализ даёт возможность планировать финансовые ресурсы и мобилизовать существующие внутренние резервы. Управление финансовой устойчивостью базируется на её оценке и определении типа устойчивости организации.

На сегодняшний день в отечественной и зарубежной практике «финансовая устойчивость» находит свое проявление в наличии комплекса подходов и методов, характеризующих ее уровень и опирающихся на анализ совокупности абсолютных и относительных показателей. Методика определения финансовой устойчивости по абсолютным показателям сводится к оценке оптимальности соотношения между видами активов организации и источниками их финансирования. Относительные показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

В настоящее время для оценки финансовой устойчивости предприятия предлагаются следующие методы:

– метод оценки чистых активов;

---

\* Научный руководитель – Костина О.И., к.э.н., доцент

– коэффициентный метод, включая расчет и анализ динамики коэффициентов структуры капитала и коэффициентов покрытия обязательств;

– метод оценки обеспеченности собственными оборотными средствами на основе определения соотношения запасов и источников их финансирования, а также расчета 3-компонентного показателя S;

– метод оценки на основе расчета четырехкомпонентного показателя S, предложенный Ивановой Л.И. и Бобылевой А.С. в качестве доработки предыдущей методики;

– анализ и оценка динамики структуры активов с позиции создания предпосылок для обеспечения финансовой устойчивости.

Рассмотрим наиболее используемые из них.

Первый метод, который будет рассмотрен в данной статье – это метод оценки чистых активов.

Среди показателей оценки финансового устойчивости весьма важную роль играет показатель стоимости чистых активов акционерного общества. Применение данного метода регламентируется нормативным документом «Порядок оценки стоимости чистых активов акционерного общества».

В соответствии с указанным документом в составе активов выделяются внеоборотные и оборотные активы; последние, в свою очередь, делятся на две категории: включаемые и не включаемые в расчет. [1]

Таким образом, чистые активы (ЧА) вычисляются по формуле 1:

$$\text{ЧА} = \text{ВнА} + \text{ОА1} - \text{ОА2} - \text{О}, \text{ где} \quad (1)$$

ВнА – внеоборотные активы, подлежащие включению в расчет;

ОА1 – оборотные активы, подлежащие включению в расчет;

ОА2 – оборотные активы, подлежащие исключению при расчете;

О – обязательства организации. [4]

Расчет сводится к определению разницы между активами и пассивами и формула расчета чистых активов по бухгалтерскому балансу производится по формуле 2:

$$\text{ЧА} = (\text{стр.1600} - \text{ЗУ}) - (\text{стр.1400} + \text{стр.1500} - \text{стр.1530}), \quad (2)$$

где ЗУ – задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.

Чистые активы организации должны быть положительные и превышать размер уставного капитала организации (УК). Отрицательные чистые активы – признак несостоятельности организации, говорящий о том, что фирма полностью зависит от кредиторов и не имеет собственных средств. Превышение ЧА над УК говорит, что в ходе своей деятельности организация не только не растратила первоначально внесенные собственником средства, но и обеспечила их прирост. Чистые активы меньше уставного капитала допустимы только в первый года работы вновь созданных предприятий. В последующие годы, если чистые активы станут меньше уставного капитала, гражданский кодекс и законодательство об акционерных обществах требует снизить уставный капитал до величины чистых активов. [5]

Однако происходящие изменения состава баланса требуют выполнения действий, направленных на повышение корректности расчета чистых активов. К числу таких действий относятся, в первую очередь, изменение методики расчета стоимости активов, учитываемых при расчете, в том числе:

- актуализация перечня активов, учитываемых при расчете;
- корректировка стоимости величины внеоборотных активов;
- корректировка стоимости величины оборотных активов за счет обоснованного учета суммы дебиторской задолженности и исключения из состава учитываемых активов расходов будущих периодов. [4]

Следующая методика оценки финансовой устойчивости организации заключается в расчете и анализе динамики коэффициентов структуры капитала и коэффициентов покрытия обязательств.

Сущность коэффициентного метода заключается в расчете совокупности коэффициентов, каждый из которых рассматривается как элемент системы, позволяющей выявить и оценить риск снижения (утраты) финансовой устойчивости предприятия; сравнить полученные значения с целевым уровнем каждого из исследуемых показателей; сформировать на этой основе обоснованное заключение и разработать программу действий по управлению рассматриваемой категорией. В рамках самого метода можно выделить два направления:

- расчет коэффициентов, характеризующих структуру капитала, включая коэффициенты финансовой независимости, финансо-

вого леввериджа, финансовой устойчивости, обеспеченности оборотных активов собственными средствами и др.;

– расчет коэффициентов, определяющих уровень покрытия обязательств, в том числе коэффициентов покрытия процентов, денежного покрытия, полного покрытия затрат на обслуживание долга.

Главными достоинствами метода являются наличие информационного обеспечения, простота расчета и интерпретации показателей, а также возможность проведения сравнения с другими экономическими субъектами в силу того, что метод оперирует относительными показателями. Однако он имеет и ряд недостатков:

1) Наличие некоторой терминологической неопределенности, дополненной в ряде случаев различиями в алгоритмах исчисления отдельных показателей.

2) Количественная оценка значений коэффициентов, выход за пределы которых отражает угрозу снижения (или утраты) финансовой устойчивости, опирается на учет закономерностей, сложившихся, прежде всего, в мировой практике, что не всегда соответствует российской действительности.

Наличие указанных и иных недостатков требует повышения внимания со стороны аналитиков и совершенствования нормативных документов, регулирующих порядок расчета коэффициентов финансовой устойчивости с учетом происходящих изменений, прежде всего, в информационной базе. [4]

Следующая модель оценки финансовой устойчивости организации заключается в расчете основных абсолютных показателей. Показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируют в 3-факторную модель (S) вида 3:

$$S = (\Delta \text{СОС}; \Delta \text{СДИ}; \Delta \text{ОИЗ}). \quad (3)$$

В соответствии с формулой финансовая устойчивость подразделяется на 4 типа:

S = (1, 1, 1) – абсолютная финансовая устойчивость,

S = (0, 1, 1) – нормальная финансовая устойчивость,

S = (0, 0, 1) – неустойчивое финансовое состояние,

S = (0, 0, 0) – кризисное финансовое состояние.

Так как на фактических расчётах доказано, что по отдельным организациям при недостаточном показателе текущей ликвидно-



сти наблюдается абсолютная финансовая устойчивость и, напротив, при высоком значении показателей текущей ликвидности — кризисное финансовое состояние, заслуживает внимания метод, представленный в работах Л. И. Ивановой и А. С. Бобылевой. Они рекомендуют внести отдельные корректировки с учётом платёжеспособности организации в методику оценки финансовой устойчивости организации по соотношению запасов и затрат. В составе критериев определения состояния финансовой устойчивости предлагается учитывать показатель платёжеспособности организации по разности между текущими активами (ТА) и краткосрочными обязательствами (КО), т.е.: (ТА - КО). По аналогии с показателями обеспеченности запасов и затрат принимают:

- коэффициент платёжеспособности равным 1, если текущие активы превышают или равны сумме краткосрочных обязательств;
- коэффициент платёжеспособности равный 0, если текущие активы меньше суммы краткосрочных обязательств. [3]

В таблице 1 представлены характеристики 4-компонентного показателя (S).

**Таблица. 1. Сводная таблица показателей по типам финансовых ситуаций**

Вариант	Значение S	Обеспеченность запасов соответствующими источниками			Платежеспособность (ТА - КО)	Типы финансовой устойчивости
		СОС	СДИ	ОИЗ		
1	S = 1,1,1,1	>0	>0	>0	>0	Абсолютная устойчивость
2	S = 0,1,1,1	<0	>0	>0	>0	Нормальная устойчивость
	S = 0,0,1,1	<0	<0	>0	>0	
3	S = 0,1,1,0	<0	>0	>0	<0	Неустойчивое финансовое состояние
	S = 0,0,1,0	<0	<0	>0	<0	
	S = 0,0,0,1	<0	<0	<0	>0	
4	S = 0,0,0,0	<0	<0	<0	<0	Кризисное финансовое состояние

Из данных таблицы 1 предлагаются следующие характеристики типов финансовой устойчивости:

1) абсолютная финансовая устойчивость — все запасы и затраты обеспечены источниками формирования, а текущие обязательства покрываются текущими активами;

2) нормальная устойчивость — наблюдается недостаток собственных оборотных средств, но запасы и затраты обеспечены долгосрочными и краткосрочными кредитами банков и гарантируется платёжеспособность предприятия;

3) неустойчивое финансовое состояние — либо характеризуется нарушением платёжеспособности, но запасы и затраты обеспечены общей суммой источников за счёт кредитов и займов; либо характеризуется необеспеченностью запасов при достаточной платёжеспособности;

4) кризисное финансовое состояние — организация неплатёжеспособна и находится на грани банкротства, поскольку стоимость запасов и затрат не обеспечена нормальными источниками; их наличие сформировано в основном за счёт кредиторской задолженности.[3]

Таким образом, следует отметить, что на сегодняшний день существует достаточно много методов оценки финансовой устойчивости организации, некоторые из которых дорабатываются и развиваются. Этот факт свидетельствует об отсутствии универсального алгоритма анализа финансовой устойчивости. Рассмотренные в данной статье различные методы позволяют подчеркнуть необходимость проведения комплексного анализа финансовой устойчивости на основе применения совокупности выше представленных методов, чтобы достичь объективной оценки финансового состояния организации.

### *Список литературы*

1. Правила проведения арбитражными управляющими финансового анализа, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 25.06.2003г. №367.

2. Рассел Дж. Финансовая устойчивость – М.: VSD, 2012.

3. Иванова Л.И., Бобылева А.С. Развитие методики анализа финансовой устойчивости как способа достижения объективной оценки финансового состояния организации // Менеджмент в России и за рубежом, №2, 2013, с. 35-42

4. Капанадзе Г.Д. Оценка финансовой устойчивости: методы и проблемы их применения // Российское предпринимательство, №4, 2013, с. 52-58

5. Финансовый анализ по данным бухгалтерской отчетности // [www.audit-it.ru](http://www.audit-it.ru).

## **НЕСОВЕРШЕНСТВО ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ПО НДФЛ В ЧАСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НДФЛ**

**Колосветова М.Н.**

**Тюрина Т.С., ст. преп.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

С момента вступления в силу законодательной базы НДФЛ, а именно главы 23 Налогового кодекса Российской Федерации, нормы, регламентирующие размеры налоговых вычетов и порядок их предоставления, неоднократно подвергались изменениям. Однако, несмотря на значительные изменения по урегулированию вопросов налогообложения доходов физических лиц законодательство в этой части остается несовершенным. И поскольку для современной России этот налог представляет значительный интерес, целью данной статьи является рассмотрение отдельных примеров несовершенства законодательства по НДФЛ в области предоставления налоговых вычетов и анализ основных направлений совершенствования налога на доходы физических лиц в этой части.

Налоговый вычет - это уменьшение суммы налогооблагаемых доходов физических лиц, облагаемых по ставке 13%. [5]

На сегодняшний день стремление налогоплательщика уменьшить свои налоговые обязательства перед государством является объективной реальностью при любой налоговой системе. [2]

Поэтому, когда у налогоплательщика появляется возможность на законных основаниях уменьшить свою налоговую базу по НДФЛ, он стремится ею воспользоваться. Такая возможность налогоплательщику предоставляется посредством получения нало-

гового вычета по этому виду налога. Однако, налогоплательщик не всегда добросовестно относится к предоставленным ему возможностям и ищет способ получить вычет, пользуясь несовершенством налогового законодательства. В этой статье будут рассмотрены некоторые примеры получения социальных и имущественных налоговых вычетов недобросовестными налогоплательщиками в рамках налогового законодательства.

Рассмотрим ст. 219 Налогового кодекса РФ «Социальные налоговые вычеты», которая определяет, что право на получение вычетов имеют следующие лица:

- налогоплательщик, перечисливший сумму доходов на благотворительные цели (пп. 1 п. 1);
- налогоплательщик, уплативший сумму за обучение (пп. 2 п. 1);
- налогоплательщик, уплативший сумму лечения (пп. 3 п. 1);
- налогоплательщик, уплативший сумму страховых или пенсионных взносов (пп. 4 и 5 п. 1).

Согласно пп. 2 п.1 ст. 220 Налогового кодекса РФ право на получение имущественных налоговых вычетов имеет налогоплательщик, который фактически произвел расходы на приобретение или строительство жилого дома, приобретение квартиры, комнаты или доли (долей) в них. [1]

Таким образом, налоговый вычет дается налогоплательщику, который фактически произвел какие-либо затраты, иначе он не имеет права на получение вычета и возврат НДФЛ из бюджета.

Возврат из бюджета имеют лишь те налогоплательщики, у которых в том налоговом периоде, когда были произведены соответствующие расходы, согласно справке 2-НДФЛ было удержано и перечислено 13% от их дохода в бюджет.

Организации и индивидуальные предприниматели, работающие на специальных налоговых режимах, по определению не платят налога на доходы физических лиц, подлежащего возврату, так что возвращать им просто нечего и никакой альтернативы не предусмотрено. По той же причине не полагается налоговых льгот тем, кто приобретает жилье за счет работодателей, на средства материнского капитала, или других средств государственной социальной поддержки. В списке «лишенцев» и те, кто приобретает жилье у близких родственников или у супруга – им налог не вернут в качестве меры предосторожности от возможного мошенничества. [1]

Рассмотренные выше положения были бы верными, если бы такие налогоплательщики, которые не имеют право на предоставление налогового вычета, не желали бы его получить, используя «лазейки» в рамках налогового законодательства.

Допустим в некоторых случаях граждане, действительно, располагая необходимыми денежными средствами, не имеют физической возможности оплатить свое лечение, в том числе потому, что из-за болезни или травмы лишены возможности перемещаться. Тогда платеж может внести супруг (супруга) пациента и все документы на лечение (договор, платежные документы и др.) оформляются на его (ее) имя, а не на имя заболевшего. В этом случае за социальным вычетом следует обращаться лицу, производившему оплату. Но дело в том, что налогоплательщик вправе выдать другому лицу доверенность на внесение оплаты за свое лечение. При этом следует отметить, что такая доверенность нигде не регистрируется и может иметь любую дату (вне зависимости от времени, когда она фактически выписана), что регулируется гражданским законодательством, а не законодательством о налогах и сборах согласно письму ФНС России от 17.05.2012г. № ЕД-4-3/8135.

Однако действующая в рамках гражданского кодекса привилегия может порождать недобросовестность налогоплательщиков и налогоплательщик, не производивший соответствующих расходов, будет иметь законную возможность получить вычет и вернуть налог из бюджета. А отказ налогоплательщикам в предоставлении социальных и имущественных вычетов при наличии доверенностей, выданных представителям в простой письменной форме, не удостоверенной нотариально, на основании которых оплачивались расходы, не соответствует нормам действующего налогового законодательства и нарушает права граждан. [3]

В качестве доказательства приведем следующие пример. Индивидуальный предприниматель плательщик единого налога на вмененный доход (ЕНВД) (не имеющий налоговой базы по НДФЛ и возможности воспользоваться налоговыми вычетами по НДФЛ) перечислил благотворительный взнос в муниципальный детский дом, что подтверждается платежными документами, оформленными на его имя. Впоследствии родственник предпринимателя, доходы которого облагаются НДФЛ, представляет в налоговый орган декларацию, в которой заявляет вычет, установленный пп. 1 п. 1

ст. 219 Налогового кодекса РФ, приложив к ней платежные документы на перечисление благотворительного взноса, оформленные на индивидуального предпринимателя, а также доверенность, удостоверяющую права предпринимателя перечислить благотворительный взнос от имени налогоплательщика. В результате денежные средства из бюджета будут возвращены такому налогоплательщику.

Аналогичные по сути ситуации возможны и при оплате лечения, страховых взносов, покупке жилья. [3]

Следующая проблема налогового законодательства заключается в неспособности налогового органа в некоторых ситуациях проверить правильность получения налогового вычета.

Предположим родители, находящиеся в разводе и имеющие разные фамилии, потратили на обучение своего ребенка 50000 рублей. В конце года оба родителя подают декларацию в налоговый орган с просьбой предоставить им социальный налоговый вычет в размере 50000 рублей на каждого родителя и получить возврат из бюджета НДФЛ.

В данной ситуации согласно пп. 2 п. 1 ст. 219 Налогового кодекса РФ социальный вычет по оплате обучения детей предоставляется в размере фактически произведенных расходов на это обучение, но не более 50000 руб. на каждого ребенка в общей сумме на обоих родителей.

Однако налоговый орган, получив от одного родителя декларацию, в которой заявлено право на вычет в отношении ребенка, обязан в целях соблюдения соответствующего лимитного ограничения проверить, пользовался ли второй родитель такой льготой?

Вместе с тем такая проверка возможна только в случаях, когда родители состоят на налоговом учете в одном территориальном налоговом органе (при этом лучше, когда они состоят в зарегистрированном браке и имеют одну фамилию) или когда налоговый орган имеет информацию об ИНН второго родителя (в целях анализа федеральной базы данных об имеющихся декларациях). [3]

Таким образом, налоговый орган не имеет достаточно данных, чтобы оценить полноту сведений, представленных каждым из родителей, и в результате оба родителя вправе получить налоговый вычет на сумму 50000 р. каждый и возврат из бюджета НДФЛ, согласно пп. 2 п. 1 ст. 219 НК РФ.

На основе всего вышеизложенного можно сделать вывод, что сегодня существует достаточно много способов получить налоговый вычет в обход правил налогообложения. Именно поэтому, необходима трансформация налогового механизма вычетов по НДФЛ.

В части предоставления налоговых вычетов, следует внести поправки в налоговый кодекс:

1) о необходимости предоставления нотариально заверенной доверенности, если налогоплательщик будет использовать её для получения налогового вычета;

2) в декларацию 3-НДФЛ следует внести поле для данных о супруге, если он (она) имеет другую фамилию или брак расторгнут, с примечанием, что вычет получает один родитель, чтобы налоговый орган мог правильно принять решение о предоставлении либо об отказе в предоставлении налоговой льготы;

3) ввести необлагаемый налогом минимум, который должен быть не ниже прожиточного;

4) увеличить размер стандартных налогов вычетов вдвое;

Размеры и условия предоставления социальных и имущественных налоговых вычетов дают возможность использовать их с наибольшей выгодой для себя именно более обеспеченными налогоплательщиками, в то время как менее обеспеченные категории налогоплательщиков в результате использованного законодателем механизма получения таких вычетов не получают должной поддержки от государства. [4]

Поэтому при совершенствовании налогового законодательства предполагается уделить особое внимание перечисленным выше проблемам, связанным с налоговыми вычетами.

Примеры показывают, что законодательство в части налога на доход физических лиц остается далеким от совершенства. В условиях пропорционального обложения доходов особенно важную роль играют налоговые льготы, которые не всегда выполняют свою главную компенсационную функцию, именно поэтому так необходимо преобразование налогового законодательства в этой области.

### *Список литературы*

1. Налоговый кодекс РФ.

2. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение: теория и практика: учебник для бакалавров - М.: Юрайт, 2012.
3. Телегус. А.В. О некоторых аспектах применения дефиниции «добросовестность налогоплательщика» при налогообложении доходов физических лиц // Финансы и кредит. 2013. №48. с. 35-38.
4. Рамазанова Б.К. Основные направления совершенствования налога на доходы физических лиц // Экономист. 2013. №4. с. 55-62.
5. sudelko.ru - Юридический блог.

## **ПРОБЛЕМА ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАЛЬНОМ И ОТРАСЛЕВОМ РАЗРЕЗАХ**

**Кондрашова А.О.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Вопрос дифференциации доходов населения занимает серьезное место в экономической науке. Принятие правильных управленческих решений по повышению благосостояния людей невозможно без тщательного анализа дифференциации доходов.

В России серьезную проблему представляет собой значительная межрегиональная и межотраслевая дифференциация населения по уровню доходов (см Таблица 1).

Экономическое развитие региона (благополучный или депрессивный регион) во многом определяется факторами территориального расположения (центральные или периферийные области) и типом поселения (городская или сельская местность).

Из таблицы 1 видно, что заработная плата работников организаций Калужской области самая высокая в Центральном Федеральном округе. Это во многом результат территориальной близости к Москве, инвестиционной привлекательности региона.

Далее рассмотрим доходы граждан, занятых в различных сферах деятельности на примере двух близлежащих областей. Доходы

---

\* Научный руководитель – Мигел А.А., к.э.н., доцент



населения Московской области в разы превосходят доходы населения Тульской области. Отсюда желание людей трудоустроиваться в территориях с высокими заработными платами, что деформирует структуру экономики.

**Таблица 1. Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций по областям Центрального Федерального округа в январе 2014 года [1]**

Область	Руб.	в % к январю 2013г.
Белгородская	22458,8	110,6
Брянская	18884,6	112,4
Владимирская	20672,5	111,6
Воронежская	21705,1	111,0
Ивановская	18870,8	114,1
Калужская	25796,4	109,8
Костромская	19688,3	112,1
Курская	20866,0	111,9
Липецкая	20997,2	109,3
Орловская	19023,7	111,4
Рязанская	21495,3	111,3
Смоленская	19927,0	110,8
Тамбовская	18850,3	109,8
Тверская	22219,2	110,8
Тульская	23448,1	113,8
Ярославская	22824,0	111,9

Традиционно для России высокие заработки концентрируются в топливно-энергетическом комплексе, цветной металлургии, сфере финансов, кредитования и страхования, а минимальная оплата труда характерна для бюджетной сферы, легкой промышленности и сельского хозяйства (см Таблица 2).

Такого рода межрегиональная и межпрофессиональная дифференциация является следствием целого комплекса причин:

- различия в стоимости жизни и объемах потребления тех или иных товаров и услуг в различных местностях;
- социально-экономическое развитие региона;
- состояние внутреннего рынка и регионального рынка труда;

- развитости бизнес-среды и рыночной инфраструктуры;
- отраслевая и экспортная ориентация региона и, соответственно, его инвестиционная привлекательность и конкурентоспособность.

**Таблица 2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической Деятельности**

тыс.руб. [2]

Отрасль экономики	Московская обл.	Тульская обл.
Обрабатывающие производства	45,2	20,9
Производство и распределение электроэнергии,	64,4	24,9
Строительство	44,7	19,1
Транспорт и связь	51,5	22,3
Финансовая деятельность	89,3	39,8
Образование	41,1	15,4
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	48,3	16,8
прочие коммунальных, социальных и персональных услуг	37,1	13,6

Следует отметить огромный разрыв в уровне доходов представителей российской политической элиты и простого населения. Из таблицы 3 можно видеть, что доходы, например, членов Совета Федерации в две тысячи раз больше доходов работника сферы образования. Сложно обосновать столь высокую разницу в цифрах.

Для сокращения разрывов доходов населения государство имеет инструменты. Во-первых, это применение прогрессивной шкалы налогообложения, когда более высокодоходные группы отдают часть своего дохода в бюджет государства, а бедные слои населения платят налог по самым низким, льготным ставкам. Во-вторых, за счет собранных в бюджет налогов государство может выплачивать малоимущим пенсии, пособия, специальные стипендии и другие трансферты, которые также сокращают разрыв в доходах.

**Таблица 3. Среднемесячный доход политической и судебной элиты за 2013 год**

	<b>млн.руб. [4]</b>
Органы государственной власти	Средний доход
Совет Федерации	3,3
Правительство РФ	2,9
Главы российских регионов	2,4
Государственная дума ФС РФ	2,3
Администрация президента РФ	1,1
Конституционный суд РФ	0,7
Верховный суд РФ	0,4
Высший арбитражный суд РФ	0,3

Однако следует отметить, что высокие налоги не стимулируют развитие экономики и могут снижать экономическую эффективность, а выплата трансфертов (т.е. чистого нетрудового дохода) при прочих равных условиях ослабляет стимулы к труду у тех, кто мог бы трудиться. Таким образом, результат непродуманной государственной политики по сокращению дифференциации денежных доходов может оказаться и отрицательным: сокращение производства, а значит, налоговой базы, доходов государственного бюджета, возможностей трансфертных платежей в будущем.

#### ***Список литературы***

1. [kalugastat.gks.ru](http://kalugastat.gks.ru) – Федеральная служба статистики по Калужской области.
2. [msko.gks.ru](http://msko.gks.ru) – Федеральная служба статистики по Московской области.
3. [www.tulastat.gks.ru](http://www.tulastat.gks.ru) – Федеральная служба статистики по Тульской области.
4. 100 самых богатых семей российских чиновников // [www.aif.ru](http://www.aif.ru).

## **АНАЛИТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «КАЛУЖСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ»)**

**Кондрашова А.О.**

Калужский филиала Финансового университета  
при Правительстве РФ

Финансовый результат завершает цикл деятельности организации, связанный с производством и продажей продукции (выполненных работ, оказанных услуг) и одновременно выступает необходимым условием следующего этапа ее деятельности. Высокие значения финансовых результатов деятельности организации обеспечивают укрепление бюджета государства посредством налоговых изъятий, способствуют росту инвестиционной привлекательности организации, ее деловой активности в производственной и финансовой сферах. В связи с этим, определение экономического содержания финансового результата деятельности организации, изучение его видов, раскрытие задач анализа и формирование методики проведения анализа занимают одно из центральных мест в комплексном экономическом анализе хозяйственной деятельности.

Для любой организации получение финансового результата означает признание рынком результатов ее деятельности. Конечным финансовым результатом выступает сальдо результата от продажи и расходов, понесенных организацией для его получения. Для государства конечным финансовым результатом деятельности коммерческой организации будет являться налог, содержащийся в его составе. Для собственника, инвестора конечный финансовый результат представляет собой распределенную в его пользу часть прибыли после налогообложения. Оставшаяся прибыль после ее налогообложения и выплат дивидендов собственникам, процентов кредиторам есть чистый конечный финансовый результат организации для ее производственного и социального развития.

Информационной базой для оценки уровня финансовых результатов является «Отчет о финансовых результатах», который содержит данные по отдельным составляющим финансовых результатов, их динамике, что позволяет провести анализ за ряд времен-

ных периодов и сделать прогноз финансового развития организации.

Таким образом, оценка финансовых результатов деятельности организации имеет многоаспектное значение не только для пользователей отчетности, но и для самой организации, так как качественно проведенный анализ финансовых результатов позволяет своевременно выявить негативные факторы и нейтрализовать их влияние на величину конечного финансового результата деятельности организации. Как правило, анализ финансовых результатов начинают с общей оценки их динамики (см Таблица 1).

**Таблица 1. Анализ динамики показателей финансовых результатов ЗАО «Калужский хлебокомбинат»**

Тыс.руб.

Показатели	Годы			Изменение показателей 2012 г. в % (±) к	
	2010	2011	2012	2010 г.	2011 г.
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	138198	203241	224166	ув. 1,6 р.	110,3
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	113786	172204	172419	ув. 1,5 р.	100,1
<i>Валовая прибыль</i>	<i>24412</i>	<i>31037</i>	<i>51747</i>	ув. 2,1 р.	ув. 1,7 р.
Коммерческие расходы	(21482)	(37257)	(45460)	ув. 2,1 р.	122,0
<i>Прибыль (убыток) от продаж</i>	<i>2930</i>	<i>(6220)</i>	<i>6287</i>	+3357	+12507
Проценты к уплате	(483)	(1392)	(117)	ум. 4,1 р.	ум. 11,9 р.
Прочие доходы	2480	1573	1427	ум. 1,6 р.	ум. 1,1 р.
Прочие расходы	(4755)	(7431)	(10707)	ув. 2,3 р.	144,1
<i>Прибыль (убыток) до налогообложения</i>	<i>(172)</i>	<i>(13470)</i>	<i>(3110)</i>	+2938	+16580
Отложенные налоговые активы	-	1603	(1138)	-	ум. 1,4 р.

Показатели	Годы			Изменение показателей 2012 г. в % (±) к	
	2010	2011	2012	2010 г.	2011 г.
Отложенные налоговые обязательства	71	6	(111)	ув. 1,6 р.	ув. 18,5 р.
Текущий налог на прибыль	348	-	-	-	-
<i>Чистая прибыль</i>	<i>(247)</i>	<i>(11961)</i>	<i>(4673)</i>	<i>ув. 18,9 р.</i>	<i>ум. 2,6 р.</i>

Исходя из приведенных выше данных, видно, что к отчетному периоду темпы изменения выручки превышают темпы изменения себестоимости, что приводит к значительному росту одного из первых показателей прибыли – валовой прибыли в 2,1 раза и в 1,7 раза по сравнению с 2010-2011 гг. соответственно. Однако необходимо отметить, что исследуемая организация характеризуется значительными объемами коммерческих расходов, что значительно снижает объемы показателя прибыли от продажи, а в 2011 г. это привело к получению убытка от основного вида деятельности. По данным таблицы 1 видно, что организация помимо основного вида деятельности осуществляет и прочие виды деятельности, которые в совокупности характеризуются получением большего объема расходов, чем доходов, что, в конечном счете, приводит к получению убытка до налогообложения. В данном случае положительным фактом в деятельности организации является снижение величины данного вида убытка. Необходимо отметить, что исследуемая организация характеризуется в целом получением чистого убытка по результатам финансово-хозяйственной деятельности, что значительно снижает ее возможности к расширению деятельности в дальнейшем.

Для оценки степени «вклада» каждой составляющей в формирование конечного финансового результата необходимо провести структурный анализ финансовых результатов (см Таблица 2).

Снижение структурного показателя себестоимости к 2012 г. до 76,9% является положительным фактом в деятельности организации и способствует тому, что большая часть дохода идет не на покрытие затрат, а на формирование валовой прибыли организации. Значительные объемы коммерческих расходов приводят к резкому

снижению удельного веса прибыли от продажи. Получение убытка по результатам деятельности привело к тому, что организация характеризуется отрицательными значениями структурных показателей прибыли в расчете на 1 рубль выручки. Особого внимания заслуживает величина нормы чистой прибыли. Ее значение в 2012 г. составило -2,1 коп., что свидетельствует о том, что с каждого рубля выручки организация получала 2,1 коп. чистого убытка.

**Таблица 2. Структурный анализ финансовых результатов ЗАО «Калужский хлебокомбинат»**

Показатели	Годы			Изменение показателей 2012 г. (±) в п.п. к	
	2010	2011	2012	2010 г.	2011 г.
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	100,0	100,0	100,0	-	-
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	82,3	84,7	76,9	-5,4	-7,8
<i>Валовая прибыль</i>	<i>17,7</i>	<i>15,3</i>	<i>23,1</i>	<i>+5,4</i>	<i>+7,8</i>
Коммерческие расходы	15,5	18,3	20,3	+4,8	+2,0
<i>Прибыль (убыток) от продаж</i>	<i>2,1</i>	<i>- 3,1</i>	<i>2,8</i>	<i>+0,7</i>	<i>+5,9</i>
Проценты к уплате	0,3	0,7	0,1	-0,2	-0,6
Прочие доходы	1,8	0,8	0,6	-1,2	-0,2
Прочие расходы	3,4	3,7	4,8	+1,4	+1,1
<i>Прибыль (убыток) до налогообложения</i>	<i>-0,1</i>	<i>- 6,6</i>	<i>-1,4</i>	<i>+1,3</i>	<i>-5,2</i>
Отложенные налоговые активы	-	0,8	0,5	+0,5	-0,3
Отложенные налоговые обязательства	0,1	-	0,1	-	+0,1
Текущий налог на прибыль	0,3	-	-	-0,3	-
<i>Чистая прибыль</i>	<i>-0,2</i>	<i>-5,9</i>	<i>-2,1</i>	<i>+1,9</i>	<i>-3,8</i>

Для оценки степени влияния отдельных факторов на формирование показателей прибыли необходимо провести факторный анализ, результаты которого представлены в Таблице 3.

**Таблица 3. Результаты факторного анализа прибыли от продаж и прибыли до налогообложения ЗАО «Калужский хлебокомбинат»**

Тыс.руб.

Перечень факторов	Значение показателя в	
	2011 г.	2012 г.
<b>Прибыль от продаж</b>		
Общее изменение прибыли от продаж, в т.ч. за счет изменения:	- 9150	+ 12507
выручки от продаж	+ 65043	+ 20925
себестоимости реализованной продукции	- 58418	- 215
коммерческих расходов	- 15775	- 8203
<b>Прибыль до налогообложения</b>		
Общее изменение прибыли до налогообложения, в том числе за счет изменения:	- 11828	+ 10652
выручки	+ 65043	+ 20925
себестоимости	- 58418	- 215
коммерческих расходов	- 15775	- 8203
прочих доходов	+ 907	+ 146
прочих расходов	- 3585	- 2001

Из таблицы 3 видно, что в 2011 г. основным положительным фактором, влияющим на формирование прибыли от продаж и прибыли до налогообложения, является рост объема получаемой выручки. При этом общее влияние изменения величины себестоимости, коммерческих расходов, прочих расходов привели к снижению рассматриваемых видов прибыли.

Сравнительная характеристика показателей финансовых результатов по видам деятельности организации представлена в Таблице 4.

**Таблица 4. Соотношение отдельных видов прибыли деятельности ЗАО «Калужский хлебокомбинат»**

Тыс.руб.

Показатели прибыли	Годы			Изменение показателей 2012г. (±) к	
	2010	2011	2012	2010 г.	2011 г.
Прибыль от продаж	2930	-6220	6287	ув. в 2,1 р.	-101,0
Прибыль (убыток) от прочей деятельности	- 2758	-7250	-9397	-159	-3796



Из таблицы 4 видно, что организация характеризуется получением убытка от прочих видов деятельности за весь анализируемый период. При этом отмечается устойчивая тенденция его роста. Такая динамика привела к тому, что даже при осуществлении эффективной текущей деятельности в целом ЗАО «Калужский хлебокомбинат» является убыточным.

Таким образом, Отчет о финансовых результатах имеет достаточный объем информации для проведения внешнего анализа финансовых результатов, выявления негативных факторов, способствующих снижению показателей прибыли организации с целью своевременной разработки мероприятий, направленных на нейтрализацию или устранение неблагоприятных тенденций.

#### ***Список литературы***

1. Донцова Л.В. Анализ бухгалтерской отчетности. – М.: ДИС, 2008.
2. Методика финансового анализа: Учеб. пособие / Под ред. А.Д. Шеремета – М.: ИНФРА-М, 2010.
3. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2008.

## **НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Котова А.И.\***

Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

На территории Калужской области находится более 2700 различных предприятий, в том числе крупных, которые обеспечивают более половины поступлений в бюджет региона. Большинство из этих предприятий находится в частной собственности, и каждый

---

\* Научный руководитель – Тютин Д.В., к.э.н., доцент

собственник, являясь плательщиком налогов, хотел бы минимизировать свои налоговые платежи, и в параллели обеспечить экономическую безопасность не переходя грань, после которой дальнейшее снижение налоговой нагрузки приведет к серьезному снижению уровня экономической безопасности.

Однако далеко не все представляют себе, в чём же заключается суть налогового планирования. А ведь налоговое планирование подразумевает оптимизацию налогообложения в целом. В настоящее время проблема анализа и оптимизации налоговой нагрузки для российских предприятий является одной из наиболее актуальных. В современных условиях экономики компании ставят перед собой основные цели:

- 1) максимально оптимизировать уплату налогов в бюджеты различных уровней;
- 2) параллельно с этим обеспечить безопасность ведения бизнеса с точки зрения надзора со стороны контролирующих органов;
- 3) оптимально сбалансировать налоговые риски.

В связи с этим, предприятия ведут работу по налоговому планированию и оптимизации налогообложения собственными силами, создавая финансово-юридические отделы, а также привлекая различные консалтинговые фирмы, которые предлагают свои услуги в данной области. Основными принципами налогового планирования являются:

- законность всех способов и методов оптимизации налогообложения;
- экономичность внедрения схем оптимизации налогообложения;
- индивидуальный подход к деятельности и особенностям конкретного налогоплательщика;
- комплексность и многовариантность применения разработанных схем и методов налогообложения. [1]

Налоговое планирование, точнее его принципы, в Калужской области основаны в большинстве случаев на соблюдении налогового законодательства и используют абсолютно легальные способы облегчения налогового бремени. Данная процедура состоит из нескольких этапов:

Во-первых, проводится анализ и оценка налоговых рисков компании, с учетом особенности деятельности, выявляются допущенные ошибки, приведшие к переплате или недоплате налога.

Во-вторых, при разработке схемы налогообложения учитываются подходящие для компании изменяемые параметры деятельности, выбирается способ бухгалтерского и налогового учёта для отражения в учётной политике предприятия.

В-третьих, составляется модель налогового планирования деятельности компании, с расчетом налоговой нагрузки исходя из плановых доходов и расходов, рассматривается перечень льгот подходящих данному налогоплательщику для использования их в полном объёме. [3]

Большинство крупных организаций в Калужской области прибегают к данной практике, позволяющей законными методами снизить налоговую нагрузку и не влекущую за собой правонарушений, а законодательство РФ, в свою очередь имеющее сильные дисбалансы, позволяет компаниям это делать.

В осуществлении налогового планирования также велика роль государства, которое даёт налогоплательщику законно практиковать налоговую оптимизацию, не прибегая к криминальному уклонению от налогов. Наряду с законодательством РФ, которое устанавливает большое количество льгот для налогоплательщиков, Правительство Калужской области и органы местного самоуправления принимают Законы, предоставляющие право различным категориям налогоплательщиков, осуществляющим деятельность на территории данной области воспользоваться льготами по различным региональным и местным налогам.

Минимальные ставки налогов можно достичь, используя действующие налоговые льготы и различные механизмы оптимизации без «чёрных» схем. Однако оптимизация налогообложения не может быть применена одновременно ко всем налогам и ко всем видам деятельности.

Инструментом налогового планирования в Калужской области являются также судебные прецеденты. Практика Арбитражных судов Калужской области неоднократно доказывала, что добросовестные налогоплательщики, отстаивающие свои права при обжаловании решений налоговых органов, в части доначислений по

различным налогам, выигрывают судебные споры с налоговой инспекцией. Таким образом, решения суда косвенно учитываются как налоговыми органами, так и налогоплательщиками. [1]

Однако неумелые эксперименты по максимальному снижению налоговой нагрузки любыми незаконными способами, могут дать обратный эффект и привести к серьезным правовым и финансовым последствиям.

### *Список литературы*

1. Налоговый кодекс РФ.
2. Брызгалина А.В. Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика: Учеб. пособие – М.: Финансы и статистика, 2010.
3. Джаарбеков С.М. Основы налогового планирования. – М.: МЦФЭР, 2006.
4. Сергеева Т.Ю. Методы и схемы оптимизации налогообложения: практическое пособие. – М.: Экзамен, 2012.
5. Черник Д.Г. Налоги и налогообложение. – Учеб. пособие. – М.: Юнити-Дана, 2012.

## **ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОСТАТОЧНОСТИ ДОХОДНОЙ БАЗЫ СУБЪЕКТА РФ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ СОБСТВЕННЫХ РАСХОДНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ (НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)**

**Крючкова В.Н.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Определения бюджетной обеспеченности, содержащиеся в нормативных правовых актах субъектов Российской Федерации, которые регламентируют бюджетный процесс и межбюджетные отношения, весьма различны.

---

\* Научный руководитель – Ермолаев В.Н., к.э.н., доцент

Однако чаще всего уровень бюджетной обеспеченности граждан Российской Федерации рассматривается как принципиальная способность бюджетов всех уровней финансировать закрепленные за ними расходные обязательства, которые связаны с предоставлением бюджетных услуг надлежащего объема и качества, и как показатель, используемый в качестве критерия для предоставления регионам финансовой помощи из федерального бюджета.

Достаточность финансовых ресурсов субъектов Российской Федерации определяется объемами доходов (без учета финансовой помощи из федерального бюджета) и расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации в расчете на душу населения соответствующего региона.

Для определения достаточности финансового обеспечения субъектов Российской Федерации и муниципальных образований важна оценка их расходных обязательств по осуществлению собственных полномочий в соответствии с реальными финансовыми потребностями региональных и местных бюджетов на их реализацию. Обеспечение соответствия между размером расходных обязательств субъектов Российской Федерации и муниципальных образований по решению собственных государственных полномочий и вопросов местного значения и объемом источников доходов, которые закрепляются за местными бюджетами, остается в настоящее время одной из основополагающих задач. При этом субъекты Российской Федерации и муниципальные образования должны быть обеспечены финансовыми ресурсами таким образом, чтобы органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления могли осуществлять финансирование не только текущих расходов, но и формировать бюджеты развития в структуре соответствующих бюджетов [2].

Текущее состояние экономики Калужской области свидетельствует о том, что основные положительные тенденции, связанные с увеличением объемов в большинстве отраслей реального производства и ростом доходов населения, сохраняются и формируют условия для дальнейшего развития региона.

Динамика большинства показателей, характеризующих социально-экономическое развитие Калужской области в текущем году по отношению к соответствующему периоду предшествующего года, имеет положительную тенденцию.

Семь лет назад, в 2007 году Калужская область являлась одним из самых дотационных регионов в Центральном федеральном округе. Но, благодаря правильно сформированной экономической политике, в основу которой было положено создание благоприятного инвестиционного климата, благодаря последовательной реализации этой политики Калужская область вышла на ведущие позиции в стране:

- по объему прямых инвестиций на душу населения (особенно иностранных);

- по объему налоговых поступлений в федеральный бюджет с территории области: за последние пять лет он вырос в 2,8 раза.

Объем дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности из федерального бюджета, наоборот, сократился с 1,2 млрд.руб. до 35 млн.руб. Практически регион вошел в разряд доноров[3].

Рост в промышленном комплексе Калужского региона обеспечен увеличением объемов производства машин и оборудования (215,3%), химического производства (135,7%), производства резиновых и пластмассовых изделий (119,7%), целлюлозно-бумажного производства, издательской и полиграфической деятельности (109,5%), а также ростом производства и распределения электроэнергии, газа и воды (149,2%).

Рост заработной платы и доходов населения в Калужской области ускорили рост потребительского спроса. В совокупном объеме потребительского рынка 79,5% занимает сектор розничной торговли, 20,5% - рынок услуг.

Оценка основных макроэкономических показателей развития Калужского региона на предстоящую среднесрочную перспективу основана на тенденции дальнейшего роста.

В целом по итогам 2013 года выпуск промышленной продукции увеличился на 7% в сопоставимых ценах к 2012 году. При этом обрабатывающие производства составили 95,8% от общего объема отгруженной промышленной продукции.

При распределении доходных источников между уровнями бюджетной системы должен соблюдаться принцип: за бюджетами субъектов Российской Федерации и местными бюджетами закрепляются налоговые доходы, на развитие налогооблагаемой базы которых могут влиять органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления соот-

ветствующих территорий. Так, например, закрепление за регионом Калужской области поступлений от акцизов на этиловый спирт, автомобильный бензин, табачную продукцию, спиртосодержащую продукцию, легковые автомобили, и ряда других акцизов может увеличить доходную базу бюджета Калужской области на 170 млн. руб. и более [1].

Передача местным бюджетам Калужской области налоговой ставки налога на прибыль организаций в размере 2% от суммы поступлений, которые в настоящее время зачисляются в федеральный бюджет, позволит увеличить доходы муниципалитетов Калужского региона более чем на 240 млн.руб.

Кроме того, в настоящее время значительно сокращают доходную базу региональных и местных бюджетов Калужской области льготы по региональным и местным налогам, установленные федеральным законодательством. Речь идет о федеральных льготах, установленных в отношении регионального налога на имущество организаций и местных налогов – земельного налога и налога на имущество физических лиц. Отмена таких льгот – это не только переход к более справедливому способу распределения собственных налоговых доходов между субъектами Российской Федерации и муниципалитетами, но и способ повышения налоговой автономии региональных и местных властей, а значит – и ответственности за принимаемые ими решения. К примеру, в Калужской области данная мера приведет к увеличению размеров поступлений в региональные и местные бюджеты более чем на 200 млн.руб. ежегодно.

Очень важно, чтобы в местные бюджеты поступали налоги, уплачиваемые предприятиями, в первую очередь – предприятиями малого и среднего бизнеса. Это позволит повысить интерес органов местного самоуправления как в развитии малого и среднего бизнеса, так и производства вообще на соответствующих территориях, станет мощным стимулом для органов местного самоуправления по развитию местной экономики и промышленного производства. Так, передача местным бюджетам налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, увеличит доходы таких бюджетов на 142,1 млн. руб. Кроме того, увеличение отчислений от налога на доходы физических лиц на 10 %

позволит расширить доходную часть местных бюджетов еще на 199,5 млн. руб.

### ***Список литературы***

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 5.08.2000г. №117-ФЗ (ред. от 1.04.2014 г.№202-ФЗ).

2. Бюджетная система России: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Под ред. Г.Б. Поляка. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 703 с. - (Серия "Золотой фонд российских учебников").

3. Чернов Е. Артамонов: когда-то дотационная Калужская область практически вошла в разряд доноров» // «РИА ФедералПресс», 2013, №7, с. 33-36.

## **ПРОБЛЕМЫ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

**Крючкова В.Н.**

**Сусякова О.Н., к.э.н., доцент**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Медицинское страхование как форма социальной защиты населения позволяет получать гражданам определенный набор медицинских услуг бесплатно, в соответствии с договором медицинского страхования. Бесплатное получение медицинских услуг возможно за счет страховой компании, в которой был заключен договор страховой защиты. В зависимости от типа медицинской страховки различают несколько видов страхования.

- обязательное медицинское страхование;
- добровольное (дополнительное) медицинское страхование;
- страхование жизни и здоровья на время туристических поездок.

Обязательное медицинское страхование является обеспечением медицинской помощью в поликлиниках по месту жительства, пребывание в стационаре и обслуживание службой скорой помощи. В первую очередь — это форма социальной защиты, гарантирующая



оплату за предоставление медицинской помощи при возникновении страхового случая в рамках базовой программы ОМС.

Договор о добровольном (дополнительном) медицинском страховании может быть заключен любым гражданином, не имеющим выраженных проблем со здоровьем, либо юридическим лицом, заключающим договор для сотрудников организации.

Медицинское страхование - это вид личного страхования. Страховые компании предусматривают индивидуальные программы, такие как: наблюдение беременности и родов, заражение энцефалитом и так далее.

В объем медицинской помощи, оказываемой по договору добровольного медицинского страхования, входят услуги:

- обслуживание частной скорой помощью;
- семейный доктор;
- палаты повышенной комфортности при стационарном лечении;
- лечебная стоматология;
- лечебно-профилактическое обслуживание.

Граждане, которые застрахованы по программе ДМС, имеют возможность обслуживания в негосударственных медицинских учреждениях. Компания-страховщик компенсирует владельцу полиса все понесенные при лечении затраты. В страховых компаниях существуют особые положения, по которым расходы возмещаются непосредственно застрахованному лицу.

В последние годы участились случаи травматизма и смерти во время туристических поездок за рубеж. Медицинские страховки, которые приобретают путешественники, зачастую не могут гарантировать полной защиты клиента. Минимальное медицинское обслуживание в местных больницах, проблемы с транспортировкой пострадавших на родину – это то, с чем сталкиваются туристы, претерпевшие несчастья. При заключении страховых договоров на время туристической поездки, необходимо внимательнее читать договоры и расширять перечни медицинских услуг в них, поскольку лишь страховки являются гарантией того, что в случае необходимости вы получите квалифицированную помощь в том объеме, который потребуется. Выбирать стоит страховки от солидных и надежных компаний, которые оказывают помощь во всех странах мира [1].

Но, несмотря на все плюсы системы медицинского страхования, у нее есть существенный недостаток. Полис обязательного или добровольного медицинского страхования не обеспечивает страхователя покрытием на случай возникновения смертельно опасного заболевания.

Программа обязательного медицинского страхования не может охватить все крупные риски из-за ограниченности финансовых ресурсов, которые выделяются на осуществление программы. Включение крупных рисков в общее страховое покрытие программ добровольного страхования значительно усложняет методику расчета страховых тарифов, а также повышает стоимость страховых услуг. Если обычное страхование расходов на лечение относится к группе рискованных видов страхования и расчет тарифов производится по методике, принятой в имущественных видах страхования, то страхование от критических (опасных для жизни) заболеваний требует иных подходов к расчету платежей. Это можно объяснить долгосрочным характером страхового покрытия и, тем, что такой вид страхования сочетает в себе черты рискованного и накопительного страхования.

Кроме того, к числу проблем медицинского страхования практически всех стран мира относят: проблема возрастания числа пожилых людей, т.е. «старение» населения; самовозрастающая стоимость (опережающая инфляцию) медицинских услуг, что хотя и является самостоятельной проблемой, но одновременно может рассматриваться и как производная от первой.

В связи с этим вполне своевременно будет поставить вопрос о повышении расходов на социальное, в том числе медицинское, обслуживание лиц пожилого возраста.

К примеру, в Германии существует «запрет кумуляции» на проведение страхования жизни и добровольного медицинского страхования в сочетании с другими видами страхования, так как эти виды страхования являются частью системы «социальной защиты». Для полного обеспечения защиты застрахованных лиц они должны быть ограждены от сильных колебаний убыточности. Это дает возможность существенно разграничить доходы и расходы в медицинском страховании и страховании жизни. Избыток накапливаемых средств может быть почти полностью

использован для тех лиц, которые застрахованы пожизненно, но не для субсидирования других отраслей страхования. При этом, если нарушается размер премии, соответственно нарушается и динамика расходов, так как медицинские премии требуют больших расходов и продолжительность жизни застрахованных граждан может возрастать. Происходит перераспределение средств в пользу пожилых людей из взносов молодых застрахованных лиц.

Также необходимо отметить и опыт обязательного частного страхования. Например, данный вид страхования нашел применение в целях сокращения госрасходов в Нидерландах, где страхование осуществляется не за счет государственных фондов и бюджетов.

В целом на долю обязательного медицинского страхования приходится большая часть расходов по медицинскому страхованию. Так, участие частного социального страхования в покрытии расходов на медицинское страхование в разрезе некоторых стран Европейского союза распределено в следующем соотношении: Великобритания – 15,9; Норвегия – 15,9; Чехия – 16,0; Швеция – 18,5; Франция – 22,1; Италия – 22,1; Германия 23,1; Эстония – 24,7; Бельгия – 24,9; Ирландия – 25,0, Финляндия – 25,3, Испания – 26,4, Словения – 26,6, Польша – 27,6, Венгрия – 30,3, Словакия – 34,3. Оставшиеся открытые позиции расходов на медицинское страхование покрываются государством [2].

Прежде всего, проблему увеличения числа людей пожилого возраста необходимо решать совместными действиями социальных служб и страховых компаний. На современном этапе развития вполне возможно создание социальных демографических программ как на федеральном, так и на региональном уровне. То есть ориентация субъектов пенсионного и медицинского страхования на социальное обеспечение и охрану здоровья людей преклонного возраста, инвалидов сегодня не требует больших затрат. Дополнительно к таким программам возможна разработка страховых программ (продуктов), которые включают в себя обеспечение по указанным видам социальной защиты и охраны здоровья в рамках добровольного медицинского страхования.

Другая не менее важная проблема - это возрастающая (опережающая инфляцию) стоимость медицинских услуг. Она

связана с недостаточно четкой организацией распределения финансов в системе охраны здоровья. По оценкам экспертов, в РФ тарифы на ДМС растут на 10-12% в год, а убыточность составляет в среднем 80-85% [4]. И хотя оказание услуг в основном производится общественными ЛПУ, из-за проблемы роста цен на медуслуги здравоохранение сталкивается с недостатком финансовых средств.

Основной недостаток существующей системы медицинского страхования в России, по мнению специалистов страхового рынка, – дублирование услуг по ОМС и ДМС. Для решения данной проблемы необходимо разделить услуги, предоставляемые в рамках ОМС и ДМС, в результате чего объем рынка ДМС увеличится в 4-5 раз. По результатам последних лет доля ДМС составляла в среднем 13% рынка медуслуг. При этом существует ДМС в основном за счет корпоративных продаж, розничный рынок практически отсутствует. Лидерами в ДМС по итогам 2013 года стали СОГАЗ (21,6% рынка), Ресо-Гарантия (7,7% рынка) и Ингосстрах (7,1% рынка) [3].

Нельзя не отметить тот факт, что ужесточение финансовых условий работы страховых медицинских организаций привело к очищению рынка от финансово неустойчивых компаний: если на начало 2010 года в системе ОМС работало 107 страховых медицинских организаций, то на начало 2014 года их осталось 62 [4]. Возврат функций страховщиков тем компаниям, которые доказали свои способности и готовность работать в этом бизнесе, может значительно увеличить эффективность страхового рынка, поскольку это сократит перебои с оплатой медицинской помощи, усилившиеся в связи с переходом на методы нормирования. Кроме того, вырастет заинтересованность страховых медицинских организаций в эффективности лечения застрахованных и профилактики болезней как средства предотвращения серьезных заболеваний, расходы на лечение которых значительно превышают расходы на профилактику [3].

Таким образом, основными путями решения проблем в сфере медицинского страхования в нашей стране на сегодняшний момент являются четкое разграничение обязательного и добровольного медицинского страхования и возврат страховым медицинским организациям функций страховщиков.

### ***Список литературы***

1. Вознюк Г. А. Все плюсы и минусы обязательного медицинского страхования в новом законе // Молодой ученый. — 2011. — №5. Т.2. — С. 84-85.
2. Миляева М.Б., Громова С.В. Организация системы медицинского страхования в рамках Таможенного Союза // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. №5. С. 45-53.
3. Рынок добровольного медицинского страхования в России в 2014 году вырастет на 47% // raexpert.ru.»
4. [www.asn-news.ru](http://www.asn-news.ru) - Агентство страховых новостей.

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

**Кудряшова И.С. \***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Бухгалтерский учет является одним из ключевых звеньев в деятельности любой организации. От правильности и точности ведения бухгалтерского учета во многом зависит финансовое благополучие бизнеса. Времена, когда основными рабочими инструментами работника бухгалтерии были счета и калькулятор давно канули в прошлое. На современном этапе развития технологии бухгалтерского учета основную роль играют методы обработки информации с применением современной компьютерной техники, призванные облегчить работу человека. Основным направлением в области развития программного обеспечения в сфере бухгалтерии становится не решение элементарных бухгалтерских задач, а сопровождение более серьезных процессов, например, реализация оперативного учета, анализ и планирование экономической деятельности компании.

Автоматизация бухгалтерского учета предполагает установку специального программного продукта на компьютер и

---

\* Научный руководитель – Мартынова М.А., ст. преп.

последующий перевод всей бухгалтерии на ЭВМ, а также имеет массу преимуществ перед традиционным способом ведения бухгалтерского учета. Бухгалтерские информационные системы позволяют повысить производительность труда сотрудников бухгалтерии, снизить влияние "человеческого фактора", повысить скорость составления отчетов и ведения документации, предоставляют возможность параллельного ведения учета в нескольких стандартах.

Современные молодые бухгалтера воспринимают системы автоматизации их труда, как неотъемлемый элемент их рабочего места. Однако таким образом было не всегда. Специализированное бухгалтерское программное обеспечение появилось на территории бывшего СССР в первые годы так называемой «перестройки», в самом начале 90-х годов уже прошлого столетия, когда в страну массово хлынули западные технологии, включая компьютеры и оргтехнику. Изначально компьютерные программы в этой области, впрочем, как и в других, не отличались особой сложностью и функциональностью, решая минимально необходимый комплекс задач, например, вывод баланса. Сегодня все более эффективно, например, применяется функция быстрого принятия необходимых решений по тем или иным вопросам в режиме реального времени, что в значительной степени повышает динамику управления предприятием.

Однако, несмотря на кажущуюся простоту внедрения автоматизированной системы в бухгалтерский учет предприятия - это не так просто. Для успешной реализации автоматизации бухгалтерского учета в организации необходимо иметь четкое представление о проблемах, и выгодах этого процесса.

Одна из важнейших проблем возникает уже на этапе определения задач автоматизации. Не стоит стремиться автоматизировать и формализовать каждый шаг в новой системе, тогда ее структура, а, следовательно, и настройка и эксплуатация могут оказаться слишком сложными для определенной организации. Чтобы избежать завышения требований к системе нужно четко определить основы функционирования предприятия и ключевые бизнес-процессы. Это позволит не выйти за рамки реальных потребностей.

Процесс внедрения бухгалтерских информационных систем на современных организациях осложняется также частой сменой нормативных актов, устанавливающих правила учета, отчетности и налогообложения. Для решения этой проблемы стоит останавливать свой выбор на информационных системах, обладающих большей гибкостью и способных отражать изменения внешних условий.

Еще одна важная проблема - это недостаток квалифицированных кадров. Если в крупных городах руководители отслеживают образовательный уровень своих сотрудников, то в малых населенных пунктах бухгалтерами, зачастую, работают люди в возрасте, которые не желают или уже не могут переучиваться. Для успешной реализации автоматизации бухгалтерского учета необходима организация обучения для сотрудников, которые станут пользователями программы или же замена их на более квалифицированные кадры.

Следующая проблема - это перенос данных в новую систему. Уже имеющиеся данные необходимо перенести в новую систему. Здесь нужно сделать выбор между возможностью сделать переход на новую систему более плавным, занеся в нее все имеющиеся данные и упростив дальнейшую работу, и минимизацией затрат на ввод этой информации. Для этого следует оценить потребность в начальных данных, выбрать те документы, которые действительно необходимы, ведь часто на предприятии используются нестандартные формы отчетности или виды программ, которые значительно увеличивают количество документации. Стоит учитывать, что ручной ввод большого объема информации приводит к росту количества ошибок, поэтому лучше будет выбрать лишь необходимые данные.

Необходимо отметить, что автоматизация бухгалтерского учета никогда не приводит к уменьшению затрат на учет. Основные затраты на автоматизацию бухгалтерского учета, так же как и основные работы по автоматизации, приходятся на настройку и внедрение программного продукта. При принятии решения об автоматизации бухгалтерского учета, в первую очередь необходимо обратить внимание не столько на саму компьютерную программу, сколько на фирму-исполнителя работ по автоматизации. Чем крупнее бюджетное учреждение, чем больше

документооборот и сложнее бухгалтерский учет, тем тщательнее необходимо выбирать партнера. Необходимо избегать фирмы, которые только продают программные продукты и оставляют заказчика наедине с проблемами внедрения. Специалисты по внедрению должны не только досконально знать бухгалтерскую программу и разбираться в компьютерах. Качественного внедрения программы можно достичь только в том случае, если специалист знаком со спецификой бухгалтерского учета данной организации.

Так же любая компьютерная система требует регулярного обслуживания. Чем больше пользователей в локальной компьютерной сети и больше документооборот, тем чаще система требует обслуживания. Как правило, много ошибок возникает при работе операционной системы. При продолжительной работе компьютеров ошибки накапливаются, и в какой-то момент их количество начинает превышать критическую массу. Операционную систему приходится переустанавливать. При работе в больших компьютерных сетях сетевое программное обеспечение так же должно постоянно сопровождаться системным администратором.

Сама бухгалтерская программа так же требует сопровождения. Регулярно должны проводиться архивация, страховое копирование, реиндексация и упаковка баз данных. При изменении законодательства необходимо проводить обновление программы или ее доработку на месте.

Необходимо отметить, что при автоматизации бухгалтерского учета часть работы бухгалтерии ложится на специалистов в области компьютерной техники и программного обеспечения, но, тем не менее, снижение трудоемкости при данной системе учета отрицать нельзя.

Именно поэтому для успешной реализации процесса автоматизации бухгалтерского учета важно продумать все эти проблемы на стадии подготовки проекта внедрения и по возможности разрешать их на первых стадиях внедрения системы.

Существует еще одна объективная причина необходимости автоматизации.

Одним из важнейших процессов современности является интеграция мировой экономики. Этот факт делает автоматизацию



бухгалтерского учета требованием времени и залогом успешного перехода на Международные стандарты финансовой отчетности.

Без этого невозможен переход на международный рынок и привлечение иностранных инвестиций. В случае если предприятие выходит на внешний рынок необходимо достижение соответствия организации бизнеса международным стандартам. Эту проблему легко решают автоматизированные системы, которые позволяют при однократном внесении первичных данных рассчитать в короткие сроки множество показателей и представить их в различных формах отчетности.

Таким образом, перспективы внедрения автоматизированных информационных систем бухгалтерского учета неотъемлемо связаны с переходом на международные стандарты. В свою очередь, повсеместное внедрение этих стандартов является в настоящее время экономической необходимостью.

Прозрачность и качество финансовой отчетности является необходимым условием развития отдельных организаций и экономики в целом. Поэтому можно утверждать, что перспективы автоматизации ведения бухгалтерского учета однозначны - они являются необходимым условием развития.

Разумеется, в первую очередь процессы автоматизации касаются крупных организаций. Такая тенденция обусловлена тем, что крупные предприятия и их позиция на мировом рынке определяют экономическую мощь страны. Они в большей степени вовлечены в процессы интеграции в международные рынки, конкурировать на которых невозможно без соответствующего уровня ведения учета и составления отчетности. Большинство из них уже перешли на автоматизированное ведение бухгалтерского учета, ориентированное на МСФО.

Но не стоит думать, что организации меньших масштабов отказываются от использования информационных систем. Несмотря на то, что эти организации в своей деятельности в большей мере зависят от внутренней экономической конъюнктуры, они также нуждаются в автоматизации бухгалтерского учета. Наличие модернизированной системы учета также будет играть важную роль в привлечении дополнительных инвестиций, что также является важным элементом экономического развития.

Таким образом, автоматизация бухгалтерского учета, естественно, является необходимостью для организаций, независимо от масштабов их деятельности. Внедрение автоматизированной системы бухгалтерского учета при помощи таких программных продуктов, как например: "1С", "Инфо-Предприятие", "БухСофт" и др. помогает обеспечить эффективность учета и дальнейшее развитие организации. Однако не стоит забывать о том, что автоматизация является сложным и трудоемким процессом и для ее успешной реализации стоит заранее продумать решение хотя бы основных сопутствующих ей проблем.

### *Список литературы*

1. Брага В.В., Бубнова Н.Г. Автоматизированные информационные технологии в экономике: учебник / Под ред. Г.А. Титоренко. - М.: Компьютер, ЮНИТИ, 2011.
2. Корнюшин В. И. Бухгалтерские информационные системы: учебник / М.: МИЭМП, 2010.
3. Автоматизация предприятия: точка зрения // [www.lexaudit.ru](http://www.lexaudit.ru).
4. [www.1c.ru](http://www.1c.ru) – Фирма «1С».
5. [www.infop.ru](http://www.infop.ru) – Инфо-Предприятие.

## **СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОБРАБАТЫВАЮЩЕМ ПРОИЗВОДСТВЕ КАК АЛЬТЕРНАТИВА ДЛЯ РЕГИОНОВ С СЫРЬЕВОЙ ОРИЕНТИРОВАННОСТЬЮ**

**Кузнецова Н.К.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Уровень и динамика развития региона подтверждается рядом социально-экономических показателей, в том числе объемом валового регионального продукта (ВРП).

---

\* Научный руководитель – Мигел А.А., к.э.н., доцент

Валовой региональный продукт – «обобщающий показатель экономической деятельности региона, характеризующий процесс производства товаров и услуг для конечного использования. Одновременно ВРП представляет собой валовую добавленную стоимость (ВДС), созданную резидентами региона, и определяется как разница между выпуском и промежуточным потреблением. ВРП рассчитывается в текущих основных ценах (номинальный объем ВРП) и в постоянных ценах (реальный объем ВРП)» [3].

Проанализируем объём и динамику валового регионального продукта Калужской области в сравнении с показателями Центрального федерального округа и Тюменской области (см Таблица 1).

**Таблица 1. Индексы физического объема валового регионального продукта в 2007-2012 гг. (в постоянных ценах; в % к предыдущему году) [3]**

Регион	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Центральный федеральный округ	108,9	107,5	89,2	103,0	104,8	103,7
Калужская область	112,6	115,8	93,6	110,1	112,9	109,6
Тюменская область	103,1	103,8	94,3	106,0	103,1	99,8

Из данных таблицы 1 видно, что за анализируемый период рост ВРП в Калужской области происходил более быстрыми темпами, чем в ЦФО и Тюменской области. Так, ВРП за 2012 г. в Калужской области превосходил ЦФО в 1,05 раза, а Тюменскую область почти в 2 раза. Несмотря на наличие нефтяного ресурса и весомые финансовые возможности Тюменская область уступает Калужской области, в которой правильно организована инвестиционная деятельность.

Помимо сведений об объёме ВРП, данные национальных счетов дают информацию о структуре ВРП в отраслевом разрезе (сельское хозяйство, промышленность, строительство и т.д.) (см Таблица 2).

Доля обрабатывающего производства в Калужской области особенно заметна: 40,2% против 5,8% в Тюменской области.

**Таблица 2. Отраслевая структура валовой добавленной стоимости субъектов Российской Федерации в 2012 г. (в текущих ценах; в % к итогу) [3]**

Отрасли экономики	РФ	ЦФО	Калужская область	Тюменская область
ВДС, в основных ценах	100,0	100,0	100,0	100,0
Сельское хозяйство	4,2	2,9	6,6	0,9
Добыча полезных ископаемых	11,2	0,8	0,4	54,5
Обрабатывающие производства	17,3	16,0	40,2	5,8
Строительство	7,1	5,1	8,2	6,9
Оптовая и розничная торговля	18,2	27,0	11,8	7,4
Образование	3,1	2,8	3,4	1,6
Здравоохранение и социальные услуги	4,0	3,7	4,1	2,0
Транспорт и связь	10,4	10,5	5,1	7,7

Преобладание сельского хозяйства, охоты и лесничества в Калужской области по отношению к аналогичному показателю в Тюменской области существенно: 6,6% к 0,9% ВРП. Тюменская область уступает Калужской области в оптовой и розничной торговле - 11,8% против 7,4%; в строительстве - 8,2% к 6,9%; образовании - 3,4% к 1,6%; здравоохранении - 4,1% к 2,0% ВРП. Но при этом, обладает полезными ископаемыми.

ВРП Тюменской области, в первую очередь, поддерживается за счёт нефтедобывающей промышленности. Именно она служит базой для развития других отраслей экономики региона.

В целом по России в 2012 году обрабатывающее производство и торговля занимали около одной пятой, десятая часть приходилась на добывающие отрасли, транспорт и связь; сельское хозяйство - 4,2%, образование 3,1%, здравоохранение - 4%.

По результатам анализа структуры валовой добавленной стоимости можно сказать, что Калужская область специализируется на

обрабатывающем производстве, доля которого 40,2% ВРП области. ВРП Калужской области, в первую очередь, растёт за счёт автомобильных сборочных производств. Так, в технопарке «Грабцево» в 2007 году был открыт автозавод Volkswagen. По результатам 2013 года, объём выпущенных на заводе автомобилей составлял по полному циклу 225000 в год, с помощью крупноузловой сборки - 45000. В 2010 году в Калуге начал свою работу завод «ПСМА Рус», занимающийся выпуском автомобилей Peugeot, Citroen, Mitsubishi. Производственная мощность завода позволяет выпускать 125000 в год, планируется расширение сборки до 300000 машин.

Сегодня автомобильный кластер Калуги является крупнейшим в России. Это даёт устойчивость экономике региона, повышает его инвестиционную привлекательность и, как следствие, уровень жизни населения.

Несмотря на отсутствие нефтяного ресурса, Калужский регион демонстрирует рост социально-экономических показателей, что во многом является результатом проведения эффективной промышленной политики.

### ***Список литературы***

1. Керемов М.А. Приоритетные факторы создания ВРП // Региональная экономика. 2011. №26. с. 13-22.
2. Плюшевский Б. Территориальные особенности создания ВВП // Экономист. 2011. №9. с. 15-26.
3. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) - Федеральная служба государственной статистики.

## ПРОБЛЕМА ПРИМЕНЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

**Куликов А.И.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций проводят для оценки стоимости организации, а также для оценки вероятности банкротства на краткосрочный и долгосрочный периоды времени. Для оценки вероятности банкротства используют различные авторские и государственные модели, причем страны Европы и США значительно преуспели в разработке таких моделей. Из-за малого выбора отечественных моделей оценки вероятности банкротства российские организации часто используют зарубежные модели, но так ли они эффективны? Именно поэтому данная тема актуальная для исследования.

Финансовый менеджер интерпретирует результаты финансового анализа организации и использует их при принятии решений, применяет антикризисные меры управления организацией в случае высокой вероятности банкротства.

Существуют различные модели определения вероятности банкротства организации, причем для разных стран эффективны свои. Это объясняется различными экономическими условиями. Рассмотрим отечественные и зарубежные модели оценки вероятности банкротства и определим наиболее эффективные для российской экономики.

Для анализа были взяты три калужских организации: ОАО «Калугапутьмаш», ОАО «КЗТА», ОАО «Калугаприбор».

ОАО "Калугапутьмаш" - одна из старейших и ведущих организаций путевого машиностроения России.

ОАО «КЗТА» - одна из наиболее крупных и современных организаций Калужского региона, выпускает аппаратуру связи специального назначения для оборонных ведомств и МЧС, системы без-

---

\* Научный руководитель: Губернаторова Н.Н., к.э.н., доцент

опасности и доступа, телематическое оборудование, автомобильные компоненты, торгово-кассовое оборудование и садово-огородную технику.

ОАО «Калугаприбор» - это организация, специализирующаяся на производстве аппаратуры связи, обеспечивающей обработку оперативной информации, как в стационарных, так и в подвижных объектах информационных сетей.

Для оценки вероятности банкротства данных организаций использованы 2-факторная модель и модель бальной оценки Донцовой и Никифоровой, так как это наиболее популярные отечественные модели. [2]

Данные по оценке вероятности банкротства на начало и конец 2013 года по отечественной 2-факторной модели приведены в Таблице 1.

**Таблица 1. Оценка вероятности банкротства организаций по 2-факторной модели**

Период	Организации		
	ОАО «Калугапутьмаш»	ОАО «КЗТА»	ОАО «Калугаприбор»
На 31.12.2012	Z=0,9315729; Z<1,3257, вероятность банкротства очень высокая	Z=1,7424795; 1,5457<Z<1,7693, твероятность банкротства средняя	Z=1,9932185; Z>1,9911, вероятность банкротства очень низкая
На 31.12.2013	Z=0,8209253; Z<1,3257, вероятность банкротства очень высокая	Z=1,5062426; 1,3257 <Z<1,5457, вероятность банкротства высокая	Z=1,76671766438; 1,5457<Z<1,7693, вероятность банкротства средняя

По модели Донцовой и Никифоровой ОАО «Калугапутьмаш» на 31 декабря 2012г. относится к 4 классу (27,3 балла), т.е. имеет неустойчивое финансовое состояние. При взаимоотношениях с ним имеется определенный финансовый риск. У него неудовлетворенная структура капитала, а платежеспособность находится на нижней границе допустимых значений; прибыль, как правило, отсутствует вовсе или очень незначительная, достаточная только для обязательных платежей в бюджет.

На 31 декабря 2013г. данная организация относится к 5 классу (10,2 балла), т.е. с кризисным финансовым состоянием. Она неплатежеспособна и абсолютно неустойчива с финансовой точки зрения. Эта организация убыточная.

ОАО «КЗТА» по данной модели на 31 декабря 2012г. находится на границе 1 и 2 класса (96,1 балла), т.е. имеет нормальное финансовое состояние и платежеспособность. Финансовое состояние позволяет быть уверенными в своевременном выполнении обязательств в соответствии с договорами, но по отдельным коэффициентам допущено некоторое отставание. У него неоптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования, сдвинутое в пользу заемного капитала. При этом наблюдается опережающий прирост кредиторской задолженности по сравнению с приростом других заемных источников, а также по сравнению с приростом дебиторской задолженности. ОАО «КЗТА» - рентабельная организация.

На 31 декабря 2013г. ОАО «КЗТА» сдвинулось на 2 класс (77 баллов), т.е. финансовое состояние сильно не изменилось, но появилась вероятность того, что обязательства в соответствии с договорами будут выполняться несвоевременно.

По данным на 31 декабря 2012г. ОАО «Калугаприбор» относится ко 2 классу (93,8 балла), т.е. с нормальным финансовым состоянием. Его финансовые показатели в целом оптимальны, но по коэффициенту абсолютной ликвидности допущено некоторое отставание. Это рентабельная организация.

ОАО «Калугаприбор» на 31 декабря 2013г. находится на границе 1 и 2 класса, но ближе к 1 классу (97,2 балла), т.е. имеет абсолютную финансовую устойчивость и абсолютную платежеспособность. Его финансовое состояние позволяет быть уверенными в своевременном выполнении обязательств в соответствии с договорами. Имеет рациональную структуру имущества и его источников, и довольно прибыльное. Правда по коэффициенту абсолютной ликвидности допущено некоторое отставание, но по сравнению с началом года ситуация улучшилась.

Делая вывод об оценке вероятности банкротства по отечественным моделям, можно проранжировать организации по вероятности банкротства, начиная с наибольшей вероятности:



1. *ОАО «Калугапутьмаши»*: вероятность банкротства очень высокая, причем к концу 2013 года ситуация ухудшилась, так как оно стало абсолютно неплатежеспособным и убыточным. Практически по всех коэффициентам замечено значительное отставание от рекомендованных значений. Руководству рекомендуется полностью пересмотреть финансовую политику организации и обратиться за помощью к государственным структурам.

2. *ОАО «КЗТА»*: вероятность банкротства средняя, но к концу 2013 года ситуация ухудшилась, так как у организации наблюдается значительный прирост кредиторской задолженности и неоптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования: заемные источники значительно преобладают над собственными. Но в целом организация рентабельна. Рекомендуется искать альтернативные источники финансирования, например, инвестиции, для того, чтобы восстановить оптимальное соотношение источников финансирования.

3. *ОАО «Калугаприбор»*: вероятность банкротства низкая, организация имеет нормальное финансовое состояние. Финансовые показатели в целом оптимальны, но по коэффициенту абсолютной ликвидности допущено некоторое отставание, т.е. если возникнет ситуация, что нужно погасить срочные обязательства, то ОАО «Калугаприбор» сможет выплатить только 40-60% на текущий момент времени. Это рентабельная организация. Рекомендуется сократить дебиторскую задолженность для увеличения денежных средств, чтобы организация смогла рассчитаться по срочным обязательствам в необходимый момент.

Теперь проанализируем оценку вероятности банкротства организаций с помощью зарубежных моделей.

Итоговые значения коэффициента вероятности банкротства  $Z$  на начало и конец 2013 года по зарубежным моделям представлены в Таблице 2.

Рассмотрим для начала вероятность банкротства организаций по моделям ученых Великобритании Лисса и Таффлера. [1]

По модели Лисса на начало и конец года у всех организаций  $Z > 0,037$ , следовательно, вероятность банкротства у них мала.

По модели Таффлера аналогичная ситуация: вероятность банкротства организаций мала, так как  $Z > 0,3$ .

**Таблица 2. Значения коэффициента вероятности банкротства  $Z$  у организаций по зарубежным моделям**

Зарубежные модели	Организации		
	ОАО «Калуга-путьмаш»	ОАО «КЗТА»	ОАО «Калугаприбор»
<b>Модель Лисса</b>			
<i>На 31.12.2012</i>	Z=0,0547930872	Z=0,0478285	Z=0,0513198
<i>На 31.12.2013</i>	Z=0,0592088	Z=0,0372928	Z=0,0435245
<b>Модель Таффлера</b>			
<i>На 31.12.2012</i>	Z=0,4064157	Z=0,7206055	Z=0,8259348
<i>На 31.12.2013</i>	Z=0,4673166	Z=0,4125506	Z=0,5521063
<b>Модель Фулмера</b>			
<i>На 31.12.2012</i>	Z=0,5628663	Z=2,652991	Z=1,849403
<i>На 31.12.2013</i>	Z=1,4092122	Z=0,9247157	Z=1,0881869
<b>Модель Спрингейта</b>			
<i>На 31.12.2012</i>	Z=1,3626983	Z=1,359568	Z=1,5075364
<i>На 31.12.2013</i>	Z=1,3937042	Z=0,8514979	Z=1,1562847

Теперь проанализируем вероятность банкротства по модели канадского ученого Гордона Спрингейта и американского ученого Дж. Фулмера. [3]

В модели Фулмера у всех организаций на начало и конец года  $Z > 0$ , это свидетельствует о малой вероятности банкротства.

И, наконец, в модели Спрингейта у всех организаций на начало и конец года  $Z > 0,862$  (вероятность банкротства мала), за исключением ОАО «КЗТА», так как у него ситуация на конец года изменилась:  $Z < 0,862$ , т.е. имеет высокую вероятность банкротства.

Подводя итог оценки по зарубежным моделям, можно сказать, что вероятность банкротства у всех анализируемых организаций мала. Только у ОАО «КЗТА» по данным на конец 2013 года вероятность банкротства по модели Спрингейта стала высокой, это можно объяснить тем, что прибыль до налогообложения уменьшилась почти в 30 раз по сравнению с данными на начало года.

Как мы видим, зарубежные модели оценки вероятности банкротства неэффективны в российских условиях, так как в России, в отличие от Европейских стран и США, иные финансовые условия, другие темпы инфляции, другие условия кредитования, другая налоговая система, другая производительность труда, фондоотдача и т.п. Как бы мы не пытались адаптировать зарубежные модели к

российским реалиям, мы не получим точную оценку вероятности банкротства, так как весовые коэффициенты-константы в зарубежных моделях рассчитаны исходя из финансовых условий, сложившихся в Европейских странах и США. Поэтому логично было бы проанализировать ряд обанкротившихся и ряд успешных российских организаций, и, исходя из этого, выделить свои весовые коэффициенты, которые оказывают наибольшее влияние на вероятность банкротства российских организаций.

В заключение на основе проведенного анализа можно сказать, что для того, чтобы оценить вероятность банкротства российских организаций, рекомендуется для адекватности оценки использовать отечественные модели в большей мере, причем для комплексного анализа нужно использовать несколько моделей. Также требуется разработка новых моделей оценки вероятности банкротства организаций в России, так как российская экономика претерпевает много изменений за последние несколько лет и будет претерпевать, а это значит, что существующие модели вскоре могут оказаться неэффективными.

#### *Список литературы*

1. Высоцкая Т.В. Оценка вероятности банкротства предприятия агропромышленного комплекса // Научный журнал КубГАУ, №5, 2013, с. 62-67.
2. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебник – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2008.
3. Мазурова И.И., Белозерова Н.П., Леонова Т.М., Подшивалова М.М. Методы оценки вероятности банкротства предприятия: учеб.пособие – СПб.: СПбГУЭФ, 2012.

## ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ, СВЯЗАННЫЕ С ВВЕДЕНИЕМ НОВЫХ ПБУ

**Культякова Н.Ю.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Сейчас на сайте Минфина России можно найти проекты новых Положений по бухгалтерскому учету. Когда они начнут действовать, бухгалтерам придется существенно изменить привычный подход к учету многих повседневных операций, но фирмам, доверившим бухгалтерское обслуживание специализированной организации, не стоит беспокоиться.

### *Проект ПБУ «Доходы организации»*

Доходы организации будут учитываться с учетом фактора времени, то есть дисконтироваться. При продаже продукции, товаров, выполнении работ, оказании услуг на условиях отсрочки (рассрочки) оплаты на период, превышающий 12 месяцев после отчетной даты, или на меньший срок, установленный организацией, величина будущих денежных поступлений оценивается по их приведённой стоимости. Приведённая стоимость поступлений учитывается при помощи сравнительного подхода, т. е. принимается равной сумме, которую организация-продавец получила бы за аналогичные продукцию, товары, работы или услуги, продавая их на обычных условиях оплаты без предоставления отсрочки (рассрочки).

В случае, когда цена аналогичных продукции, товаров, работ или услуг при их продаже на обычных условиях оплаты без предоставления отсрочки (рассрочки) не может быть определена, приведённая стоимость будущих денежных поступлений определяется путем дисконтирования их номинальных величин с использованием процентной ставки, по которой аналогичный покупатель может получить аналогичное заёмное финансирование [1].

### *Проект ПБУ «Учет вознаграждений работникам»*

Документ устанавливает порядок отражения вознаграждений работникам в бухгалтерском учете и в отчетности организаций. И в частности, порядок признания и определения величины вознаграждения

---

\* Научный руководитель – Мартынова М.А., ст. преп.

граждений работникам, величины оценочных обязательств по ним, раскрытие информации о затратах на труд работников по ведению бухгалтерской отчетности. К вознаграждениям работникам относятся все виды возмещения работникам организации и в пользу работников третьим лицам (включая членов семей работников) за выполнение работниками своих трудовых функций вне зависимости от формы выплаты (денежная, натуральная). В частности, сюда относятся:

а) заработная плата, включая 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), а также иные компенсации, непосредственно связанные с выполнением работником трудовых функций (оплачиваемые отпуска — ежегодный, дополнительный, учебный и т.п.; пособия по временной нетрудоспособности и т.п.);

б) выплаты работникам и в пользу работников третьим лицам (включая членов семей работников), осуществляемые в связи с выполнением работниками трудовых функций, не включенные в заработную плату; в частности:

- расходы на лечение, медицинское обслуживание;
- добровольное медицинское страхование;
- добровольное пенсионное обеспечение и доплаты к пенсиям;
- обучение, питание, компенсацию (оплату) расходов на коммунальные услуги;
- оплата (компенсация) расходов по процентам по кредитам (займам) и т. д.;
- средства, отчисляемые профсоюзным организациям ;
- на культурно-массовую и физкультурно-оздоровительную работу [2].

Обязательства по вознаграждениям работникам, согласно новому ПБУ, планируют признавать в бухгалтерском учете при одновременном соблюдении следующих условий. Первое - у организации существует обязанность по вознаграждениям работникам,

которой она не может избежать. Второе - есть уверенность в том, что в результате выполнения работником трудовых функций произойдет уменьшение экономических выгод организации (будут признаны расходы). И, наконец, третье — сумма затрат может быть надежно и обоснованно распределена.

#### *Проект ПБУ "Учет запасов"*

Расширена сфера применения документа. Помимо сырья или материалов, а также ресурсов, предназначенных для продажи в ходе обычной деятельности организации (товаров и готовой продукции), в проекте ПБУ к запасам отнесены активы, находящиеся в процессе производства для последующей продажи (выполнения работ, оказания услуг) при осуществлении обычной деятельности организации, то есть незавершенное производство. Действующим ПБУ 5/01 учет незавершенного производства не регулируется, на что прямо указано в п. 4 этого стандарта. Требования проекта ПБУ не распространяются на работы, выполняемые в рамках договоров подряда, а также на финансовые активы, поскольку данные вопросы регулируются специальными документами.

Что касается требований к учету запасов, не находящихся в собственности организации, но полученных в пользование либо распоряжение, в отличие от ПБУ 5/01 они, напротив, вынесены за рамки проекта.

Второй особенностью проекта является определение момента признания запасов в бухгалтерском учете. Их предлагается принимать к учету в момент перехода к организации экономических рисков и выгод, связанных с владением запасами. Как правило, переход рисков и выгод совпадает с переходом права собственности или передачей активов. Может случиться так, что запасы необходимо будет отразить на балансе до перехода права собственности. Речь, в частности, идет о ситуации отсрочки платежа, когда по условиям договора сторон, право собственности переходит к покупателю после оплаты. Тогда при определении момента перехода рисков и выгод организациям предлагается исходить из профессионального суждения.

Третье существенное отличие от ПБУ 5/01 — порядок формирования первоначальной стоимости запасов. В проект включено требование о капитализации в первоначальной (фактической) стоимости запасов затрат на выполнение обязательств по демонтажу,

удалению запасов и восстановлению окружающей среды на занимаемом ими участке, понесенных на протяжении определенного периода вследствие использования указанных запасов в течение этого периода. Однако из проекта ПБУ не ясно, какие затраты следует капитализировать — текущие или будущие. Непонятно также, надо ли начислять соответствующий резерв. Очевидно, данное требование нуждается в дополнительной доработке [3].

#### *Проект ПБУ "Учет аренды"*

В данном ПБУ предлагается учет аренды, ориентированный на право собственности:

1. В случаях, когда договором аренды предусмотрено получение арендатором в конце срока аренды права собственности на предмет аренды, организация-арендатор учитывает такую аренду как приобретение предмета аренды с рассрочкой оплаты. Актив оценивается на момент признания по приведенной стоимости арендных платежей (формула расчета приведена в пп. 7-8 ПБУ). При этом учитываются все платежи, предусмотренные договором или связанной совокупностью договоров, независимо от того, как они именуется в этих договорах. В указанные платежи наряду с собственно арендными платежами включается оплата выкупной стоимости предмета аренды, банковские комиссии, страховые и прочие платежи.

2. В случаях если договором не предусмотрено получение арендатором в конце срока аренды права собственности на предмет аренды, организация- арендатор признает своё право на пользование предметом аренды в течение срока аренды в качестве актива с момента получения доступа к использованию арендуемого объекта[4].

Подводя итог, хочется сделать следующие выводы:

1. Функционирование нового закона «О бухгалтерском учете» не будет обеспечено должным образом без принятия новых ПБУ. Так называемые стандарты бухгалтерского учета до сих пор не разработаны.

2. По новому закону 402-ФЗ от 6.12.2011 «О бухгалтерском учете» инициаторами и разработчиками ПБУ должны выступать специалисты в бухгалтерской сфере и представлять данные проекты документов на согласование в государственные структуры (Минфин). На сегодняшний день механизм не работает, государ-

ство само выступает разработчиком ПБУ, что приводит к неэффективности самих документов и несогласия среди сообщества бухгалтеров.

3. Согласно проектам новых ПБУ, аренда будет учитываться на балансе организации.

4. Вводится методика дисконтирования долгосрочного потока.

Новые проекты ПБУ расширяют сферу необходимой профессиональной компетенции для работников российского бухгалтерского учета. Если раньше бухгалтер работал в ИС и сдавал отчетность в государственные структуры, то теперь ему необходимо будет проводить анализ развития компании на долгосрочный период. Многим российским бухгалтерам придется повысить свой профессиональный уровень. Для адаптации в новых условиях, бухгалтер компании, как минимум, должен пройти курсы МСФО.

### ***Список литературы***

1. Проект Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (28.06.2012г.).

2. Проект Положения по бухгалтерскому учету «Учет вознаграждений работникам» (26.07.2011г.).

3. Проект Положения по бухгалтерскому учету «Учет запасов» (29.04.201г.2).

4. Проект Положения по бухгалтерскому учету «Учет аренды» (29.06.2012г.).

## **ЭЛЕКТРОННЫЕ СЧЕТА-ФАКТУРЫ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

**Кушнир К.А.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Совсем недавно у организаций появилась возможность представлять электронные счета-фактуры в налоговую инспекцию.

---

\* Научный руководитель – Белова Е.Л., к.э.н., доцент



Для того чтобы электронный документооборот счетов-фактур в полной мере работал на практике, нужно только определенные усилия организаций и их контрагентов. Для начала был внесен в Налоговый кодекс Российской Федерации закон, который позволял налогоплательщикам выставлять счет - фактуру в электронном виде [3]. Последний Приказ Минфина России №50н от 25.04.2011г. утвердил данный электронный документооборот и электронные форматы таких документов [1]:

- счета-фактуры и так же корректировочные;
- журналы учета выставленных и полученных счетов-фактур;
- книг продаж и покупок и дополнительные листы к ним.

Переходить или нет на электронный оборот, каждая организация должна для себя решить этот вопрос самостоятельно. В случае согласия, организации должны оповестить своих контрагентов, которым планируется направлять электронные счета-фактуры. К тому же необходим оператор, который будет заниматься обменом счетов-фактур. Для успешного обмена документооборота необходимо, чтобы у участников обмена и оператора были совместимы возможности и технические средства для обработки и приема информации. Форматы электронных документов, должны иметь идентификатор оператора. Для полноценного обмена, необходимо иметь сертификаты ключей и электронные цифровые подписи, их можно получить в удостоверяющем центре.

Каждая счет - фактура имеет определенные действия двух участников [2]:

- продавец должен составить в формате электронную счет-фактуру, утвержденную в ФНС; Оператор, который получил от продавца электронный файл счет-фактур, должен на следующий день в электронном виде передать подтверждение полученной фактуры продавцу;
- оператор покупателя в свою очередь пересылает файл, в котором находятся счета - фактуры покупателю и отправляет ему подтверждение;
- покупатель, получив электронные счета фактур, должен отправить уведомление об этом продавцу, которое должно пройти через 2 операторов.

При составлении счета-фактуры в электронном виде можно избежать следующие неприятные ситуации, связанные с вычетом НДС:

1. Не правильное указание обязательных реквизитов. Данные ошибки носят систематический характер, и налогоплательщики их периодически допускают. Такие ошибки обнаруживаются не сразу и могут повлечь за собой внесения исправлений в счет-фактуру или отказ в вычете. При электронном документообороте такие ошибки произойти не могут, так как программа тщательно проверяет все сведения при помощи справочника. К тому же, обязательные поля в документе должны быть заполнены, иначе программное обеспечение не отправит документ.

2. Отсутствие подписей и их расшифровка. Счет-фактура должна быть подписана начальником и главным бухгалтером организации или же уполномоченным лицом. На электронном документе может быть исключительно одна электронная подпись, начальника организации или уполномоченного лица. Данная подпись уникальна для любого владельца и содержит достаточную информацию о нем: фамилию, имя, отчество и должность.

3. Электронный документооборот позволит предотвратить различные претензии контролирующих органов на счет того, что документ подписан лицом, которое не уполномочено и не имеет права совершать данные действия.

4. Опоздание счетов фактур. На практике часто случается, что счет фактура покупателю поступает с опозданием. По закону должен произойти вычет в налоговом периоде. Данная проблема решается намного легче, если использовать электронный документооборот.

5. Несвоевременное выставление счета.

Сдача электронной отчетности, в том числе счетов-фактур имеет как свои плюсы, так и минусы, при этом как отмечают эксперты плюсов намного больше.

Рассмотрим плюсы электронных счетов-фактур. Самым главным плюсом электронного документооборота, является его оперативность. Пересылать счета фактуры по телекоммуникационным каналам связи (ТКС) теперь можно и инспекторам, что облегчает процедуру проведения действия налогового контроля. К тому же электронные счета-фактуры позволяют организациям перейти на

новый уровень безбумажной формы работы, что исключит 2 статьи затрат – почтовые расходы и канцелярские.

Помимо того, применение электронных счетов-фактур позволит организациям оптимизировать внутренний документооборот, а также улучшить качество управления.

Положительным моментом электронных счетов-фактур для плательщиков НДС, является то, что они позволят избежать ряд ошибок, которые допускаются при составлении счетов [4].

Еще одним плюсом является значительная экономия времени. Отправить электронную отчетность можно прямо своего рабочего компьютера, при этом совершенно не нужно ехать куда-то и тратить целый день в очереди.

Также, при сдаче счета-фактуры в электронном виде, представляется увеличение срока сдачи отчетности, ведь для подачи документов в контрольные государственные органы необходимо успеть сделать это в течение рабочего дня, а закончить оформление документов необходимо как минимум на день раньше последнего дня срока. Отправка электронной отчетности может проводиться до 23.59 последнего дня срока сдачи отчетности.

Нельзя не отметить и минусы электронной отчетности. Как ни странно, но именно преимущества данного документооборота, его достоверность, прозрачность и оперативность, является его негативной стороной. Потому что процедура оформления электронных счетов-фактур и их пересылка, не позволяет контрагентам выставлять задним числом счет-фактуру. Данный способ во время обмена бумажными документами, использовался налогоплательщиками довольно часто. В результате плательщикам НДС, нужно внимательно относиться к исправленным электронным документам в книге продаж и покупок.

Неотъемлемым минусом сдачи счета-фактуры в электронном виде в налоговую является то, что отправка отчетности через Интернет не бесплатная услуга, за нее нужно платить, в среднем около 14000 в год.

Электронная отчетность полностью зависит от наличия Интернета, если он есть, то отчетность ушла, а вот если его нет, то сдать не получится [4].

В целом же можно сказать, что отправка электронной отчетности в государственные органы сильно облегчает жизнь бухгалте-

рам, экономит время и деньги, которые порой приходится платить за несданную вовремя отчетность.

### ***Список литературы***

1. Налоговый кодекс РФ Часть 1 от 31.07.1998г. №146-ФЗ (ред. от 1.01.2014г.).

2. Приказ Минфина России №50н от 25.04.2011г. «Об утверждении порядка выставления и получения счетов-фактур в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи с применением электронной цифровой подписи».

3. Федеральный закон №229-ФЗ от 27.07.2010г. "О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с урегулированием задолженности по уплате налогов, сборов, пеней и штрафов и некоторых иных вопросов налогового администрирования".

4. Моргунова А. Электронные счета-фактуры // [www.klerk.ru](http://www.klerk.ru).

## **ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Майорова А.В.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

В условиях усиления взаимозависимости и взаимосвязи экономических процессов в иерархии конкурентоспособности одно из главных мест занимает конкурентоспособность региона, что и стало объектом данного исследования.

Сегодня, существует объективная потребность систематизировать знания о различных сторонах региональной конкурентоспособности, таким образом, перед нами ставится задача рассмотреть

---

\* Научный руководитель – Губанова Е.В., к.э.н.

распространенные методики оценки конкурентоспособности и сделать их анализ.

В настоящее время существует большое количество методик оценки конкурентоспособности регионов, как отечественных, так и зарубежных (таблица 1), однако единой методики еще не разработано.

**Таблица 1. Методики оценки конкурентоспособности региона**

<i>Авторы</i>	<i>Объект исследования</i>	<i>Оценка</i>
Л.И. Ушвинский В.Н. Парахина	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Инвестиционная привлекательность</li> <li>• Уровень жизни населения</li> <li>• Эффективность использования ресурсов</li> </ul>	Интегральный коэффициент
В.В. Печаткин С.У. Салихов В.А. Саблина	Данные статистической отчетности и показатели, рассчитанные на ее основе	Многофакторный корреляционно-регрессионный анализ с использованием линейной модели регрессии
В.Е. Андреев	Р– факторы регионального ценообразования FP–основные факторы производства в регионе Y– уровень жизни населения региона SP–социально-политические факторы	Функциональная зависимость: $RC=f(Y,P,FP,SP)$
В.В. Меркушов	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Показатели экономического потенциала</li> <li>• Показатели региональной эффективности</li> <li>• Показатели конкурентных преимуществ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Метод относительных разностей</li> <li>• Интегральный коэффициент</li> </ul>
М. Портер	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Факторы производства</li> <li>• Инвестиции</li> <li>• Инновации</li> <li>• Богатство</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• «борьба за производителя»</li> <li>• «борьба за жителя»</li> </ul>
Спирмэн		коэффициент корреляции рангов

Наиболее обоснованной, на наш взгляд, для оценки конкурентоспособности региона является методика Л.И. Ушвинского и В.Н. Парахиной. Этот метод положен нами в основу алгоритма определения рейтинга конкурентоспособности Калужского региона:

1. Экономическое обоснование выбора и формирование системы единичных показателей конкурентоспособности для количественной оценки.

2. Ранжирование единичных показателей конкурентоспособности по степени важности.

3. Сбор информации, характеризующей социально-экономическое положение региона, необходимой для оценки его конкурентоспособности.

4. Расчёт численных значений единичных показателей конкурентоспособности.

5. Выбор наибольших количественных значений единичных показателей исследуемого региона.

6. Присвоение весовых коэффициентов единичным показателям.

7. Расчёт интегральных показателей исследуемого региона.

8. Расчёт интегрального показателя конкурентоспособности условного региона принятого за эталон.

9. Расчёт уровня конкурентоспособности анализируемого региона.

10. Анализ результатов оценки уровня конкурентоспособности [1].

В соответствии с алгоритмом нами были рассчитаны интеграционные показатели конкурентоспособности Калужского региона (таблица 2) и определить его рейтинг (таблица 3) за 2008-2012 гг.

**Таблица 2. Расчет интегральных показателей конкурентоспособности Калужского региона**

Показатели	2008г	2009г	2010г	2011г	2012 г
1. Q1 Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, рублей	0,56	0,65	0,75	0,85	1,0
2. X1	0,102				
3. П1	0,057	0,066	0,077	0,087	0,102

<b>Показатели</b>	<b>2008г</b>	<b>2009г</b>	<b>2010г</b>	<b>2011г</b>	<b>2012 г</b>
4. Q2 Рентабельность валовой продукции (работ, услуг) региона, %.	0,36	0,29	0,53	0,59	1,0
5. X2	0,099				
6. П2	0,036	0,028	0,052	0,058	0,099
7. Q3 Удельный вес убыточных организаций, %.	0,69	0,67	0,84	0,95	1,0
8. X3	0,097				
9. П3	0,067	0,065	0,081	0,092	0,097
1. Q4 Удельный вес инвестиций в основной капитал в ВРП, %.	1,0	0,88	0,9	0,75	0,78
2. X4	0,095				
3. П4	0,095	0,084	0,086	0,071	0,074
4. Q5 Расходы консолидированного бюджета на душу населения, тыс. р.	0,59	0,61	0,76	0,89	1,0
5. X5	0,093				
6. П5	0,055	0,057	0,071	0,083	0,093
7. Q6 Удельный вес инновационно-активных организаций в общем числе организаций, %.	1,0	0,79	0,81	0,78	0,96
8. X6	0,091				
9. П6	0,091	0,072	0,074	0,071	0,087
10. Q7 Отгруженная инновационная продукция от общего объема отгруженной продукции, %.	0,38	0,56	0,6	0,79	1,0
11. X7	0,089				
12. П7	0,034	0,05	0,053	0,07	0,089
13. Q8 Экспорт, млн. долл. США.	0,61	0,5	0,85	1,0	0,97
14. X8	0,087				
15. П8	0,053	0,044	0,074	0,087	0,084
16. Q9 Удельный вес транспортных услуг и связи в ВРП, %.	1,0	0,93	0,83	0,75	0,69
17. X9	0,085				

Показатели	2008г	2009г	2010г	2011г	2012 г
18. П9	0,085	0,079	0,071	0,064	0,059
19. Q10 Удельный вес малых предприятий в общем числе зарегистрированных предприятий, %.	0,94	1,0	0,94	0,89	0,84
20. X10	0,083				
21. П10	0,078	0,083	0,078	0,074	0,07
22. Q11 Доля выпуска специалистов, аспирантов и докторантов, % от населения в трудоспособном возрасте	0,58	0,62	0,69	0,8	1,0
23. X11	0,08				
24. П11	0,046	0,049	0,055	0,064	0,08
Интегральный показатель конкурентоспособности (п. 3 + п. 6 + п. 9+ п. 12 + п. 15 + п. 18 + п. 21 + п. 24 + п. 27 + п. 30 + п.33)	<b>0,697</b>	<b>0,677</b>	<b>0,772</b>	<b>0,821</b>	<b>0,934</b>

В таблице 2 представлены числовые значения  $x_i$ , рассчитанные по формуле 1, и  $\Pi_i$  по формуле 2.

$$x_i = \frac{1}{n} \pm \frac{2u_r \sqrt{v_i}}{n^2 \sqrt{n}} \quad (1)$$

где  $n$  – число коэффициентов весомости, равных числу членов числового ряда, т.е. выбранных единичных показателей;

$u_r$  – параметр, величина которого находится в зависимости от принимаемой величины коэффициента вероятности и степени свободы ( $n-1$ ) по таблице Стьюдента;

$V$  – коэффициент вариации[2].

$$\Pi_{кр} = \sum_{i=1}^n x_i Q_i^{np} \quad (2)$$

$Q_i^{np}$  – приведенный единичный показатель [3]

Данные расчеты выполнены на основе статистических данных, показывают, что рейтинг конкурентоспособности Калужского региона поднялся на 13,76% по сравнению с 2011 годом, и на 34% - с 2008 годом (см Таблица 3). Что свидетельствует о том, что Калужская область является одним из быстро растущих регионов, имеющий научный потенциал, исторически ориентированный на инновационный путь развития.



**Таблица 3. Ранжирование Калужской области по уровню конкурентоспособности в 2008-2012 гг.**

Годы	2008	2009	2010	2011	2012
Калужский регион	0,697	0,677	0,772	0,821	0,934
Рейтинг	6	5	3	2	1

Анализ конкурентной Калужского региона среды показал, что с 2008 по 2012 годы произошел рост следующих показателей: число малых предприятий увеличилось на 16 %, объем инвестиций в основной капитал в 1,5 раза, рентабельность валовой продукции на 8,81 %, выросли и среднедушевые денежные доходы населения в месяц на 78%

В структуре области преобладают высокотехнологические и наукоемкие отрасли. Лидирующая отрасль – производство транспортных средств и оборудования (46,5%). Также регион предлагает кластерный подход, эффективно развивающимися кластерами являются автомобилестроительный и фармацевтический. Близость столичного региона позволяет использовать его финансовую инфраструктуру.

Все выше сказанное позволяет сделать вывод:

- об устойчивости и эффективности экономического развития Калужской области за последние пять лет;
- следует продолжать развивать экономику по кластерному типу;
- необходимы дополнительные разработки или программы по социально-экономическому развитию региона.

#### ***Список литературы:***

1. Ушвицкий Л.И. Теория управления. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 608 с.
2. Ушвицкий Л.И., Парахина В.Н. Конкурентоспособность региона как новая реалья: сущность, методы оценки, современное состояние // [www.ncstu.ru](http://www.ncstu.ru).
3. Механизмы повышения конкурентоспособности экономики регионов / С.Н. Смирнов, Ю.В. Симачев, Л.С. Засимова, А.А. Чулок // Препринт WP1 – М. : ГУ ВШЭ, 2005. – 64 с

4. kalugastat.gks.ru – Федеральная служба государственной статистики Калужской области.

5. Прогноз социально-экономического развития Калужской области на 2011 год и на плановый период 2011 и 2012 годов // [www.admoblkaluga.ru/sub/econom/analitik/the forecast of socio economic development of the kaluga region](http://www.admoblkaluga.ru/sub/econom/analitik/the_forecast_of_socio_economic_development_of_the_kaluga_region).

## **ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ**

**Майорова А.В.**

**Кокина Т.Н., к.э.н.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

На сегодняшний день в импорте Российской Федерации, как и во всей экономике страны, происходят глубокие изменения. Если раньше внешнеэкономическая деятельность, а значит и импорт товаров и услуг, была монопольной сферой деятельности государства, то сегодня ситуация изменилась: Российская Федерация пошла по пути либерализации внешней торговли, открыв свободный доступ к участию в ней организаций и других хозяйствующих субъектов.

В последнее время значительно расширилось влияние на экономику России импортных операций как составляющей части внешнеэкономической деятельности. Так, в сфере торговли ввоз импортной продукции способствует развитию конкуренции среди отечественных товаропроизводителей и товаров импортного производства; ввоз сырья, полуфабрикатов, материалов обеспечивает интеграцию импорта в промышленное производство России.

При торговле с отдельными странами поставка считается осуществленной после исполнения иностранным поставщиком условий сдачи товара импортеру. В соответствии с внешнеторговым договором (контрактом) поставка может считаться выполненной:

- при железнодорожных перевозках - с момента передачи товара железной дорогой страны-продавца железной дороге страны-покупателя (по дате штампа на железнодорожной накладной пограничной станции);
- морских перевозках - с момента погрузки товара на борт судна в порту отправителя, т. е. по дате выписки коносамента;
- автомобильных перевозках - по дате документа, свидетельствующего о принятии товара с транспортного средства продавца на транспортное средство покупателя;
- воздушных перевозках - по дате грузовой накладной воздушного сообщения;
- почтовых отправлениях - по дате почтовой квитанции, в которой фиксируется момент сдачи товара почтовому ведомству страны-продавца.

Бухгалтерский учет импортных товаров зависит от вида ввозимых ценностей и условий внешнеторгового договора (контракта). Порядок отражения операций по приобретению сырья, продовольствия и товаров массового производства определяется ПБУ5/01 [4], в соответствии с которым СПЗ принимаются к учету по фактической стоимости на счетах 10 «Материалы», 41 «Товары» и 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей».

Чтобы обеспечить контроль за движением импортных товаров, организации-импортеры ведут их синтетический учет. Так, к счету 41 могут быть открыты следующие субсчета:

- "Импортные товары в пути за границей";
- "Импортные товары на складах и переработке за границей";
- "Импортные товары в портах и на складах РФ";
- "Импортные товары в пути в СНГ";
- "Импортные товары по прямым поставкам";
- "Импортные товары в пути в РФ".

Стоимость поступивших импортных товаров отражается проводкой Д 41 - К 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками", субсчет "Расчеты с поставщиками в иностранной валюте" независимо от того, когда получены расчетные и

товаросопроводительные документы от иностранных поставщиков.

Отфактурование импортных товаров, отгруженных иностранными поставщиками, производится на основании счетов, других товаросопроводительных документов иностранных поставщиков и дубликатов железнодорожных накладных международного грузового сообщения. При отгрузке импортных товаров морским путем с указанием в коносаменте станции назначения отфактурование производится при получении извещения о прибытии импортных товаров в порт.

Неотфактурованные импортные товары приходятся на основании приемных актов, коносаментов, выписок из генеральных актов разгрузки судов, извещений транспортно-экспедиторских контор, пограничных станций страны и других документов. Они отражаются по ценам внешнеторгового договора (контракта) записью Д 41 - К 60, субсчет "Расчеты с поставщиками в иностранной валюте".

Импортные товары, отгруженные в адрес организации через порт страны, пограничную станцию или пункт перевалки за границей и не прибывшие в пункт назначения до конца отчетного периода, приходятся на основании извещений иностранных поставщиков об отгрузке товара в адрес организации-импортера. В результате этого делается проводка Д 41, субсчет "Импортные товары в пути за границей" - К 60, субсчет "Расчеты с поставщиками в иностранной валюте".

При импорте машин и оборудования бухгалтерский учет таких товаров следует вести согласно ПБУ 6/01 [1]. В силу п. 7 этого Положения основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости - сумме фактических затрат организации.

Согласно Плану счетов учет расходов на приобретение импортного основного средства ведется на счете 08 "Вложения во внеоборотные активы", субсчет 4 "Приобретение объектов основных средств" либо на счете 07 "Оборудование к установке". Первоначальная стоимость импортного основного средства отражается по дебету счета 01 "Основные средства" после ввода в эксплуатацию.

В бухгалтерском учете импортных товаров должна быть четко сформирована первоначальная стоимость импортируемого товара. Она определяется суммированием [2]:

- фактурной стоимости активов - стоимости товара, включая его тару и упаковку;
- таможенных платежей - пошлин, налогов и сборов, взимаемых таможенными органами и непосредственно связанных с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу;
- транспортных и прочих расходов по заготовке, приобретению и доставке товаров.

Согласно п. 13 ПБУ 5/01 организации, ведущие торговую деятельность, могут включать затраты по заготовке и доставке товаров, производимые до момента их передачи в продажу, в состав расходов на продажу. В этом случае коммерческие расходы будут учтены на счете 44 "Расходы на продажу". К расходам на продажу могут быть отнесены только те транспортные расходы и расходы по страхованию, которые покупатель оплатил после перехода к нему права собственности на импортный товар. Если же такие расходы оплачивались до перехода права собственности к покупателю, то он не сможет отразить эти расходы в бухгалтерском учете, поскольку в соответствии с российским законодательством все расходы по имуществу может нести только его собственник, если иное не предусмотрено условиями договора.

Покупая товары за границей, организация оплачивает их стоимость в иностранной валюте. На основании п. 6 ПБУ 3/2006 [1] стоимость импортных товаров, выраженная в иностранной валюте, должна быть пересчитана в рубли по курсу Банка России, действующему на дату признания расходов по приобретению товаров.

Датой совершения операций в иностранной валюте по импорту товаров является день возникновения у организации права собственности на ввезенные товары, который должен быть указан во внешнеторговом договоре (контракте). Если в договоре эта дата не определена, датой перехода права собственности следует признать момент исполнения продавцом своего обязательства по поставке товара

Момент перехода права собственности должен быть отражен во внешнеторговом контракте (например, при отгрузке товаров перевозчику, оплате импортных материальных ценностей, пересечении товарами границы РФ). При отсутствии в контракте этого момента передача права собственности согласно Международным правилам толкования торговых терминов "Инкотермс 2000" обычно происходит в момент перехода от продавца к покупателю риска случайной гибели или утраты товаров. Кроме этого на основе базисных условий поставок формируется состав затрат по поставке товаров от продавца к покупателю. Включение у покупателя в состав импортной стоимости расходов по поставке, которые в соответствии с Инкотермс 2000 обязан оплатить продавец, приводит к завышению импортной стоимости товаров и, следовательно, к уменьшению финансовых результатов от их продажи.

Таким образом, в целях правильного отражения импортных товаров в бухгалтерском учете российским покупателям-импортерам необходимо обеспечить полный контроль за движением импортных товаров, а также четко отслеживать, каким образом во внешнеторговом контракте предусмотрен переход права собственности на эти товары.

### ***Список литературы***

1. Положение по бухгалтерскому учету "Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте" ПБУ 3/2006 (утверждено Приказом Минфина России от 27.11.2006г. №154н).
2. Положение по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01 (утверждено Приказом Минфина России от 9.06.2001г. №44н).
3. Положение по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01 (утверждено Приказом Минфина России от 30.03.2001г. №26н).
4. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению (утверждены Приказом Минфина России от 31.10.2000г. №94н).

5. Видасова В.В. Совершенствование учета операций по импорту // Управление экономическими системами: (электронный научный журнал). – 2013. – № 3 // <http://uecs.ru/finansi-i-kredit/item/2062-2013-03-28-06-02-51>.

6. Кокина Т.Н. Методика анализа импортных операций организации // Materiały IX Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Perspektywiczne opracowania są nauką i technikami - 2013» Volume 1. Ekonomiczne nauki : Przemysł. Nauka i studia. - 2013.

## **ИЗМЕНЕНИЕ СПОСОБА НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ**

**Маташнёва Т.А.** \*

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Вопрос изменения способа начисления амортизации основных средств является одним из проблемных в бухгалтерском учёте.

Для начала напомним, что существует для целей отражения в бухгалтерском учёте четыре способа начисления амортизации:

1. линейный способ;
2. способ уменьшаемого остатка;
3. способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
4. способ списания стоимости пропорционально объёму продукции [6].

Прежде всего, отметим, что выбранный способ начисления амортизации закрепляется в учётной политике организации и используется для целей бухгалтерского и налогового учёта. Следовательно, при изменении способа начисления амортизации применяются все нормы ПБУ 1/08 «Учётная политика организации» (утв. приказом Минфина РФ от 6.10.2008г. №106н), которые касаются изменений учётной политики.

---

\* Научный руководитель – Мартынова М.А., ст. преп.

Помимо ограничений, установленных ПБУ 1/08 и ПБУ 6/01, существуют также специальные нормы по ограничению изменений в учетной политике в части основных средств.

Согласно п.18 ПБУ 6/01 "Учет основных средств" (утв. Приказом Минфина России от 30.03.2001г. №26н) «применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств, производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу». Данная норма подразумевает, что если в учётной политике организации по группе однородных объектов основных средств был выбран один из четырёх способов начисления амортизации, то выбранный способ начисления амортизации должен применяться по всем позднее приобретённым основным средствам, относящимся к данной группе [3].

Так, например, у организации в собственности есть четыре здания, по которым в учетной политике выбран линейный способ начисления амортизации. Организация открывает новый вид деятельности и для этого покупает пятое здание. В соответствии с п.16 ПБУ 1/08 «существенное изменение условий деятельности» является основанием для изменения учётной политики. Поэтому согласно п.18 ПБУ 6/01 по приобретённому зданию также должен быть установлен линейный способ начисления амортизации, так как новое здание входит в группу однородных объектов основных средств, по которым раньше в учётной политике организации был установлен линейный способ начисления амортизации [2, 3].

Таким образом, способ начисления амортизации должен быть один и тот же по всем основным средствам, входящим в группу однородных объектов, пока существует ранее созданная данная группа. Исключением из этого правила является ситуация, при которой временно аннулируется группа однородных объектов основных средств, то есть срок полезного использования всех объектов, входящих в эту группу, истекает, а новые объекты, относящиеся к этой группе, еще не приобретены. Т.е. в этом случае с момента, когда основные средства, относящиеся к ранее существовавшей группе, вновь будут приобретены организацией, данная группа однородных объектов основных средств фактически будет формироваться заново. Следовательно, по входящим в нее основным средствам организация вновь сможет выбрать один из четы-



рех предлагаемых пунктом 18 ПБУ 6/01 способов начисления амортизации [5].

Далее рассмотрим изменение способа начисления амортизации на конкретном примере.

Приобретён объект основных средств, стоимостью 100000 рублей и сроком полезного использования 4 года. Организацией был выбран для начисления амортизации способ уменьшаемого остатка. Норма амортизации, исходя из срока полезного использования, составляющего 25%, увеличивается на коэффициент ускорения 2 и составляет 50%. В первый год эксплуатации годовая сумма амортизации составляет 50% от первоначальной стоимости объекта и составит 50 тыс. рублей. Во второй год эксплуатации она начисляется в размере 50% от остаточной стоимости и составит 25000 рублей  $((100000 - 50000) * 50\%)$  и т.д. За 2 года эксплуатации объекта основных средств размер начисленной амортизации составит 75000 рублей.

После истечения срока полезного использования организация решила перейти на линейный способ начисления амортизации. При данном способе годовая сумма начисления амортизации составит 25000 рублей  $(100000 * 25 / 100)$ . За 2 года эксплуатации объекта основных средств размер начисленной амортизации составит 50000 рублей.

Таким образом, в рассмотренном примере переход на другой способ начисления амортизации оказался менее выгодным

Также существует другая классификация способов начисления амортизации: согласно Налоговому кодексу РФ выделяют линейный и нелинейный способы.

Налогоплательщик самостоятельно устанавливает метод начисления амортизации, который применяется ко всем объектам амортизируемого имущества и отражается в учетной политике для целей налогообложения. При этом налогоплательщик обязан применять линейный метод начисления амортизации к зданиям, сооружениям и передаточным устройствам, которые входят в восьмую – десятую амортизационные группы, независимо от срока их ввода в эксплуатацию. Изменение метода начисления амортизации допускается с начала очередного налогового периода. Однако налогоплательщик вправе перейти с нелинейного метода на линейный метод начисления амортизации не чаще одного раза в пять лет [4].

Согласно пп. 3, 4 ст.322 НК РФ:

«..3. При внесении изменений в учетную политику для целей налогообложения в соответствии с п. 1 ст. 259 настоящего Кодекса, согласно которым налогоплательщик, применяющий линейный метод начисления амортизации, переходит к применению нелинейного метода начисления амортизации, объекты, амортизация по которым в соответствии с внесенными налогоплательщиком изменениями в учетную политику для целей налогообложения начисляется нелинейным методом, включаются в состав амортизационных групп (подгрупп) в целях определения их суммарного баланса по остаточной стоимости, определенной на 1-е число налогового периода, с начала которого учетной политикой для целей налогообложения установлено применение нелинейного метода начисления амортизации...» [1].

«..4. При внесении изменений в учетную политику для целей налогообложения в соответствии с п. 1 ст. 259 настоящего Кодекса, согласно которым налогоплательщик, применяющий нелинейный метод начисления амортизации, переходит к применению линейного метода начисления амортизации, налогоплательщик в соответствии со ст. 257 настоящего Кодекса определяет остаточную стоимость объектов амортизируемого имущества на 1-е число налогового периода, с начала которого учетной политикой для целей налогообложения установлено применение линейного метода начисления амортизации...» [1].

Далее рассмотрим на конкретном примере: всегда ли переход на другой способ начисления амортизации выгоден для организации.

Организация имеет на балансе оборудование, входящее в третью амортизационную группу. Срок полезного использования, установленный при вводе оборудования в эксплуатацию, - 40 месяцев. Первоначальная стоимость оборудования - 400000 руб. Оборудование было приобретено в 2011 году, дата ввода в эксплуатацию - февраль 2011 г. Амортизация по оборудованию начислялась линейным методом.

С 1 января 2013 г. организация перешла на нелинейный метод начисления амортизации. Предположим, что по состоянию на 1 января 2013 г. у организации больше не было объектов, входящих в третью амортизационную группу. В 2011-2012 гг. амортизация

по оборудованию начислялась в сумме 10000 руб. в месяц (400000 руб. : 40 мес.). Остаточная стоимость оборудования на 1 января 2013г. - 180000 руб. По этой стоимости оборудование включается в суммарный баланс третьей амортизационной группы.

В 2013 году после перехода на нелинейный метод амортизация по оборудованию начисляется в следующих размерах: январь - 10080 руб. ( $180000 * 5,6\%$ ); февраль - 9516 руб. ( $((180\ 000 - 10080) * 5,6\%)$ ); март - 8983 руб. ( $((180000 - 10080 - 9516) * 5,6\%)$ ) и т.д. Таким образом, в данном случае уже со второго месяца применения нелинейного метода сумма амортизации становится меньше той, которая начислялась по оборудованию до перехода на этот метод.

Приведенный пример наглядно показывает, что переход на нелинейный метод - это далеко не всегда выигрыш по суммам амортизации. При наличии большого количества объектов, срок фактического использования которых перевалил за половину срока полезного использования, эффект от применения нелинейного метода существенно снижается.

### ***Список литературы***

1. Налоговый кодекс РФ.
2. ПБУ 1/08 «Учётная политика организации» (утв. Приказом Минфина РФ от 6.10.2008г. №106н).
3. ПБУ 6/01"Учет основных средств" (утв. Приказом Минфина России от 30.03.2001г. №26н).
4. [www.buhgalteria.ru](http://www.buhgalteria.ru) – Бухгалтерия.ru. Сайт для бухгалтера.
5. [www.buh.ru](http://www.buh.ru) - Бухгалтерский учет, налогообложение, отчетность, МСФО, анализ бухгалтерской информации, 1С:Бухгалтерия.
6. Амортизация основных средств в бухгалтерском учете // [www.grandars.ru](http://www.grandars.ru).

## **ВОЗМОЖНОСТИ ПОДСИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Низина В.А.**

**Кручинин И.И., к.тех.н.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Эффективность управленческих решений зависит от правильно сформированного перечня подконтрольных показателей, оценивающих деятельность предприятия. Перечень подконтрольных показателей определяется на основе текущих показателей функционирования экономического объекта, анализа специфических участков производства с учетом специфики и особенностей предприятия.

Основными уровнями формирования перечня подконтрольных показателей должны быть структурные подразделения предприятия, менеджеры которых способны оказывать на них влияние. Подобный принцип определения перечня подконтрольных показателей, позволит сгруппировать информацию как в целом по предприятию, так и в разрезе определенных групп пользователей при решении конкретных задач.

Общие принципы формирования критериев оценки можно представить в виде списка:

1. ограниченность объема показателей, т.е. сокращение их до ограниченного числа важных, широко интерпретируемых и наглядных;
2. многофункциональность изложения, т.е. включение данных всего предприятия и по центрам ответственности;
3. периодичность и перспективность, т.е. исследование показателей в динамике, с целью возможности предоставления перспектив развития в хронологическом порядке;
4. предупредительность, т.е. возможность предотвратить негативность ситуаций или неправомерность пути развития;
5. сопоставимость, т.е. обеспечение условий для сравнительного анализа показателей внутри предприятия.

Наиболее реальными направлениями сравнимости контроллинговых показателей могут быть временные, по центрам ответственности, по структурным подразделениям [3].

Принцип определения перечня подконтрольных показателей предполагает наличие целей. Система показателей, ориентированная на цель, позволяет представить важные целевые величины во взаимосвязях с лежащими в их основе влияющими величинами, исходя из которых можно интерпретировать целевые показатели.

Перечень подконтрольных показателей зависит от специфики целей и приоритетов развития конкретного предприятия, что дает возможность менеджерам самостоятельно сформировать необходимый объем показателей с ориентацией их на определенные группы пользователей [4].

Среди перечня подконтрольных показателей, обращают на себя внимание показатель Cash-flow. Интерес к нему обусловлен сложностью его внутреннего содержания и много направленностью использования.

Cash-flow - финансово-экономический показатель, который характеризует средства, заработанные собственными силами предприятия. Наиболее простой способ его получения состоит в суммировании чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия и расчетной амортизации отчетного периода. Показатель cash-flow характеризует как финансовую силу предприятия, так и его ликвидность. В связи с этим, ежемесячное наблюдение за ним позволит контролировать влияние текущей производственной деятельности предприятия на ликвидность.

Алгоритм расчета Cash-flow представлен формулой 1:

$$P_{\text{cash-flow}} = \text{Cash-flow}/B = (\text{ЧП}+A)/B * 100\% \quad (1)$$

где  $P_{\text{cash-flow}}$  - рентабельность оборота по cash-flow;

B - выручка от реализации;

ЧП - чистая прибыль;

A - амортизация.

Исчисленная таким рентабельность оборота показывает, какова доля выручки от реализации находится в свободном распоряжении предприятия для финансирования инвестиций, погашения долгов и выплаты дивидендов. Она также показывает масштаб доходности и самофинансирования предприятия.

Еще одним значимым направлением аналитической работы контроллинга, является определение степени воздействия возникших отношений на величину конечного результата. Эффективное использование информации, содержащейся в отклонениях, свидетельствует об успешном функционировании контроллинга и ориентации его на проблемные участки деятельности предприятия.

Экономический анализ отклонений - это, прежде всего факторный анализ. Его цель - определение и детальная оценка каждой причины, каждого фактора, которые могут привести к возникновению отклонений.

Известна формула прибыли для определения факторов, влияющих на нее, имеющая вид 2-3:

$$\text{П} = \text{Маржа} - \text{ПЗ} \quad (2)$$

$$\text{П} = \text{В} - \text{Пер. З} - \text{ПЗ}, \quad (3)$$

где П - прибыль;

В - выручка;

Пер. З - переменные затраты;

ПЗ - постоянные затраты,

М - маржа.

Из формул (2-3) видно, что на изменение прибыли могут оказывать влияние следующие факторы: выручка, переменные затраты, постоянные затраты. Изменение каждого отдельно взятого фактора на величину прибыли может быть определено в общей сумме по формулам 4-6:

$$\text{П(в)} = \text{Вф} - \text{Вп}; \quad (4)$$

$$\text{П (Пер.З.)} = \text{Пер.З.ф} - \text{Пер.З.пл}; \quad (5)$$

$$\text{П (ПЗ)} = \text{ПЗф} - \text{ПЗпл}. \quad (6)$$

Изменение изучаемых внешних и внутренних факторов обычно происходят одновременно. При этом основные направления работы предприятия, способствующие повышению эффективности оперативного управления состоят из комплекса мероприятий.

Размер отклонения фактических первичных затрат от плановых определяется по формуле 7:

$$\text{Пер.З} = \text{V} * \text{Ц} * \text{Н}, \quad (7)$$

где Пер.З - переменные затраты;

V - объем выпуска;

Ц - цена;

Н - норма расхода.

Из данной формулы видно, что отклонение переменных расходов от заданных параметров произошло за счет:

- изменения объема выпуска продукции:  $(Vф - Vп) * Цп * Нп$ ;
- за счет изменения цен на продукцию:  $Vф*(Цф - Цп) * Нп$ ;
- за счет отклонения от норм расхода ресурсов (материалов, энергии и т.д.):  $Vф * Цф * (Нф - Нп)$ .

Такой расчет позволяет выявить причины отклонений, ответственных за них и принять меры по недопущению подобного рода ситуации в будущем.

Для получения динамических отчетов, которые характеризуют интенсивность изменений финансовых ситуаций в условиях конкурентной борьбы, можно с успехом использовать средства исследования разнородных сведений.

Важное условие, которое необходимо соблюдать в сравнительном анализе – сопоставимость показателей, так как сравнивать можно только качественно однородные величины.

Проводя сравнение различных показателей специалист должен быть уверен в их сопоставимости, особенно если рассматриваются разные периоды и разные предприятия.

Несопоставимость может быть вызвана:

- изменением стоимостных, объемных, качественных и структурных факторов,
- разными отрезками времени, за которые были исчислены показатели,
- неодинаковыми исходными условиями деятельности,
- разной методикой расчета показателей.

Для обеспечения сопоставимости сравниваемые показатели надо преобразовать к единой базе сравнения.

Индекс физического объема следует рассчитывать по формуле 8:

$$Iq = \frac{\sum q_1 P_0}{\sum q_0 P_0} \quad (8)$$

где: q- количество,

p – цена.

Чтобы нейтрализовать влияние объемного фактора, товарооборот базисного периода пересчитывают в фактический объем про-

даж отчетного года. Другими словами рассчитывается сводный индекс цены Паше по формуле 9:

$$I_p = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0} \quad (9)$$

Нельзя не обращать внимания на методологическое несоответствие показателей. Оно может коренным образом изменить смысл финансовых операций. Например, фондоотдача может быть определена по всей сумме производственных фондов или только по активной части.

Важно при сравнении показателей обеспечить сопоставимость по природно-климатическим условиям, особенно это актуально для сельского хозяйства. Необходимо обращать внимание на сезонный характер некоторых показателей. Например, накапливаются запасы к сезону, создаются запасы кормов на зимний период и т.д.

Нельзя допускать, чтобы сравниваемые показатели были неоднородны по составу затрат, количеству учитываемых объектов и т.д. нельзя например сопоставлять объемные показатели работы цеха и завода и т.д.

Если проводится межфирменный анализ, то нужно помнить, что нельзя сравнивать абсолютные показатели (прибыль, объем производства и т.д.) без учета производственной базы предприятия. Но если вместо абсолютных показателей использовать относительные, то задачи анализа могут быть решены.

Сопоставимость показателей может быть достигнута, если вместо абсолютных величин применять относительные.

Таким образом, основными способами приведения показателей в сопоставимый вид являются:

- нейтрализация воздействия стоимостного, объемного, качественного и структурного факторов путем приведения к единому базису;
- использование средних и относительных величин;
- использование поправочных коэффициентов и методов пересчета.

В заключении можно сделать вывод о целесообразности применения компьютерной техники и средств искусственного интеллекта для автоматизации алгоритмов и методов контроллинга при



внедрении информационных систем управления предприятием. В качестве примера можно привести отечественную ERP систему «Флагман», в которой реализован встроенный программный модуль контроллинга.

### ***Список литературы***

1. Пич Г., Шерм Э. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки // Управление предприятием. 2011. №4. С. 15-18.
2. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2012.
3. Смирнов Э.А. Основы теории организации. – М.: Аудит, 2011.
4. Уткин Э.А., Мырынюк И.В. Контроллинг: Российская практика. – М.: Финансы и статистика, 2012.

## **ПРОБЛЕМА ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РЕШЕНИЯ**

**Николаева М.В.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Калужская область является одним из наиболее развитых регионов России. Население региона составляет 1 млн.чел., экономически-активное население – 553 тыс.чел.

В настоящее время Калужская область занимает 29 место в Рейтинге РИА по социально-экономическому развитию среди субъектов РФ. Для региона, в структуре промышленности которого обрабатывающий сектор составляет более 90%, эта позиция является достаточно высокой. По данным издания «Торгово-промышленные Ведомости» за период 2008-2011 гг. Калужская область занимала первое место в России по темпам роста промышленного производства, который составил 38-41%, что на 20-25% выше среднего показателя по России.

---

\* Научный руководитель - Мигел А.А., к.э.н., доцент

Стоит отметить, что на территории Калужской области за последние годы был создан благоприятный инвестиционный климат. Плотность инвестиций в расчете на единицу площади составляет 36,8 тыс. \$, это 8-е место по России.

Высокие экономические достижения благоприятно сказываются на социальной обстановке. В регионе активно создаются новые рабочие места, развивается жилищное строительство, повышается уровень жизни населения. Лидирующие позиции Калужская область занимает и в решении проблемы безработицы. В 2012 г. уровень безработицы составил 4,3%, что является одним из лучших показателей в стране. Но стоит отметить, что проблема безработицы отнюдь не является решенной, так как при более глубоком рассмотрении составляющих этого показателя выясняется, что огромное влияние на него оказывает безработица среди молодежи в возрасте 18-25 лет. В 2013 г. этот показатель остается относительно высоким - 25,9%.

Какие же факторы вызывают безработицу среди молодежи? Прежде чем ответить на данный вопрос, рассмотрим структуру безработных в возрасте от 18 до 25 лет. Сложнее всего найти работу студентам и выпускникам высших и средних учебных заведений (возраст 18-22 года). Представителям молодого поколения в возрасте 22-25 лет уже проще трудоустроиться, средний показатель безработицы в этом возрасте по области не превышает 10%. На основании анализа данного материала можно сделать вывод, что отсутствие опыта работы является серьезным препятствием при трудоустройстве. Работодатели не желают принимать на работу специалистов без опыта работы, ссылаясь на всевозможные сложности, с которыми могут столкнуться такие работники. Например, при анализе вакансий, размещенных на портале «Яндекс. Работа», в 3 из 5 случайно выбранных объявлений указано требование: «опыт работы не менее года».

Немаловажным фактором является несоответствие профессий выпускников учебных заведений востребованным профессиям региона. Наиболее популярными профессиями среди молодежи в Калужской области являются: специалисты в области экономики, юриспруденции, туризма и гостиничного дела. Но требуются, в первую очередь, технические специальности, медики и учителя

средних школ в сельской местности. Таким образом, прослеживается несоответствие популярных и в нашей области профессий.

Значительное влияние на уровень безработицы оказывает и оплата труда молодых работников. Данные о средней заработной плате по отраслям и предлагаемой при приеме молодым работникам представлены в таблице 1.

**Таблица 1. Заработная плата в Калужской области по сферам деятельности в 2013 году**

Сфера деятельности	Заработная плата, тыс.руб.	
	Средняя по региону	Предлагаемая при приеме на работу [6]
Промышленность	26,5	22,6
Строительство	20,1	25,0
Сельское хозяйство	15,0	12,0
Транспорт	18,6	12,0
Энергетика	25,0	14,7
Здравоохранение	20,5	20,0
Образование	18,2	15,0
Финансы	35,5	20,0
Торговля	16,7	18,0
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	15,0	14,0

Проанализировав данные таблицы 1, видно, что в ряде случаев предлагаемая заработная плата оказывается ниже, чем средняя в данной сфере деятельности. Этот факт значительно усложняет процесс поиска работы для молодых специалистов.

В Калужской области активно проводятся мероприятия по снижению безработицы, в том числе среди молодежи. Одним из наиболее ярких примеров является целевая программа «Молодежь в Калужской области (2010-2015 гг.)». В соответствии с этой программой реализуются мероприятия по профессиональной ориентации школьников, оказывается психологическая поддержка молодежи, проводится работа по временному трудоустройству школьников и студентов, оказывается помощь в трудоустройстве выпускников учреждений высшего и среднего профессионального образования.

В 2013 г. завершилось действие целевой программы «Содействие занятости населения Калужской области на 2011-2013 годы». Она была разработана Министерством труда, занятости и кадровой политики Калужской области в соответствии с распоряжением Губернатора Калужской области от 13.08.2010г. №104-р. Цель программы – снижение уровня безработицы, содействие трудоустройству граждан, уменьшение дисбаланса между спросом и предложением на региональном рынке труда.

В рамках реализации этой программы проведено 510 ярмарок вакансий и учебных рабочих мест, в которых приняли участие около 13 тыс.чел. Профорientационные услуги получили 16 тысяч граждан, в том числе 5607 человек – в возрасте 14-17 лет. Данная программа позволила комплексно улучшить ситуацию на рынке труда в Калужской области. В последующие годы в регионе продолжится активная работа по содействию трудоустройству молодежи.

#### ***Список литературы***

1. investkaluga.com - Инвестиционный портал Калужской области.
2. kaluga.news-city.info - Информационный портал Калужской области.
3. <http://admoblkaluga.ru/sub/trud/> - Министерство труда, занятости и кадровой политики Калужской области.
4. www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики.
5. www.уровень-безработицы.рф - Электронный портал о безработице в России.
6. rabota.yandex.ru – Сервис Яндекс. Работа.

## **ОЦЕНКА КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «КАЛУЖСКИЙ ЗАВОД АВТОЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ»)**

**Николаева М.В.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Каждая организация в своем развитии проходит определенный цикл, который включает следующие этапы: зарождение организации, рост, зрелость и спад. На любом из этих этапов может возникнуть кризисная ситуация. По статистике, каждая организация хотя бы один раз за период своего функционирования сталкивается с кризисом.

Кризис в организации - это процесс изменения и разрушения сложившейся структуры связей, отношений, выходом из которого может стать либо заново сформированная структура связей и отношений, либо ликвидация организации. Кризисные ситуации выражаются, прежде всего, в колебаниях объема производства и сбыта продукции, росте кредиторской задолженности поставщикам, банкам, налоговым органам, а также дефиците оборотных средств. Все вышеперечисленные факторы могут привести организацию к состоянию неплатежеспособности.

Существует ряд признаков, характеризующих кризисную ситуацию: угроза целям и ценностям; сокращение времени на реакцию; необходимость неотложности, срочности действий; помехи в эффективном осуществлении производственного процесса, продвижении продукции к потребителю.

Кризисы приводят к снижению рентабельности организаций, а их деятельность в результате кризисных процессов становится убыточной.

Различают три основных вида кризисов организаций. При возникновении стратегического кризиса потенциал организации оказывается подорванным либо разрушенным и нет возможности создать новый. Кризис результатов (оперативный кризис), характеризуется тем, что организация несет убытки и движется к ситуа-

---

\* Научный руководитель – Орловцева О.М., к.э.н.

ции дефицита баланса. При кризисе ликвидности организации растущие убытки грозят потерей ее платежеспособности.

Существуют три стадии развития кризиса. На ранней стадии проявляются отдельные признаки неэффективности в производстве, сбыте (рост товарно-материальных запасов, снижение темпов роста продаж, проблемы с качеством продукции и т. д.). Промежуточная стадия характеризуется нехваткой оборотных средств, приостановкой поставок в кредит, задержками в выдаче заработной платы. На поздней стадии, при которой организация находится в состоянии хаоса, нарушаются графики производства, кредиторы требуют изменения условий кредита, а поставщики - предоплаты.

Цель данной статьи – оценка кризисного развития организации на примере Калужского завода автоэлектрооборудования. ОАО «КЗАЭ» специализируется на конструировании и производстве электрооборудования и приборов для автомобильной техники и тракторов, а также средств автоматики. Площадь организации составляет 150000 м<sup>2</sup>, число работников – 1600.

Прежде всего, стоит отметить, что для оценки кризисного состояния организации нам потребуется расчет ряда показателей-индикаторов, которые позволят оценить наличие кризисных явлений в деятельности организации (таблица 1).

Оценка объемных показателей свидетельствует о том, что ОАО «КЗАЭ» в 2012 г. Характеризуется получением отрицательного денежного потока в целом по всем видам деятельности в сумме 1721 тыс. руб., и что особенно важно, текущая деятельность не обеспечивает необходимого объема денежных средств для осуществления дальнейшей деятельности, так как также характеризуется отрицательным значением данного показателя в сумме 148149 тыс. руб.

На фоне растущих кредиторской и дебиторской задолженностей и периодов их обращения тенденция снижения суммы денежных потоков становится серьезной угрозой для функционирования организации, и именно это явление говорит о наличии кризисной ситуации.

Недостаток денежных средств в организации спровоцировал рост обязательств организации как краткосрочного так и долгосрочного характера, что требует от организации рационального подхода к системе управления источниками финансирования.

**Таблица 1. Показатели–индикаторы кризисного развития организации (объемные показатели)**

тыс. руб.

Показатели	Годы		Изменение показателей 2012 г. в % (±) к 2011 г.
	2011	2012	
<i><b>Чистый денежный поток организации</b></i>			
Сумма чистого денежного потока по организации в целом	2085	-1721	-3806
Сумма чистого денежного потока по операционной деятельности	189798	-148149	-337947
<i><b>Структура капитала организации</b></i>			
Сумма собственного капитала	132908	139723	105,1
Сумма заемного капитала	1113733	1527809	137,2
<i><b>Состав финансовых обязательств организации</b></i>			
Сумма долгосрочных финансовых обязательств	820089	904684	110,3
Сумма краткосрочных финансовых обязательств	291756	622363	ув. 2,1р.
<i><b>Состав активов организации</b></i>			
Сумма внеоборотных активов	346599	401266	115,8
Сумма оборотных активов	900082	1266266	140,7
Сумма текущей дебиторской задолженности – всего	505006	831221	ув. 1,6 р.
Сумма денежных активов	2961	1240	ум. 2,4 р.
<i><b>Состав текущих расходов организации</b></i>			
Общая сумма текущих затрат	1629461	1628020	99,9
Сумма постоянных текущих затрат	83187	134919	ув. 1,6 р.

Кроме того, особого внимания со стороны руководства требует динамика объемов собственного и заемного капитала и их соотношение, поскольку за весь период исследования отмечается преобладание заемных источников финансирования над собственными в среднем в 9,7 раза, что свидетельствует о нарушении уровня финансовой устойчивости и повышении степени финансовой зависимости организации.

При этом нельзя не отметить и положительные тенденции в развитии исследуемой организации: за 2012 год валюта баланса

возросла на 420581тыс. руб. Величина оборотных активов увеличилась на 54,7 млн. руб., что оказало положительное влияние на величину чистого оборотного капитала.

В 2013 г. отмечается незначительное изменение величины текущих затрат, при этом доля постоянных затрат в общей их сумме составила в среднем 6,7%, что дает организации возможности для наращивания прибыли и дальнейшего осуществления относительно эффективной деятельности.

Помимо объемных показателей – индикаторов кризисного развития в анализе применяется система структурных показателей, которые представлены в таблице 2.

**Таблица 2. Показатели–индикаторы кризисного развития организации (структурные показатели)**

Показатели	Годы		Изменение показателей 2012г. в % (±) к 2011 г.
	2011	2012	
<b>Чистый денежный поток организации</b>			
Коэффициент достаточности чистого денежного потока	-0,06	-0,009	+0,051
Коэффициент ликвидности денежного потока	0,996	-0,046	-1,042
Коэффициент эффективности денежного потока	0,0005	-0,0005	-0,001
Коэффициент платежеспособности	1	0,999	99,9
<b>Структура капитала организации</b>			
Коэффициент независимости (автономии)	0,11	0,08	72,7
Коэффициент капитализации	8,38	10,9	130,5
Коэффициент финансовой устойчивости	0,76	0,63	82,4
<b>Состав финансовых обязательств организации</b>			
Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных финансовых обязательств	2,79	1,45	ум. 1,9 р.
Период обращения кредиторской задолженности, дни	62	132	ув. 2,1 р.
<b>Состав активов организации</b>			
Коэффициент обеспеченности	0,008	0,002	ум. 4 р.



Показатели	Годы		Изменение показателей 2012г. в % (±) к 2011 г.
	2011	2012	
высоколиквидными активами			
Коэффициент обеспеченности готовыми средствами платежа	0,11	0,04	ум. 2,75 р.
Коэффициент текущей ликвидности	3,1	2,03	65,5
Коэффициент «критической» оценки	2,13	1,4	ум. 1,52 р.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,4	0,1	ум. 4 р.
Доля оборотных средств в активах	0,72	0,76	105,5
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	1,76	1,38	78,4
Период обращения дебиторской задолженности, дни	108	184	ув. 1,7 р.
<b>Состав текущих расходов организации</b>			
Уровень текущих затрат к объему продажи продукции	0,907	0,903	99,6
Уровень переменных текущих затрат	1 546 274	1 493 101	96,5
Коэффициент операционного рычага	0,05	0,08	ув. 1,6 р.

Полученные значения коэффициентов подтверждают ранее выявленные тенденции изменения в деятельности организации. Так, например, отрицательные значения показателей группы «Чистый денежный поток» свидетельствует о проблемах в области обеспеченности организации данным видом активов, что приводит к нарушению расчетно-платежной дисциплины.

Смещение структуры капитала в пользу заемных источников привело к тому, что доля собственных средств по данным 2013 г. составляет всего лишь 8% в общей сумме капитала.

Значительно превышает нормальное значение коэффициент капитализации, составивший в 2011 году 8,38, а в 2012 году 10,9. Это говорит о том, что организация привлекает все большее количе-

ство заемных средств по сравнению с собственными средствами, вложенными в активы.

Привлекает внимание рост кредиторской (на 312140 тыс. руб. за 2012 год) и дебиторской (на 326215 тыс. руб. за 2012 год) задолженностей и периодов их обращения (на 70 и 76 дней). На конец 2012 года период обращения кредиторской задолженности составил 132 дня, а период обращения дебиторской задолженности – 184 дня, что является весьма продолжительным периодом времени.

Таким образом, проведение оценки кризисного состояния организации позволяет руководителям и менеджерам организации своевременно выявить негативные тенденции и разработать мероприятия, направленные на их нейтрализацию или устранение.

#### ***Список литературы***

1. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ : учеб. пособие. – М.: Проспект, 2009. – 344с.
2. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебник – М.: Дело и Сервис, 2008 – 359с.

## **ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СФЕРЕ УСЛУГ**

**Николашина А.В.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Бухгалтерский учет в сфере услуг является довольно сложным и многогранным понятием. В этом сегменте он включает и хозяйственные операции, и регистрацию, обобщение собранных данных о состоянии имущества организации. Кроме того, услуга, а не готовый продукт выступает в роли объекта учета: здесь все не так, как у фирмы, занятой в материальном сегменте.

Учет, связанный со сферой услуг, совершенствуется и развивается, сегодня он пользуется популярностью, но многим компаниям

---

\* Научный руководитель – Мартынова М.А., ст. преп.

по-прежнему не удастся избежать здесь ошибок, упорядочить его систему. Поэтому все чаще организации предпочитают сотрудничать с внештатными специалистами.

Вести бухгалтерский учет, конечно, может и штатный сотрудник, однако это не всегда целесообразно для фирмы. Ведь содержание высококвалифицированных специалистов связано с определенными издержками: обучением, выплатой зарплаты, приобретением и обслуживанием соответствующего программного обеспечения. Выгоднее обратиться в специализированную компанию. Так можно сэкономить, избежать ошибок и проблем в ведении бухгалтерии, а вся система его будет упорядочена.

Сегодня сфера услуг занимает значительную долю в экономике. Поэтому очень часто работа бухгалтера в этой сфере имеет ряд сложностей:

- организации данного сегмента работают в различных отраслях (туристической, строительной и др.);
- услуги делятся на две группы: нематериальные и материальные;
- у множества ИП и организаций, работающих в этой сфере, разные размеры, организационно-правовой статус, форма собственности;
- развиваются сравнительно новые ответвления отраслей: сетевой маркетинг, Интернет и др.

Кроме того большое внимание можно уделить следующим особенностям, характерным для сферы услуг:

1. преобладание малых и средних организаций;
2. возможности применения различных режимов налогообложения;
3. специфика нормативного регулирования деятельности организаций сферы услуг;
4. отсутствие незавершенного производства из-за кратковременности производственного цикла [5].

Каждая из этих особенностей несет в себе большое количество сложностей, которые требуют анализа и контроля.

В качестве *первой особенности* было выявлено преобладание в сфере услуг малых и средних организаций, которые являются ос-

новой практически всех отраслей бизнеса в этом виде экономической деятельности.

Такие выводы позволили представить статистические данные, приведенные в таблицах 1-2, которые составлены на основе официального сайта Росстата.

**Таблица 1. Количество зарегистрированных организаций РФ**

Период	Количество организаций по различным видам экономической деятельности, тыс.	Количество малых организаций, тыс.		Количество средних организаций, тыс.	Количество ИП, тыс. чел.
		Всего	В том числе микропредприятия		
2012	4886,4	2003,0	1764,9	13,8	2489,7

**Таблица 2. Число малых организаций, занятых в сфере услуг, к общему числу малых организаций**

Показатель	2011		2012	
	Тысяч	В % к итогу	Тысяч	В % к итогу
Всего по видам экономической деятельности	242,7	100	238,1	100
Занятых в сфере услуг	191,8	79,2	185,7	77,9

С помощью таблицы 2 можно увидеть процентное отношение доли малых организаций, приходящихся на сферу услуг, к общему числу малых организаций [2, 3].

Преобладание малых и средних организаций в сфере услуг влияет на работу самой организации, а также на ведение бухгалтерского учета следующим образом:

Малые и средние организации, как правило, применяют упрощенные варианты ведения бухгалтерского учета. Например, может применяться простая форма учета, предполагающая ведение всех операций путем их регистрации в Книге (журнале) учета фактов хозяйственной деятельности по форме К-1. Малые и средние организации при формировании своей учетной системы самостоятельно определяют используемую форму бухгалтерского учета, рабо-

чий план счетов, регистры учета, состав и виды применяемых первичных учетных документов, систему документооборота и другие учетные процедуры, необходимые для организации учета на предприятии. Малая организация при постановке бухгалтерского учета и его ведении может использовать приказ Минфина РФ от 21.12.1998г. №64н "О Типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства", которым утверждены типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства. Данный нормативный документ предусматривает ведение упрощенных учетных регистров [1].

*Вторая особенность* проявляется в возможности выбора организациями режимов налогообложения или их совмещения. Субъекты малого предпринимательства могут использовать различные режимы налогообложения:

1) традиционную систему, предусматривающую уплату налогов на прибыль и др. налогов,

2) специальные налоговые режимы в виде:

- упрощенной системы налогообложения (УСН);

- единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН) (не рассматривается в виду того, что он не применяется предприятиями сферы услуг);

- единого налога на вмененный доход (ЕНВД).

Действующее налоговое законодательство также предусматривает возможности совмещения отдельных налоговых режимов. Следует отметить, что система налогообложения ЕНВД носит обязательный характер (ст. 346.26 НК РФ). В то время как переход на УСН является добровольным. Использование упрощенной системы налогообложения не предусматривает использование двойной записи. Основным регистром учета является в данном случае Книга учета доходов и расходов. Организация, применяющая УСН, применяет кассовый метод учета доходов и расходов (речь идет о применении камеральной бухгалтерии) [4].

*Третья особенность* заключается в специфике нормативного регулирования деятельности организаций сферы услуг. При учете производственных ресурсов, затрат на производство продукции и при калькулировании себестоимости продукции малые и средние организации должны руководствоваться отраслевыми указаниями,

разработанными министерствами и ведомствами на основании типовых по согласованию с Минфином РФ для организаций подведомственных отраслей. Следует отметить, что применительно к сфере услуг действующие нормативные акты не адаптированы и не учитывают ее специфику. В настоящее время теоретические разработки и практические рекомендации по организации бухгалтерского учета, финансовой отчетности в сфере услуг носят фрагментарный характер [6].

В качестве *четвертой особенности* выступает отсутствие незавершенного производства или не превышение его объема 5% от месячного объема производства, т.е. незавершенное производство является несущественным и не подвержено значительным колебаниям. Это вызвано тем, что, как правило, процесс оказания личных услуг включает три этапа: приём заказа на конкретную услугу от населения, выполнение услуги, реализация услуги. Кроме этого, имеет место предоплата услуг (за пользование сотовой связью, игровыми автоматами, за компьютерные услуги и т.д.) или оплата производится по мере выполнения (практически все личные, потребительские услуги) [4].

В настоящее время очень актуальной становится роль оказания услуг, как одного из самых важных секторов экономики. Из этого вытекает важность правильного ведения бухгалтерского учета в сфере услуг. Однако, исходя из рассмотренных особенностей, можно сделать вывод, что ведение бухгалтерского учета в сфере услуг непростая задача. Работа бухгалтера, ведущего бухгалтерский учет в сфере услуг, требует высоких профессиональных навыков и знаний из разных отраслей учета.

### ***Список литературы***

1. Приказ Минфина РФ от 21.12.1998г. №64н "О типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства".
2. Кондраков Н.П. Самоучитель по бухгалтерскому учету.- 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2014.
3. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) - Федеральная служба государственной статистики.
4. back-office.ru - Бухгалтерское обслуживание организаций и предпринимателей.

## **ПЕРЕХОД РОССИИ НА МСФО: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

**Новохацкая Е.Н.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Являясь частью мировой экономической системы, Россия активно обречена на использование МСФО. Цель перехода организаций на МСФО - повышение рыночной прозрачности бизнеса, которая является предпосылкой повышения качества корпоративного управления и улучшения инвестиционного климата.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) — набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении организации [5].

Наиболее важные шаги на пути сближения с МСФО следующие:

- принят Федеральный закон от 27.07.2010г. №208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности»;
- принято Постановление Правительства РФ от 25.02.2011г. №107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации»;
- Приказом Минфина России от 2.07.2010г. №66н утверждены новые формы бухгалтерской отчетности;
- Приказом Минфина России от 2.02.2011г. №11н утверждено новое ПБУ «Отчет о движении денежных средств»;
- новый Федеральный закон №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 6.12.2011г. вводит МСФО как основу для дальнейшего развития бухучета в России;

---

\* Научный руководитель – Мартынова М.А., ст. преп.

- Приказ Минфина России № 106н от 18.07.2012г. «О введении в действие и прекращении действия документов международных стандартов финансовой отчетности на территории РФ».[6]

Переход на международные стандарты финансовой отчетности может повлечь за собой как положительные, так и отрицательные последствия.

Среди положительных аспектов применения в России принципов МСФО можно выделить следующие:

- Информационную открытость и прозрачность отчетности. Наличие отчетности по международным стандартам положительно сказывается на имидже акционерного общества и повышает доверие к нему как внутри страны, так и со стороны иностранного инвестора и других организаций;

- Улучшение сопоставимости показателей и, как следствие, увеличение возможностей для анализа их деятельности;

- Повышение степени мотивации и доверия к обоснованию размера привлекаемых иностранных инвестиций;

- Привлечение внешнего финансирования;

- Фактическое вхождение России в европейскую систему нормативного регулирования бухгалтерского учёта.

Предусмотренные Концепцией меры широкого применения МСФО в отечественной практике предусматривалось реализовать до 2010 г. Однако к настоящему времени основные положения, заложенные в Концепции, не выполнены. Почему же Россия никак не может перейти на МСФО? Это связано с наличием сдерживающих факторов, среди которых можно выделить:

1. Нехватка квалифицированного персонала. В настоящее время на рынке труда недостаточно специалистов по МСФО, поэтому многие российские организации обращаются к консалтинговым и аудиторским компаниям.

2. Отсутствие прозрачности. Далеко не всякий руководитель заинтересован в прозрачности своей отчетности. Однако процент таких в будущем будет все-таки уменьшаться.

3. Высокие затраты. Наиболее существенными затратами на подготовку отчетности по МСФО являются расходы на наем и обучение персонала, а также на консультационные и аудиторские услуги.



4. Некоторые правила МСФО не имеют аналогов в российском учете.

5. Существенные несоответствия самих правил ПБУ и МСФО, которые важны для многих компаний.

6. Налоговый учет. Для практикующих бухгалтеров основным пользователем финансовой отчетности являются налоговые органы, что отрицательно сказывается на достоверности формируемых показателей.

7. Трудность практической реализации принципов, заложенных в МСФО. Во многих случаях вместо привычных российскому бухгалтеру прямых указаний, МСФО предлагают логику принятия профессионального суждения.

Дальнейшее реформирование бухгалтерского учета и отчетности предполагает решение следующих задач:

- повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности);
- дальнейшее развитие инфраструктуры применения МСФО (создание механизма обобщения и распространения опыта применения МСФО; официальный перевод МСФО на русский язык);
- изменение системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности;
- усиление контроля качества бухгалтерской отчетности;
- существенное повышение квалификации специалистов, занятых в сфере бухгалтерского учета и отчетности, аудита, а также пользователей бухгалтерской отчетности.

В 2013 году организации должны были впервые отчитаться по МСФО согласно требованиям российского законодательства. Всего в исследовании приняли участие 2763 человека. По данным исследования, проведенного в 2012 году, этот показатель составил около 2000 респондентов, что свидетельствует о повышении интереса к теме МСФО в 2013 году. Среди респондентов преобладают представители среднего бизнеса (40%). Большая часть опрошенных специалистов пока не имеют опыта работы с МСФО (58%), 14% - относятся к начинающим специалистам (опыт работы с МСФО – от 1 до 3 лет) и 28% - являются опытными специалистами. Большинство опрошенных организаций либо уже составляют отчетность по МСФО, либо планируют начать составлять в ближайший год (начиная с отчетности за 2013, 2014 годы). При этом

число организаций, которые пока не планируют переходить на МСФО, еще велико, но по сравнению с данными 2012 года этот показатель сократился с 43% до 31%. А число организаций, которые составляют отчетность по международным стандартам, уже не один год осталось примерно на том же уровне (около 20%). 65% организаций, составляющих отчетность по МСФО, делают это собственными силами. 21% отчетности составляется сотрудниками организаций совместно с аудиторами и консультантами из консалтинговых компаний, и 12% — полностью отдается на аутсорсинг. Аналогичные данные за прошлый год соответственно составили 25% и 10%. Эта динамика свидетельствует о том, что число организаций, которые ранее составляли отчетность по МСФО самостоятельно, в этом году отдали данную работу на аутсорсинг. При этом наиболее распространенным способом составления отчетности по-прежнему является трансформация (74% – в 2012 году, 76% – в 2013 году).[7]

Переход России на МСФО станет важным шагом на пути обеспечения прозрачности, повышения конкурентоспособности. Но существует так же немало трудностей при трансформации финансовой отчетности от национальных до международных стандартов. Весь этот процесс должен контролироваться на государственном уровне. В частности, необходимо разработать образовательные программы для подготовки кадров, создать государственный орган перевода и утверждения МСФО на русском языке. Это лишь малая часть рекомендаций, которые позволят России трансформировать финансовую отчетность в более короткие сроки и менее болезненно для предприятий. Если Россия хочет стать сильной и признанной во всем мире страной, то без повышения ее инвестиционной привлекательности бизнеса не обойтись. Переход на международные стандарты выступит важнейшим стимулом роста иностранных инвестиций в экономику России, причем эти инвестиции должны быть более дешевыми, чем это было до последнего времени, так как с внедрением МСФО существенно снижается риск их неэффективного использования.

### *Список литературы*

1. Астахов В.П. Бухгалтерский учет от А до Я: Учеб. пособие - Рн/Д: Феникс, 2013.

2. Керимов В.Э. Бухгалтерский учет: Учебник – М.: Дашков и К, 2010.
3. Международные стандарты финансовой отчетности: издание на русском языке. — М.: Аскери-АССА, 2004.
4. Рубцова Е. Перспективы и практика применения МСФО в России // [www.marketing.spb.ru](http://www.marketing.spb.ru).
5. Свободная энциклопедия. Международные стандарты финансовой отчетности // [wikipedia.org/wiki/Международные\\_стандарты\\_финансовой\\_отчётности](http://wikipedia.org/wiki/Международные_стандарты_финансовой_отчётности).

## **КОММУНИКАЦИИ СО СТЕЙКХОЛДЕРАМИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ**

**Овчинникова И.А.**

**Губернаторова Н.Н., к.э.н., доцент**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

На сегодняшний день актуальным является вопрос грамотной организация диалога с заинтересованными лицами, и каким образом это отразится на устойчивом развитии организации и увеличит ее стоимость.

Современная концепция развития предприятия состоит в удовлетворении множества интересов заинтересованных лиц (стейкхолдеров). Задача менеджера становится определение баланса во взаимодействии со стейкхолдерами.

Взаимодействия организации и стейкхолдеров сосредотачиваются главным образом на прояснении, проблемы идентификации стейкхолдеров в соответствии с объединяющими их целями и интересами и, на обсуждении возможных и приемлемых методов достижения таких целей.

Само существование любой организации, так или иначе, затрагивает интересы различных людей, организаций и общественных групп. Поэтому стейкхолдеры прежде всего заинтересованы в том, чтобы быть услышанными. Организация же, которая берет на себя ответственность за последствия своей деятельности, должна обес-

печить заинтересованным сторонам право быть услышанными и предоставить им возможность участвовать в принятии решений, затрагивающих их интересы.

Можно сделать акцент на концепции гармоничной компании, которая:

1) указывает на необходимость разделения двух частных задач компании: максимизации стоимости акционерного капитала и максимизации стоимости для стейкхолдеров;

2) направляет менеджеров обращать внимание на такой вид рисков, как «стейкхолдерский риск», который означает создание препятствий для наращивания социального и интеллектуального капиталов компании или их потерю, что отразится на развитии организации. Утрата части стоимости компании возможна при отсутствии необходимого согласования интересов стейкхолдеров. В связи с этим следует упомянуть об этапах взаимодействия с заинтересованными сторонами, а так же о наиболее развитом стандарте организации диалогов AA1000SES .

Одной из главных целей современного корпоративного управления становится устойчивое развитие корпорации, а важнейшим инструментом - управление отношениями со стейкхолдерами. Этот фактор устойчивого развития приобретает актуальность в связи с тем, что между корпорацией и стейкхолдерами существуют определенные отношения, которые могут быть как конкурентными, так и партнерскими, и оказывают влияние на ее деятельность [2].

Сегодня в качестве глобальной стратегической цели большинством коммерческих организаций рассматривается максимизация стоимости, достижение которой традиционно осуществляется главным образом через рост благосостояния собственников. Эта позиция получила развитие в контрактной теории фирмы, впервые сформулированной Р. Коузом. В рамках этой теории фирма рассматривается как совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками, выраженных в виде договоров (контрактов).

Контрактная теория фирмы нашла продолжение в теории заинтересованных сторон (Stakeholder Theory, ТЗС) посредством включения в нее большего количества экономических агентов. R.E. Freeman в работе «Стратегический менеджмент: концепция заин-

тересованных сторон», которая считается пионерной в данном направлении, сформулировал новую модель фирмы как набор заинтересованных в деятельности этой фирмы сторон. В упомянутой работе утверждается, что успешность организации определяется степенью удовлетворения интересов стейкхолдеров [1].

Теория утверждает, что при достижении целей деятельности организации следует принимать во внимание разнообразные интересы различных стейкхолдеров.

Считается, что стейкхолдеры - это физические и юридические лица, на которые влияет деятельность организации и от которых она зависит. В качестве стейкхолдеров могут рассматриваться: инвесторы, акционеры, поставщики, кредиторы, государство, и др [5].

Для эффективной работы и устойчивого развития любой организации необходимо осуществлять взаимодействие со стейкхолдерами, которое реализуется через диалог, позволяющий выяснить схожесть и расхождение взглядов сторон на решение проблем, наладить сотрудничество для достижения целей и задач организации [4].

Грамотно организованный диалог со стейкхолдерами позволяет объединить ресурсы для решения проблем и достижения целей, которые не могут быть решены или достигнуты организацией в одиночку. Однако, необходимость проведения диалогов со стейкхолдерами, этим не ограничивается. Удовлетворение ожиданий всех заинтересованных лиц является одним из ключевых моментов в управлении стоимостью компании.

Вложение средств в компанию окажется максимально выгодным лишь в том случае, если менеджеры будут объективно оценивать стоимость бизнеса и делать все, чтобы она непрерывно росла. Эта задача решается с помощью концепции менеджмента - «Управление стоимостью компании», суть которой заключается в том, что все решения менеджмента компании должны оцениваться с точки зрения их влияния на ее рыночную стоимость [5].

Методологическую основу интегрированного управления стоимостью формирует концепция гармоничной компании. Данная концепция имеет четыре основные характеристики.

Первая состоит в достижении баланса интересов стратегических стейкхолдеров. Гармонизация интересов стейкхолдеров - бо-

лее сложный процесс, чем выстраивание иерархии интересов агента и принципала, в роли которого выступают акционеры.

Вторая характеристика заключается в формировании архитектуры капитала, под которой понимается соотношение всех форм капитала - финансового, социального и интеллектуального [3].

Третья характеристика состоит в особой конфигурации факторов стоимости, в которой выделяется фактор в форме сетевых взаимодействий стейкхолдеров [1].

Четвертая характеристика состоит в формировании особой группы факторов инвестиционного риска - стейкхолдерского риска, который означает создание препятствий наращению социального и интеллектуального капиталов в компании, или их потерю [1].

Проблема целевой функции фирмы в связи с усилением роли ее стейкхолдеров остается дискуссионной. Сформировались три точки зрения. Во – первых, понимание стейкхолдерского подхода как средства реализации функции максимизации стоимости акционерного капитала. Во-вторых, трактовка целевой функции фирмы как комбинации максимизации стоимости акционерного капитала и социальной ответственности. Третья позиция основана на максимизации «совокупной стоимости фирмы» с учетом интересов стейкхолдеров [1].

Исходя из обобщения дискуссий, следует указать на необходимость анализа приращения стоимости, созданной для всех стейкхолдеров при проведении анализа фирмы. Необходимо в общей задаче максимизации стоимости компании различать самостоятельные задачи: максимизации стоимости акционерного капитала и максимизации стоимости для стейкхолдеров. Основу прироста стоимости компании составляют потоки выгод, которые связаны с разными факторами. Для достижения должного согласования интересов необходимо активно взаимодействовать со стейкхолдерами.

На сегодняшний день нет единых и устоявшихся стандартов организации диалогов со стейкхолдерами. Наиболее развитый стандарт - AA1000SES (Stakeholder engagement standart). Он регламентирует процесс, который должна осуществлять организация в ходе своего взаимодействия со стейкхолдерами: «если организация обеспечивает людям, зависящим от нее или от которых она

зависит, право быть услышанными и при этом берет на себя обязательство реагировать на то, что их беспокоит, то деятельность организации только выигрывает от этого» [3].

Общая схема взаимодействия с заинтересованными сторонами включает в себя девять этапов:

- определение заинтересованных сторон для организации;
- определение круга существенных для стейкхолдеров вопросов;
- определение и формулировка целей взаимодействия. Стратегические цели взаимодействия со стейкхолдерами должны быть направлены на решение проблем, выявленных ранее;
- разработка план-графика взаимодействия;
- определение наиболее оптимальных методов и форм взаимодействия;
- подготовка и проведение диалогов со стейкхолдерами;
- анализ потребностей и ожиданий стейкхолдеров;
- организация адекватной обратной связи со стейкхолдерами, которая позволит выстроить дальнейшие шаги и информировать стейкхолдеров о перспективных планах;
- оценка результативности деятельности и внесите необходимые изменения [3].

Основной принцип, на котором должны строиться взаимоотношения со стейкхолдерами, - целостность взаимодействия. То есть организация берет на себя обязательство принимать во внимание интересы всех стейкхолдеров. [4].

Также компания заинтересована в отсутствии сопротивления своей деятельности со стороны стейкхолдеров, а в идеале - взаимовыгодном сотрудничестве. Выбор компании ограничен, в то время как выбор стейкхолдеров гораздо шире. Поэтому задача мотивации стейкхолдеров сводится к поиску аргументов в пользу их сотрудничества с компанией, которые можно рассматривать как стимулы и основу для выбора стратегии взаимодействия с ними.

Решение этой задачи может быть найдено тремя путями: учетом мотивов стейкхолдеров и построением отношений с ними на этой основе; стремлением сделать собственные мотивы выгодными стейкхолдерам; компромиссом между собственными мотивами и мотивами стейкхолдеров.

Мотивация работников является инструментом управления персоналом, а мотивация потребителей - инструментом маркетинга. Контакты с внешними стейкхолдерами носят непостоянный характер, их мотивы и цели менее разнообразны, чем цели работников. Освоив методы мотивации персонала и клиентов, менеджмент компании может применять их для гармонизации целей стейкхолдеров. Главной целью мотивационного исследования стейкхолдеров становится ответ на вопрос: «Как достичь взаимовыгодного сотрудничества стейкхолдера с компанией?», который способствует устранению препятствий на пути достижения цели устойчивого развития корпорации.

Решение проблемы взаимодействия организации со стейкхолдерами может: привести к более справедливому и устойчивому социальному развитию; позволяет объединить ресурсы для решения проблем и достижения целей; позволяет корпорациям получать от стейкхолдеров информацию, которая может привести к совершенствованию корпоративного продукта и корпоративных бизнес-процессов.

Подводя итог, хотелось бы подчеркнуть, что сегодня многие лидирующие компании начали оценивать взаимодействие со стейкхолдерами как инструмент, который содействует осуществлению системных изменений в направлении устойчивого развития, помогает компаниям упрочить свое лидерство, а так же увеличить ее стоимость.

### ***Список литературы***

1. Коуз Р.Г. Природа фирмы // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия Экономика. 2000. № 4. С. 23-27.
2. Крик Т. Практическое руководство по организации взаимодействия со стейкхолдерами: - М.: Академия, 2012. - с. 148.
3. Кузьмин Е.И., Паршакова А.В. Взаимодействие с заинтересованными лицами: методическое руководство для НКО. - М.: Экзамен, 2011. - С. 46.
4. Теплова Т.В. Корпоративные финансы / учеб. пособие – М.: Юрайт, 2014. -660с.



## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

**Павлова В.А.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Мировой опыт подтверждает – предпринимательство важный элемент рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться государство. Оно во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта.

Высокий уровень развития предпринимательства выступает необходимым слагаемым современной модели рыночно-конкурсного хозяйства. Если прежняя экономическая система России, и в частности, Калужской области, делала акцент на развитие крупных и даже гигантских предприятий, то в настоящее время актуально развитие более мелких предприятий.

Однако как в развитии крупного, так и более мелкого предпринимательства, возникают свои проблемы, их последствия, что заставляет всех предпринимателей находить пути их решения.

В данной статье будет рассмотрены, какие проблемы могут появиться в период развития предприятия, а также меры, которые будут направлены на решение данных проблем.

Основное влияние на развитие региона оказывает его территориальное присутствие, его доля в системе территориального пространства региона и региона в составе Российской Федерации. В каждом регионе будут развиваться те виды предпринимательской деятельности, которые более предпочтительны, традиционны в данном регионе.

Калужская область является одним из наиболее развитых российских регионов с сформированной бизнес-средой европейского уровня. Период развития и становления высокого уровня начался примерно 10 лет назад. [2]

---

\* Научный руководитель - Турсунмухамедов И.Г., к.э.н., доцент

Так какие же проблемы развития предпринимательства в Калуге и Калужской области существуют?

78% предпринимателей считают, что развитию предпринимательства в Калужской области уделяется мало внимания. С ними согласны около 57% опрошенных экспертов государственных органов.

Наверное, практически все предприниматели будут согласны с тем, что важная проблема в развитии предпринимательской деятельности, как в России, так и в Калужской области, - это недостаточно благоприятная предпринимательская среда.

Еще одна из наиболее значимых, наверное, проблем в развитии предпринимательства в регионе – это недостаточная правовая защищенность (53% предпринимателей). Неправомерные действия со стороны чиновников сдерживают фактор развития предпринимательства. В регионе недостаточно используются возможности, связанные с предоставлением льгот, которые должны способствовать развитию приоритетных для региона направлений хозяйственной деятельности, практически не работает программа поддержки малого бизнеса. Для развития бизнеса важно учитывать перспективный план развития г. Калуги и Калужской области, так как неопределенность экономической политики региона значительно затрудняет предпринимателям выбор направлений для дальнейшего развития или начала своего бизнеса.

Проблема поиска свободных площадей охватывает около 50% предпринимателей. Сегодня, через комитет по имуществу Городской Управы города Калуги могут найти площади для аренды всего 20% предпринимателей. Большинство вынужденно полагаться на объявления в прессе и самый надежный способ – поиск через знакомых.

Другой не менее важной причиной является недостаточность финансовых ресурсов для осуществления предпринимательской деятельности (42% предпринимателей). Государство только за счет упрощения отчетности и упорядочивания проверок, оптимизации налогообложения может дать возможность малым предприятиям значительно увеличить внутренние инвестиции. Большинство калужских предпринимателей отрицательно относится к инвестированию за счет продажи доли предприятия сторонним инвесторам, особенно если это контрольный пакет.

Также можно выделить такую проблему, как недостаточная информированность предпринимателей, однако эта проблема существует лишь у 30% всех предпринимателей. Данная проблема возникает вследствие появления нового законодательства, слишком многочисленные требования контролирующих органов, где сложно отследить все изменения в бухгалтерском учете и законодательстве. Все это заставляет предпринимателя создавать штат сотрудников, которые следят за данными изменениями. И тогда у него возникает еще одна проблема: вкладывать средства на развитие этого штата или на развитие всего предприятия.

Выделяют такую проблему, как рэклет криминальных структур (9,2% предпринимателей).

А вот всего 2,8% всех предпринимателей выделяют еще одну проблему – объем налогов, так как они считают, что в Калужской области что-либо положительно изменить практически невозможно. Как показывает практика, что изменение налогового законодательства, как правило, приводит к усложнению ведения бухгалтерского учета. [1]

Для обеспечения перспектив развития и путей решения проблем малого и среднего предпринимательства в регионе правительству Российской Федерации и местному самоуправлению следует проводить ряд мер по таким направлениям, как формирование благоприятной предпринимательской среды путем упрощения регистрации небольших фирм, снижение налогового давления, концентрирование финансов на оказании помощи малым предприятиям. Кроме того, немаловажным моментом является преодоление консервативного поведения населения и активизация «предпринимательского духа».

В этих целях принято большое количество нормативно-правовых актов, среди которых можно выделить следующие: ФЗ РФ от 24.07.2007г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», ФЗ РФ от 26.07.2006г. №135-ФЗ «О защите конкуренции», Указ Президента от 30.11.1992г. №1285 «Об организационных мерах по развитию малого и среднего бизнеса в Российской Федерации», Постановление Законодательного собрания Калужской области от 22.07.1994г. №90 «О региональной программе государственной поддержки малого предпринимательства в Калужской области» и др.

Для создания благоприятной предпринимательской среды необходимо выделить основные направления поддержки предпринимательства:

1) Необходимость в упрощении регистраций предприятий, в сокращении числа контролирующих органов и проверок, в значительном уменьшении количества лицензируемых видов деятельности. Это может резко ослабить коррупционный «пресс», снизить потери средств предпринимателей, а также уменьшит административные барьеры.

2) Разработка различных программ кредитования: разового кредита, кредитных линий и т.д.

3) Внедрение новых финансовых технологий, таких как франчайзинг, лизинг, долгосрочные инвестиции и т.п.

4) Разработка специальных программ поддержки предпринимательства с мерами защиты потребительского рынка от низкокачественной и фальсифицированной продукции, которая ныне поступает из Турции, Китая и ряда других стран, а также ввести санкции против ее нелегального, контрабандного ввоза.

5) Следовало бы установить, что существующий на период регистрации предприятия порядок налогообложения не может быть изменен в течение ряда лет. Так как частая смена законов и подзаконных актов по налогообложению, вызывает у предпринимателей неуверенность, лишает возможности вести дело с перспективой, нарушает планы.

Существует также финансовая и нефинансовая поддержка предпринимательства в Калужской области.[3]

К финансовой поддержке относят: микрозаймы, займы и поручительства.

Государственный Фонд поддержки предпринимательства Калужской области предоставляет микрозаймы на развитие бизнеса от 5% годовых до 3 лет не более чем на 1000000 рублей. Получить заемные средства Фонда может любой предприниматель, зарегистрированный на территории Калужской области, выплачивающий сотрудникам среднеотраслевую заработную плату, не имеющий задолженностей по налогам и сборам, заработной плате, а также не занимающийся подакцизными видами деятельности. Займы предоставляются также от 5% годовых, но до 5 лет. Условия предоставления займы те же, что и у микрозаймов.

Поручительство – это финансовый инструмент, который позволяет решить главную проблему малого и среднего предпринимательства – доступность банковских кредитов. Фонд предоставляет поручительства при недостаточном собственном залоговом обеспечении кредита (до 50% от суммы кредита).

К нефинансовой поддержке относят: обучение в формате тренингов, поддержка экспорта, информационная поддержка и сопровождение проектов.

Также не менее разнообразна и инфраструктура поддержки предпринимателей в Калужской области. К ней можно отнести: Бизнес инкубатор Обнинского центра Науки и Технологий, Калужское агентство поддержки малого и среднего бизнеса, ОАО «Агентство инновационного развития Калужской области», IT-центр «Астрал», Евро Инфо Консультационный Центр (ЕИКЦ) – Калуга, АНО Калужский бизнес-инкубатор «Материалы и компоненты электроники» и Центр инноваций молодежного предпринимательства «Калужский бауманец». [3]

В заключении хочется отметить, что полноценное развитие предпринимательской деятельности в Калужской области возможно только при целенаправленной поддержке со стороны государства и его активном участии в разработке перспектив и в решении проблем, затормаживающих развитие и рост предпринимательства.

### ***Список литературы***

1. Постановление Законодательного Собрания Калужской области от 22.07.1994г. №90 «О региональной программе государственной поддержки малого предпринимательства в Калужской области».
2. [gfpp-kaluga.ru](http://gfpp-kaluga.ru) – Государственный фонд поддержки предпринимательства Калужской области.

## **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ: ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО ИЛИ КАК ДОБИТЬСЯ УСПЕХА**

**Пак А.А., Дербичева А. А.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Рано или поздно руководителям многих организаций приходится принимать инвестиционное решение, где они зачастую сталкиваются с проблемой выбора и неопределенностью результатов. Какой стратегии инвестирования стоит придерживаться: рискованной или консервативной? И какой же уровень риска является допустимым?

На сегодняшний день существует множество различного рода литературных изданий по инвестиционному и риск-менеджменту, в которых изложены теоретические основы организации инвестиционной деятельности на предприятии и методики оценки риска по различного рода проектам. Широко известны фундаментальные и практические разработки таких авторов, как А.И. Лумпов, И.А. Бланк, А.В. Гукова, И.Д. Аникина, Р.С. Беков, Ю.Н. Забродин, А.М. Михайличенко, В.И. Маколов, Н.Д. Гуськова и др. Поток монографий и учебных пособий не перестаёт удивлять своей насыщенностью и разнообразием. Актуальность данной темы неоспорима. Пока существуют временно свободные денежные средства, будет существовать необходимость в их удачном и эффективном вложении. Чтобы денежные средства работали на наше благосостояние, следует их инвестировать в прибыльные проекты. Именно поэтому перед инвестором встает проблема выбора оптимального инвестиционного проекта, отвечающего требованиям и финансовым возможностям инвестора, среди потенциально возможных проектов.

Цель данной статьи - выделить основные шаги к выбору оптимального инвестиционного проекта для гарантии коммерческого успеха.

Первым шагом при выборе инвестиционного проекта выступает оценка имеющихся проектов с использованием финансовых показателей, чтобы отказаться от заведомо убыточных проектов и выбрать наиболее прибыльные.

Однако прибыль является не основополагающим параметром, которым следует руководствоваться, при выборе нужного инвестиционного проекта. Ведь, чем выше доходность, тем выше риск. Риск является не менее важным показателем. При риск-ориентированном подходе организации следует выбирать проекты на основании баланса между доходностью и риском. Здесь необходимо отметить такое понятие как риск-аппетит, который представляет собой тот уровень риска, который организация может и желает принять на себя и считает допустимым в данном вложении для достижения определенного результата. Организации, конечно, могут вкладывать и в более рискованные проекты, когда риск-аппетит высокий, но перспектива таких проектов крайне не ясна. В этом случае проект попадает под влияние множества факторов, которые не всегда поддаются прогнозной оценке. Но нельзя не сказать о том, что вместе с риском у данной организации открываются и новые возможности. Поэтому компании, которые могут себе позволить высокий уровень риска, при успешной реализации данного проекта также получают большую, чем среднестатистический проект, доходность и такая инвестиционная стратегия носит рискованный характер. И наоборот, консервативная стратегия предполагает низкий риск-аппетит, в соответствии с которой предприятия должны выбирать стабильные проекты с предсказуемым результатом.

Риск-аппетит компании на практике должен выражаться как количественно, так и качественно, в связи с тем, что не все риски могут быть оценены количественно, что будет являться следующим шагом в рассматриваемой методике. Под качественной оценкой может предполагаться проведение интервью или анкетирования руководства компании. Однако в данном способе оценки может присутствовать элемент субъективизма при определении риск-аппетита компании. Определение количественного риск-аппетита осуществляется в зависимости от приоритетных финансовых целей организации и различных показателей результативности.

Следующее, что необходимо определить, это какой риск несут рассматриваемые компанией потенциальные проекты. В статье Р.Х. Хасанова предлагается авторская методика к оценке проектных рисков, сочетающий в себе качественные и количественные подходы к оценке рисков. [1]

Согласно вышеупомянутой методике, первым этапом анализа рисков конкретного проекта является проведение качественного анализа методом экспертных оценок проектного, систематического и форс-мажорного рисков проекта. Для проведения анализа формируется экспертная группа, которая должна состоять из специалистов по инвестициям, строительству и финансам. Размер группы и требования к ней определяются. Каждому эксперту, работающему отдельно, предоставляется перечень возможных оценок по каждому виду риска, и им предлагается поставить свою оценку.

Проектные риски оцениваются с использованием подходов рейтинговой компании Standard & Poor's<sup>1</sup>. Оценка проектных рисков проводится по следующим этапам:

- 1) оценка технологических рисков и рисков строительства;
- 2) анализ рыночной позиции проекта;
- 3) определение рисков, которые контрагенты, такие как поставщики и заказчики, приносят в проект;
- 4) оценка правовой структуры проекта;
- 5) оценка движения денежных средств и финансовых рисков.

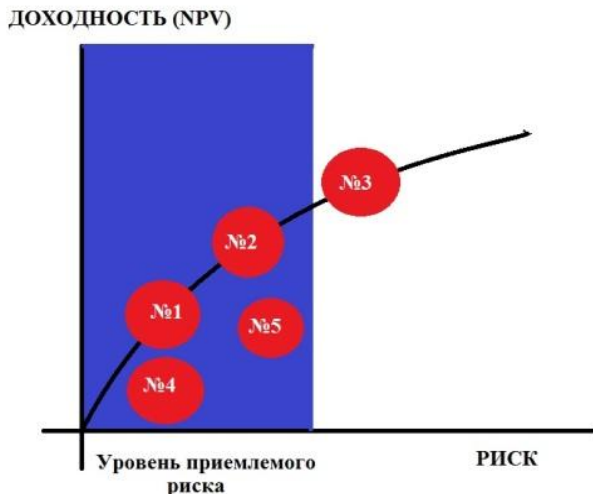
[1]

На следующем этапе эксперты оценивают систематические риски, далее - форс-мажорные риски. Согласно предложенному подходу к определению рисков, следующей задачей является определение общего риска проекта, который складывается из суммы трех вышеупомянутых рисков. Помимо качественного анализа, полученную оценку риска используют в экономических расчетах, подтвердив, таким образом, применимость методики на практике.

По результатам оценки рисков рассчитывается кривая оптимальных инвестиций. Данная кривая строится на отношении инвестора к риску. При этом отправной точкой служит безрисковый актив и далее, во сколько инвестор оценивает компенсацию за принятие того или иного риска. Выбранные проекты должны находиться в пределах уровня приемлемого риска и максимально приближаться к кривой оптимальных инвестиций. Например, мы имеем 5 потенциальных проектов, согласно Рисунку 1. В данном случае проекты 1, 2 - максимально соответствуют стратегии и, таким образом, являются потенциально рассматриваемыми проектами. Проект 3, хотя и сбалансирован в разрезе «доходность - риск»,



но превышает уровень риска, который компания может принять. Проекты 4, 5 находятся ниже кривой оптимальных инвестиций. Следовательно, ожидаемая прибыль значительно ниже уровня риска, который несут эти проекты. Данный подход позволяет обеспечить баланс доходности и риска и не превысить уровень риск-аппетита компании. [2]



**Рис. 1. Кривая оптимальных инвестиций**

Использование подхода, максимально учитывающего риск, при оценке проектов также может помочь в принятии решения о выборе взаимоисключающих проектов. Например, у двух проектов одинаковые финансовые показатели, т.е. относительно оси «Доходность» проекты будут находиться на одном уровне. Но при этом компания имеет возможность реализации только одного из них. Для ответа на вопрос, какой проект выбрать, применяется риск-ориентированный подход. Если у одного проекта существует высокий уровень риска неудачи, а у другого проекта «высокая вероятность исполнения с результатом, близким к прогнозируемому», то следует ориентироваться на проект с более высокой степенью уверенности.

Однако правильный выбор оптимального проекта ещё не является гарантом успеха, важно знать, куда движется проект на той или иной стадии реализации. Поэтому следует проводить оценку инвестиционных проектов и на стадии реализации, особенно, когда наблюдаются отклонения по существенным показателям или значительно превышен бюджет. Бывают случаи, когда по тем или иным причинам изменились факторы, влияющие на проект, и проект становится невыгодным.

Многие компании принимают неверное решение, продолжая инвестирование, когда проект заходит в тупик, и затраты, связанные с его реализацией, значительно превышают бюджетные. Решение часто основывается на том факте, что значительная сумма денег уже инвестирована, и организация не готова расстаться с ними, просто закрыв проект. Однако при принятии решения не следует брать во внимание затраты, уже понесенные предприятием. Напротив, надо исходить из текущей ситуации и будущей оценки инвестиций. Существует множество примеров, когда проекты продолжались, несмотря ни на что, а экономический эффект не был достигнут. В такой ситуации имеет смысл вложить средства в новые проекты с меньшим риском и большей отдачей. [2]

Во избежание таких ситуаций следует строить прогноз развития проекта, что позволит оценить потенциальный финансовый эффект проектных рисков и понять, на чем сконцентрировать усилия для снижения рисков.

Руководство компании, которое во время оценило состояние проекта, может на основании прогнозируемых результатов и обозначенных рисков предпринять меры для ускорения внедрения проекта и снижения рисков, тем самым возвратив проект на позиции в соответствии с планом. [2]

Таким образом, для того чтобы выбрать инвестиционный проект с учетом своих финансовых возможностей и определенных требований, необходимо осуществить несколько шагов, которые учитывают баланс доходности и риска. А так как внутренняя и внешняя среда организации склонны к изменениям, то необходимо проводить прогноз и оценку проекта на стадии реализации. И чем раньше будет произведена оценка и приняты корректирующие меры, тем эффективнее будут результаты.

### *Список литературы*

1. Хасанов Р.Х. Оценка рисков инвестиционных проектов // Управление риском. 2011. №3. С. 37-43.
2. Покутная И.В. Инвестиционный проект. Как гарантировать успех // base.consultant.ru.

## **УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА В ОРГАНИЗАЦИЯХ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Палку Е.И.** \*

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

С переходом к рыночным отношениям изменились подходы к организации и ведению бухгалтерского учета. Сущность новых подходов к организации и ведению бухгалтерского учета заключается в основном в том, что на основании установленных государством общих правил бухгалтерского учета организации самостоятельно разрабатывают учетную политику для решения поставленных перед учетом задач.

Следует отметить, что значение учетной политики недооценивается многими организациями. К разработке учетной политики во многих организациях относятся формально, не изучают последствия применения тех или иных ее элементов.

Между тем выбранная организацией учетная политика оказывает существенное влияние на величину показателей себестоимости продукции, прибыли, налогов на прибыль, добавленную стоимость и имущество, показателей финансового состояния организации. Следовательно, учетная политика организации является важным средством формирования величины основных показателей деятельности организации, налогового планирования, ценовой политики. Без ознакомления с учетной политикой нельзя осуществлять сравнительный анализ показателей деятельности организации за различные периоды и тем более сравнительный анализ различных организаций.

---

\* Научный руководитель – Белова Е.Л., к.э.н., доцент

Учетная политика организации — это принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности [3].

Учетная политика формируется исходя из допущений и требований, установленных Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организаций» ПБУ 1/2008, утвержденным приказом Минфина России от 6.10.2008г. №106н (далее – ПБУ 1/2008) [2].

Основной документ, которым должно руководствоваться учреждение при формировании учетной политики, — это Федеральный закон от 21.11.1996г. №129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее — Закон №129-ФЗ). Дело в том, что ПБУ 1/08 «Учетная политика организации» на бюджетные учреждения не распространяется.

Из п. 3 ст. 6 Закона №129-ФЗ следует, что учетную политику утверждают приказом руководителя, а формировать учетную политику может не только главный бухгалтер организации. Эту обязанность можно возложить и на иное лицо, которое ведет бухучет в организации. В этом документе должны быть:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета;
- формы первичных учетных документов для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы;
- порядок проведения инвентаризации и методы оценки видов имущества и обязательств;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- порядок контроля за хозяйственными операциями;
- другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

Сформированную учетную политику применяют последовательно из года в год.

Итак, как отмечалось выше учетная политика - это внутренний документ организации, поэтому многие организации пренебрегают ведением учетной политики, но он является главным документом в организации, описывающим формирование бухгалтерского учета и

налогового учета. При проведении налоговых проверок именно учетная политика и соблюдение ее положений являются объектами пристального внимания проверяющих. Поэтому необходимы глубокие знания о принципах разработки, утверждения и раскрытия учетной политики. Подготовленная должным образом учетная политика обеспечивает единое руководство для всех работников организации, занимающихся учетом, облегчает переходный период при смене главного бухгалтера, а также упрощает работу лиц, проверяющих бухгалтерскую отчетность и результативность деятельности организации.

Учетная политика в зарубежных организациях на протяжении последних десятилетий достаточно развита и при ее несоблюдении с руководителей организаций взимаются штрафы в крупных размерах. В Российской Федерации штрафы за несоблюдение учетной политики стали вводить сравнительно недавно.

С 2013 года все организации, использующие в своей практике упрощенную систему налогообложения (УСН), обязаны заниматься ведением полноценного бухгалтерского учета. Предприниматели, работающие на УСН, поддерживают только налоговый учет и пока не должны тратить время на бухучет в обязательном порядке.

Правильно составленная учетная политика при УСН обязана содержать разделы по бухгалтерскому и налоговому учету. В каждой организации обязательно должна быть в наличии своевременно подготовленная и утвержденная директором учетная политика.

Согласно Налоговому Кодексу, учетную политику не требуется предъявлять в налоговую инспекцию. Однако при налоговой проверке инспектор вправе запросить у проверяемой организации все документы, и если не окажется документа о принятой учетной политике, на организацию будет наложен штраф. Штраф небольшой, но отсутствие учетной политики в целом может неблагоприятно сказаться на работе предприятия.

Из учетной политики следует, какие способы признания доходов и расходов, а также учета иных операций из разрешенных законодательством выбрала организация для исчисления и уплаты налогов (п. 2 ст. 11 НК РФ). Следовательно, налоговики имеют полное право ознакомиться с этим документом (пп. 1 п. 1 ст. 31 НК РФ), а соответственно, и оштрафовать на 200 руб. за его непредставление по письменному требованию (п. 1 ст. 126 НК РФ).

Следствием несоблюдения учетной политики может быть штраф за занижение налоговой базы. Например, если в учетной политике прописан линейный способ начисления амортизации для целей бухгалтерского и налогового учета, а бухгалтер, чтобы побыстрее самортизировать основное средство, взял и рассчитал амортизацию способом уменьшаемого остатка для бухгалтерских целей и нелинейным - для налоговых.

Налоговики расценят это как грубое нарушение правил учета доходов и расходов и оштрафуют организацию на 20% от суммы неуплаченного налога, но не менее чем на 40000 руб. (п. 3 ст. 120 НК РФ).

Если к тому же начисленная сумма налога или любая статья бухгалтерской отчетности будут искажены на 10% и более, то, помимо налогового штрафа для организации, руководитель или бухгалтер могут быть привлечены к административной ответственности в зависимости от того, кто будет признан виновным в совершении этих ошибок (ст. 2.4, 15.11 КоАП РФ). Штраф в этом случае составит от 2000 до 3000 руб. Поэтому безопаснее проверить, зафиксированы ли у вас самые важные правила бухучета и расчета налога на прибыль.

Учетная политика действует с 1 января года, следующего за годом ее утверждения. На это следует обратить внимание, так как зачастую приказ об утверждении учетной политики на текущий год регистрируют началом года (например, 9 января). Очевидно, что юридически утвержденная таким приказом учетная политика начнет действовать только с 1 января следующего года.

Вновь созданные организации должны разработать и утвердить учетную политику в течение 90 дней с момента государственной регистрации (п.9 ПБУ 1/08). И применять ее с момента регистрации.

Учетную политику должны применять все филиалы, представительства и обособленные подразделения организации независимо от их местонахождения. Разработка для них отдельной учетной политики не допускается.

Учетную политику допускается изменять, но измененная учетная политика вводится в действие с начала следующего отчетного года, «если иное не обуславливается причиной такого изменения» (п. 12 ПБУ 1/08). Также допускается без ограничения вносить до-

полнения в учетную политику. Это актуально, например, в случае, если организация в отчетном году впервые возьмет кредит у банка.

Учетная информация может содержаться как на бумажных носителях, так и вестись в автоматизированном виде.

В современных условиях учреждения имеют возможность выбора программ для ведения бухгалтерского учета. Характеристики используемого программного продукта следует указать в учетной политике.

В данной статье я попыталась проанализировать аспекты формирования и принятия учетной политики организации. Обширность данной темы не позволяет уместить все стороны этой проблемы в одной статье, но данная информация позволяет нам сделать некоторые выводы.

Таким образом, с уверенностью можно сказать, что учетная политика является как одной из наиболее важных частей финансовой политики организации, так и основой организации и постановки бухгалтерского учета и отчетности.

Благодаря учетной политике обеспечивается прозрачность и достоверность учета, оптимизация объемов и сроков налоговых платежей, снижение трудоемкости и унификация учетных процедур, решение многих других многих других управленческих и учетных задач. Следовательно, руководителю и главному бухгалтеру следует серьезно относиться к формированию и утверждению учетной политики.

Итак, можно сделать самый главный вывод, что какие бы не были проблемы учетной политики, все же ее проявление в отечественной практике является важным шагом к приближению российского бухгалтерского учета к мировым стандартам.

### ***Список литературы***

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996г. №129-ФЗ (в ред. от 28.11.2011г. №339-ФЗ).
2. Приказ Минфина России от 6.10.2008г. №106н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организаций»» ПБУ 1/2008.

3. Кондраков Н.П. «Учетная политика организаций на 2012 год: в целях бухгалтерского, финансового, управленческого и налогового учета» // [www.be5.biz](http://www.be5.biz).

4. [www.pnalog.ru](http://www.pnalog.ru) - Налоговое планирование.

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ КЛАСТЕРЫ И ИХ МЕСТО В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Потемкина Т.В.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Опыт экономически развитых и конкурентоспособных стран мира показывает, что одним из наиболее действенных механизмов, способствующих повышению устойчивости территорий, является реализация кластерной политики.

Под инновационным территориальным кластером понимается совокупность размещенных на ограниченной территории предприятий и организаций (участников кластера), которая характеризуется наличием:

- объединяющей участников кластера научно-производственной цепочки в одной или нескольких отраслях (ключевых видах экономической деятельности);
- механизма координации деятельности и кооперации участников кластера;
- синергетического эффекта, выраженного в повышении экономической эффективности и результативности деятельности каждого предприятия или организации за счет высокой степени их концентрации и кооперации. [4]

Калужская область сегодня имеет значительный, а главное эффективный опыт в создании промышленных кластеров. Еще в 2009 году Калужская область приняла Стратегию социально-экономического развития до 2030 года, в которой кластерный подход указывался в качестве основной модели развития региона. Базой формирования и реализации программ развития территориальных кластеров стала четкая инвестиционная политика, позволив-



шая привлечь в регион крупных российских и иностранных инвесторов. Калужская область предложила инвесторам уникальные условия размещения со всем необходимым ресурсным обеспечением, максимально упрощенную процедуру согласования, гарантирующую юридические права и практически полностью освобождающую от инфраструктурных рисков. [1]

Сегодня в Калужской области формализованы и функционируют уже четыре кластера: автомобильный, логистический, фармацевтический, ИКТ-кластер.

На стадии формирования – пятый – кластер композитных материалов и авиакосмических технологий.

#### *Фармацевтический кластер*

Все перечисленные выше кластеры обладают большим потенциалом развития, тем не менее, большое внимание сегодня уделяется фармацевтическому направлению, так как Калужский кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины по Постановлению Правительства РФ от 3 марта 2012 г. №188 наделен статусом пилотного инновационного кластера федерального значения.

Калужский фармацевтический кластер включает сбалансированные основные компоненты: промышленное производство готовых лекарственных форм, исследования и разработки оригинальных фармсубстанций и «активных молекул», обучение и подготовку специалистов для фармацевтической промышленности, а также имеет уже формализованную организацию управления кластером.

Ядром кластера стали крупнейшие мировые производители лекарственных средств – группа компаний STADA CIS, «Берлин-Хеми/Менарини» (Италия), «Ново Нордиск» (Дания), AstraZeneca (Великобритания), которые входят в мировой топ-50 фирм-производителей готовых лекарственных средств по объему продаж на коммерческом рынке, а также российские компании «НИАРМЕДИК» и «Сфера-фарм», «Мир-Фарм», «БИОН» и другие.

В состав фармкластера входят свыше 30 малых и средних инновационных профильных предприятий, общий объем произведенной ими продукции в 2012 году составил более 1,5 млрд.руб. На сегодняшний день на предприятиях кластера выпускают свыше 50 наименований лекарственных средств более чем на 5 млрд.руб. В 2016 году объем совокупной выручки предприятий-участников

кластера от продажи на внутреннем и внешнем рынках достигнет 49 млрд.руб. Доля товаров и услуг кластера на российском рынке фармацевтики, биомедицины и биотехнологий составит не менее 5%, а в 2020 году эта доля достигнет 10% при объеме продаж более 140 млрд.руб. Активно развиваются и международные связи фармкластера. [2]

#### *Автомобильный кластер*

Появление крупных производственных компаний (Volkswagen, VOLVO, «ПСМА Рус») позволило создать в регионе крупнейший в России «пул» поставщиков автокомпонентов. Необходимо отметить, что наряду с заводами известных иностранных производителей таких, как Benteler Automotive, Magna Experia, YAPP Automotive Parts, Betsema, Visteon Deutschland, Fuyao Glass Industry Group, Lear, HP Pelzer Rus, Rucker, Continental в Калужской области создано большое количество совместных производств, активно развивающих сотрудничество с малыми предприятиями. Одним из примеров такой промышленной кооперации может служить взаимодействие компаний Sherdel Rus и Faurecia с калужской компанией «Эликор». Такое взаимовыгодное сотрудничество позволяет расширять производственные технологические цепочки участников кластера. Если шесть лет назад автомобильной промышленности в Калужской области не было вообще, то сегодня автопром – ключевой сектор экономики региона, доля которого в объеме промышленного производства превышает 45%.

Автокластер объединяет 28 предприятий: 3 завода OEM-производителей и 25 предприятий по производству автокомпонентов. На каждом из них прослеживается тенденция роста, увеличения объема выпуска, как самих автомобилей, так и комплектующих. На данный момент предприятия автокластера производят 15 моделей автомобилей: все они востребованы отечественным потребителем. [2]

#### *Транспортно-логистический кластер*

Помимо автомобилестроительного и фармацевтического, Калужская стратегия развития немалое значение уделяет развитию транспортно-логистического кластера. Именно в Калужском регионе одними из первых в Центре России начали развивать транспортно-логистический кластер, который сегодня признан одним из крупнейших. Для этого выделено три площадки — Росва, Сухини-

чи, Ворсино. Первые две площадки будут ориентированы преимущественно на обслуживание местных технопарков, а в Ворсино будет создан мультимодальный логистический центр, одной из главных задач которого станет перехват грузопотоков, следующих через Москву.

Важная составляющая этого проекта — собственный аэропорт. До настоящего времени иностранные бизнесмены, прибывающие в Калужскую область, должны были следовать сюда транзитом через Москву, и это создавало для них определенные неудобства. Собственный аэропорт в Калуге (Грабцево) был закрыт еще в 2001 году из-за малой функциональности, невостребованности и недостатка финансирования. Нынешнее правительство одной из первых задач поставило восстановление и расширение аэропорта "Грабцево", но одновременно с этим был взят на заметку еще один аэропорт — Ермолино. [4]

Транспортно-логистический кластер в Калуге имеет большой потенциал развития, что обусловлено наличием развитой транспортной инфраструктуры в регионе, соседством с московской агломерацией, хорошей связью с зарубежными странами, большим объемом производства на предприятиях области.

Главными задачами развития кластера являются:

- создание сети транспортно-логистических центров;
- развитие логистических операторов;
- развитие инфраструктуры автомобильных дорог.

#### *ИКТ-кластер*

ИКТ-кластер — это некоммерческое партнерство, способствующее развитию отрасли информационных технологий Калужской области и участников кластера. [4] Оно объединило несколько ИТ-компаний для развития индустрии информационных технологий в регионе.

Ключевым звеном ИКТ-кластера стала компания «Калуга Астрал», которая недавно открыла в Калуге первый в регионе ИТ-центр. В едином офисном пространстве уже начали работу свыше 25 резидентов в сфере информационных технологий. ИТ-центр в Калуге построен полностью на частные инвестиции в размере 150 млн.руб.

Среди основных направлений деятельности ИКТ-кластера Калужской области — развитие отрасли информационных технологий, участие в законодательной деятельности, представление интересов участников кластера, содействие возникновению и развитию компаний отрасли, организация конференций, семинаров и круглых столов. [3]

Определение приоритетов развития региона позволили создать уникальные для Российской Федерации возможности по скорости реализации инвестиционных проектов и привлечь крупнейших мировых производителей, ставших флагманами экономики региона, вокруг которых формируются эффективные территориальные кластеры.

Сегодня на территории области активно развиваются восемь индустриальных парков, где предлагаются условия, опережающие потребности инвесторов. Так, для малых и средних компаний, которым экономически рискованно вкладываться в строительство, регион предоставляет возможность аренды площади со всеми коммуникациями. [2]

Развитию кластеров в стратегии развития Калужской области принадлежит основное место, так как их значение в современной экономике научно обосновано и исследовано с точки зрения эффективного использования конкурентных преимуществ отдельных территорий. Поэтому необходимо обеспечить государственную поддержку инвестиционной активности в данном направлении, основными формами которой могут являться: устранение административных барьеров; развитие индустриальных парков и технопарков; стимулирование инноваций; совершенствование системы подготовки кадров; налоговое стимулирование инвестиционной деятельности.

### ***Список литературы***

1. Авдеева В.И., Аганичев Д.М. Стратегия развития Калужской области до 2030 года // Вестник Российской Академии естественных наук, №2, 2010, с. 19-23.
2. Фирсова Д. Калужское чудо. Кластеры. Экономика России // [strategyjournal.ru](http://strategyjournal.ru).
3. Расширение Москвы повышает значение Калужской области для всей России // [ria.ru/economy/20130903](http://ria.ru/economy/20130903).

4. [innovation.gov.ru](http://innovation.gov.ru) - Инновации в России.

## **АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Родичева И.В.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Человеческие ресурсы (ЧР) представляют собой совокупность различных качеств людей, которые определяют их трудоспособность к производству материальных и духовных благ, и являются обобщающим показателем развития общественного производства. При этом различают человеческие ресурсы организации, региона, отрасли, страны и уровни управления ими [4]

Управление человеческими ресурсами на уровне региона представляет собой непосредственное управление трудовыми ресурсами, обеспечение занятости населения, профориентационная работа, проводимая как в муниципальных образованиях, так и на уровне региона в целом.

Важнейшим ресурсом региона выступает человек, мотивированный на высокопрофессиональную деятельность.

Калужская область – регион, где реализуются большие инвестиционные проекты. Наблюдается рост объёмов производства в сочетании с финансовой стабильностью. Создано большое количество рабочих мест. Всё это предъявляет иные требования к количественному, а главное, к качественному составу человеческих ресурсов области.

В этих условиях одной из важных задач становится формирование системы, позволяющей на основе рационального распределения трудовых ресурсов, использования мотивационных механизмов и методов социальной защиты работников обеспечить регион квалифицированными рабочими и специалистами. С этой целью в регионе принята и реализуется Стратегия развития трудовых ресурсов Калужской области до 2020 года. Реализация стратегии

---

\* Научный руководитель – Акименко В.А., ст. преп.

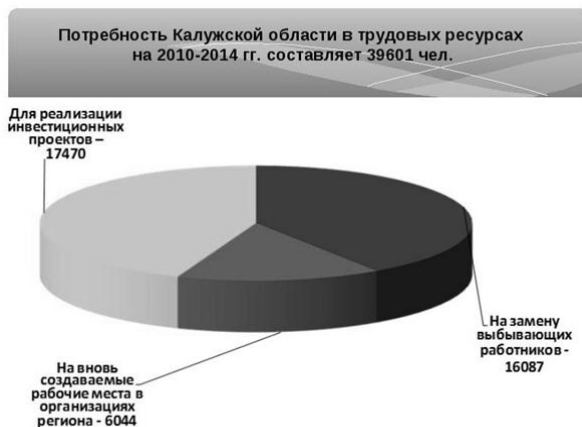
позволит не только усовершенствовать нормативную правовую базу кадрового обеспечения, но и переориентировать системы профессионального образования в регионе на новые задачи.

Помимо этого в 2009 году Правительство Калужской области приняло Стратегию социально-экономического развития региона до 2030 года. В настоящем документе оговорены стартовые недостатки экономики области, много внимания уделено механизмам преодоления неминуемых сложностей, выделены основные этапы и направления реализации программы.

Стратегия развития разделена на три этапа: 2009-2013 гг., 2014-2019 гг., 2020-2030 гг. [2]

Первый этап озаглавлен экстенсивным развитием региона через технологическую модернизацию и преодолением инфраструктурных ограничений. На втором этапе предполагается работа по повышению качества рабочей среды. Завершающий этап подразумевает использование полученных в результате реализации первых двух этапов конкурентных преимуществ.

На втором этапе немаловажную роль играют инновации. В Калужской области уже приняты меры на создание, развитие и поддержку инновационных предприятий. На рис.1 представлена структура потребности в трудовых ресурсах Калужской области на 2010-2014 гг.



**Рис. 1. Потребность Калужской области в трудовых ресурсах на 2010-2014 гг.**

Чтобы решить вопрос нехватки кадровых ресурсов в связи с ростом количества предприятий, созданием новых рабочих мест, регионом проводится политика привлечения дополнительного кадрового ресурса.

Для решения этой проблемы в области действуют несколько региональных программ. В частности «Программа по оказанию содействия добровольному переселению в Калужскую область соотечественников, проживающих за рубежом»; «Программа улучшения демографической ситуации в Калужской области», программа «Доступное жилье в Калужской области» и др.

Анализ структуры населения Калужской области за последние несколько лет, помимо восходящей динамики численности населения региона, отражает устойчивый миграционный прирост.

По данным Росстата прирост кадровых ресурсов в Калужский регион за последний год обеспечен на 36% приезжими из стран СНГ (где 4,6% приезжих – из республики Молдова, 7,9% – Узбекистан) [4]. Отток трудовых ресурсов (8,5%) заключается в миграции населения в соседние регионы.

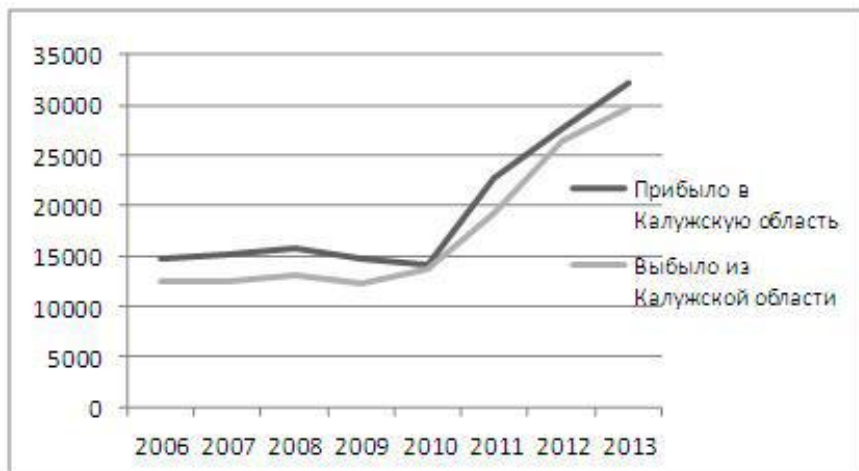
Соседство с Московским регионом, которое оценивается экспертами, как положительный экономический фактор, на самом деле оказал отрицательное влияние на демографическую ситуацию в Калужской области и не только в ней. Из-за более высокого качества жизни в столице квалифицированные кадры вымывались из соседних областей на московский рынок труда в предыдущие двадцать лет. Этот процесс продолжается и сейчас.

Динамика миграции населения по Калужской области отражена на рис.2

Несмотря на то, что аналитика миграционных процессов свидетельствует о положительном приросте человеческих ресурсов на территории области, актуальным остается вопрос уровня квалификации работников. А именно, подготовленные специалисты уезжают в соседние регионы с целью улучшить свое материальное положение, приезжие из других стран, как правило, низкоквалифицированная рабочая сила

Поэтому для более рационального использования трудовых ресурсов в Калужской области необходимо проводить мероприятия, направленные, как на удержание высококвалифицированных спе-

циалистов, живущих на территории Калужской области, так и привлечение новых:



**Рис. 2. Миграция населения по Калужской области за 2006-2013 гг.**

- предоставление жилья молодым специалистам, а также льготные условия по ипотеке с целью решения жилищного вопроса;
- повышение мотиваций работников за счет увеличения материального благосостояния через стимулирующие выплаты;
- создание благоприятных условий для карьерного роста;
- организация международных стажировок как альтернатива привлечения иностранных специалистов, требующих больших затрат.

В целом, создание благоприятных социально-экономических условий для трудовых ресурсов в регионе обеспечит снижение оттока специалистов, что окажет положительное воздействие на экономику области.

### *Список литературы*

1. Постановление Правительства Калужской области №552 от 29.12.2010г. «Об утверждении долгосрочной целевой программы «Улучшение демографической ситуации в Калужской области» (2011-2015 годы)»



2. Постановление Правительства Калужской области №250 от 29.06.2009г. «О стратегии социально-экономического развития Калужской области до 2030 года».

3. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) - Федеральная служба государственной статистики.

## **ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ, ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ**

**Савельев А.А.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Россия активно вливается в мировое сообщество. Это вливание в первую очередь обусловлено все более и более укрепляющимися экономическими связями нашей страны с мировым сообществом. Этому свидетельствуют и различные межгосударственные договоренности в области энергетики (поставка Российских углеводородов в страны западной Европы), и различные соглашения и договоренности в области производства, и различные виды военного и политического сотрудничества ну и, конечно же, вступление России в 2012 г. во Всемирную Торговую Организацию (ВТО).

Одна из форм международного сотрудничества это инвестиции. Осуществление процесса инвестирования для обеих стран – очень сложный и трудоемкий процесс. Целью здесь является приобретение ими экономических выгод. При этом обе стороны и вкладывающая капитал, и принимающая его в какой-то мере ведут «борьбу» друг с другом. Одна сторона хочет получить как можно большую норму прибыли, а другая – выгоды от использования иностранного капитала.

Как и любому сложному экономическому механизму, зарубежным инвестициям, присущи как положительные, так и отрицательные стороны.

---

\* Научный руководитель: Турсунмухамедов И.Г., к.э.н., доцент

Отрицательных сторон привлечения иностранных инвестиций можно найти не мало. Рассмотрим самые глобальные и опасные, которыми являются: во-первых, усиление зависимости национальной экономики угрожающее экономической, а впоследствии и политической безопасности; во-вторых, ослабление стимулов для проведения национальных НИОКР вследствие ввоза иностранных технологий, что может привести к технологическому отставанию России; в-третьих, упадок традиционных отраслей экономики.

Так, при вступлении России в ВТО было много противников, которые в защиту своей точки зрения приводили такие аргументы, что со снижением таможенных пошлин и открытием нашего рынка, с последующим вступлением на него иностранных партнеров-производителей, наши отечественные предприятия окажутся не конкурентоспособными.

Не подлежит сомнению, что вышеуказанные отрицательные стороны, подлежат тщательному анализу и контролю компетентных органов стороны принимающей инвестиции (реципиента). Современная глобализация стран мира, и все более упрочняющиеся экономические связи, с одной стороны облегчают торговое взаимодействие между различными субъектами, а с другой дают право более сильным участникам оказывать влияние (манипулировать) на более слабых участников.

В период активного нашего сотрудничества с западом в РФ привлечены значительные инвестиции. Они были использованы для создания различных производств и предприятий, давших сотни тысяч новых рабочих мест.

Для привлечения иностранных инвестиций проделывается трудоемкая и кропотливая работа по созданию так называемого благоприятного инвестиционного климата. Одновременно с этим, не будет ли более целесообразным создавать благоприятные условия для привлечения собственных инвестиций. В частности это условия, которые будут стимулировать изъятие огромных сумм из оффшорных зон и вкладывание их в национальную экономику.

Может, стоит пересмотреть налоговое законодательство в части предоставления различных льгот и выгод экономическим субъектам, осуществляющим инвестиционные вложения. Может, стоит обратить внимание на банковский рынок (сектор) в плане снижения ставок ссудного процента для предприятий различного уровня

и различных форм собственности. Если заинтересовать отечественных экономических резидентов способных инвестировать, то эффект от этого будет не меньшим чем от привлечения иностранных инвестиций. Но самое главное, уже не будут так актуальны и остры вопросы безопасности.

Среди причин импорта иностранных инвестиций можно выделить следующие: технологическое лидерство, уровень квалификации рабочей силы, преимущества в рекламе, размер рынка, уровень защиты внутреннего товарного рынка и прочие факторы [1]. Технологическое лидерство означает, что чем больше доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций из-за рубежа. Прямые инвестиции обычно связаны с импортом новейшей зарубежной технологии, над которой инвестор стремится сохранить свой контроль.

Чем выше уровень оплаты труда в корпорации, тем больше объем импорта ею прямых инвестиций. И чем ниже уровень оплаты труда в корпорации, тем меньше объем импорта ею прямых инвестиций.

Преимущества в рекламе отражают накопленный опыт международного маркетинга. Чем выше удельный уровень затрат на рекламу в продажах корпорации, тем больше импорт ею прямых инвестиций.

Поскольку импорт капитала является альтернативой импорту товаров, то чем выше уровень таможенной и иной защиты внутреннего товарного рынка страны, тем больше импорт ею иностранных инвестиций и наоборот.

Таким образом, несмотря на наличие негативных факторов в привлечении иностранных инвестиций, положительных сторон в их использовании для экономики принимающего государства несомненно выше. В условиях низкого уровня внутренних сбережений и недостатка собственных инвестиционных ресурсов в отечественной экономике создаются разнообразные налоговые и иные льготы для активизации привлечения иностранных инвестиций как на федеральном, так и на региональном уровнях.

### *Список литературы*

1. Киреев А.П. Международная экономика – СПб.: «Экономическая школа» ГУ ВШЭ, 2011.

2. admoblkaluga.ru – Администрация Калужской области.

## **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДОВ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА**

**Савеченкова А.Р.**

**Белова Е.Л., к.э.н., доцент**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Основные средства являются одной из важнейших составляющих производства и составляют основу деятельности любой организации. От состояния и эффективности их использования зависит финансовое положение организации, конечные результаты ее деятельности. Экономический анализ основных фондов позволяет оценить эффективность и рациональность использования основных средств, а также производственных мощностей организации, который основывается на применении системы показателей. Однако данная методика не рассматривает взаимосвязь с другими финансово-экономическими показателями деятельности организации.

Для формирования полного представления об основных фондах и их влиянии на другие финансовые показатели организации, проведем анализ фондоотдачи - показателя, характеризующего уровень эффективности использования основных фондов организации, при помощи методов факторного анализа.

Анализ фондоотдачи будем производить с двух позиций:

1. влияние отдельных факторов на уровень фондоотдачи;
2. воздействие фондоотдачи на изменение других показателей работы организации.

В первую очередь необходимо рассмотреть влияние на уровень фондоотдачи таких показателей как: производительность труда и фондовооруженность, используя формулу 1:

$$f_{отд} = \frac{N}{R} / \frac{F}{R} = \frac{D}{f_{воор}} \quad (1),$$

где N – объем продаж,

R – среднесписочная численность рабочих,  
 F – среднегодовая стоимость основных производственных фондов,  
 D – производительность труда 1 рабочего,  
 Фонд – фондоотдача,  
 fвоор – фондовооруженность.

Информация, необходимая для проведения анализа, представлена в Таблице 1.

**Таблица 1. Показатели деятельности организации**

Показатель	Отчетный период		Изменение	
	2011 г.	2012 г.	Абсолютное	Относительное
Объем продукции, тыс.руб. (N)	1970226	2255362	285136	114,472
Прибыль, тыс.руб. (P)	514742	495059	-19683	96,176
Среднегодовая стоимость основных промышленно-производственных фондов, тыс.руб. (F)	1594674	1846411	251737	115,786
Стоимость активной части основных фондов, тыс.руб.	1352660	1560086	207426	115,335
Фондоотдача всех основных промышленно-производственных фондов, руб.	1,236	1,221	-0,015	98,786
Фондоотдача активной части основных фондов, руб.	1,457	1,446	-0,011	99,245
Среднесписочная численность рабочих, чел. (R)	1080	1038	-42	96,111
Фондовооруженность одного рабочего, тыс.руб. (fвоор)	1476,55	1778,82	302,27	120,471
Техническая вооруженность одного рабочего, тыс.руб. (ftех)	1252,46	1502,97	250,51	120,001
Коэффициент, обратный технической вооруженности одного рабочего (1/ftех)	0,000798	0,000665	-0,000133	83,333
Производительность труда одного рабочего, тыс.руб. (D)	1824,28	2172,79	348,51	119,104
Коэффициент, обратный фондовооруженности (1/fвоор)	0,000677	0,00046	-	67,947
Коэффициент удельного веса активной части основных фондов в основных производственных	0,848	0,845	-0,003	99,646

Показатель	Отчетный период		Изменение	
	2011 г.	2012 г.	Абсолютное	Относительное
фондах (Ya)				
Удельный вес амортизационных отчислений в общих затратах на производство продукции, % (Yo)	10,84	10,91	0,07	100,646

Для расчета влияния факторов воспользуемся интегральным методом факторного анализа. Согласно интегральному методу формулы для расчета влияния фондовооруженности ( $\Delta f_{отд1}$ ) и производительности труда ( $\Delta f_{отд2}$ ) на фондоотдачу будут в нашем случае выглядеть в виде 2-3:

$$\Delta f_{отд1} = \Delta \left( \frac{1}{f_{воор}} \right) D_0 + \frac{\Delta D \Delta \left( \frac{1}{f_{воор}} \right)}{2} = -0,434 \quad (2)$$

$$\Delta f_{отд2} = \Delta D \left( \frac{1}{f_{воор0}} \right) + \frac{\Delta D \Delta \left( \frac{1}{f_{воор}} \right)}{2} = 0,198 \quad (3)$$

Общее влияние двух факторов на изменение фондоотдачи определим с помощью выражения 4:

$$\Delta f_{отд3} = \Delta f_{отд} (f_{воор}) + \Delta f_{отд} (D) = -0,236 \quad (4)$$

Особое внимание стоит уделить влиянию на фондоотдачу таких факторов как: удельный вес активной части основных фондов в основных производственных фондах, техническая вооруженность труда и производительность труда рабочих. Для этого используем модель вида 5:

$$f_{отд} = \frac{F_a}{F} \Big/ \frac{F_a N}{R R} = Y_a \frac{1}{f_{тек}} \quad (5),$$

где  $F_a$  – активная часть основных фондов,  
 $Y_a$  – удельный вес активной части основных фондов,  
 $f_{тек}$  – техническая вооруженность труда.

Для осуществления расчета влияния факторов применяется индексный способ анализа (см. Таблица 2).

**Таблица 2. Расчет влияния факторов на фондоотдачу индексным способом**

Показатель	Фондоотдача предыдущего периода	Индекс роста удельного веса активной части основных фондов	Индекс роста коэффициента, обратного технической вооруженности	Индекс роста производительности труда	Процент влияния фактора на прирост фондоотдачи	Влияние фактора на фондоотдачу
Исходные данные для расчета	1,236	0,996	0,833	1,191	-	-
Влияние на изменение фондоотдачи производительности труда	1,236	0,996	0,833	1,191-1	15,85	0,1959
Влияние на изменение фондоотдачи технической вооруженности труда	1,236	0,996	0,833-1	-	-16,63	-0,2056
Влияние на изменение фондоотдачи удельного веса активной части основных фондов	1,236	0,996-1	-	-	-0,4	-0,0049
Влияние всех факторов на изменение фондоотдачи	-	-	-	-	-1,18	-0,0146

Как видно из показателей, представленных в Таблице 2, общее влияние на изменение фондоотдачи всех факторов составило - 0,0146 тыс.руб., что соответствует информации, представленной в таблице 1, по показателю фондоотдачи.

Определим, какое влияние оказывает изменение стоимости основных фондов и фондоотдачи на изменение выпуска продукции. Для этого воспользуемся способом абсолютных разностей. Для расчета используется формула 6:

$$N = f_{отд} F \quad (6)$$

Согласно методу абсолютных разниц формулы для расчета влияния стоимости основных фондов и фондоотдачи на объем выпуска продукции в нашем случае будут выглядеть в виде 7-8:

$$\Delta N_F = \Delta F f_{отд_0} = 251737 * 1,236 = 311146,932 \quad (7)$$

$$\Delta N_{f_{отд}} = F_1 \Delta f_{отд} = 1846411 * 0,015 = 27696,165 \quad (8)$$

Общее влияние 2 факторов на изменение выпуска продукции определим по формуле 9:

$$\Delta N = \Delta N_F + \Delta N_{f_{отд}} = 338843.097 \quad (9)$$

Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что основная доля прироста объема продукции достигнута за счет основных фондов в размере 311146,932 тыс.руб. (91,8% всего прироста продукции).

С помощью метода цепных подстановок определим влияние использования основных производственных фондов на объем продукции по формуле 10:

$$N = FY_a \frac{1}{f_{тек}} D \quad (10)$$

Алгоритм расчета влияния факторов на объем выпущенной продукции согласно данному методу использует выражения 11-15:

$$N_0 = F_0 Y_{a0} \frac{1}{F_{mex0}} D_0 = 1968621,18 \quad (11)$$

$$N_1 = F_1 Y_{a0} \frac{1}{F_{mex0}} D_0 = 2279389,9 \quad (12)$$

$$N_2 = F_1 Y_{a1} \frac{1}{F_{mex0}} D_0 = 2271326,02 \quad (13)$$

$$N_3 = F_1 Y_{a1} \frac{1}{F_{mex1}} D_0 = 1892771,68 \quad (14)$$

$$N_4 = F_1 Y_{a1} \frac{1}{F_{mex1}} D_1 = 2254366,32 \quad (15)$$

Рассчитаем влияние каждого фактора на изменение объема выпуска продукции:

$$\Delta N_f = 310768,72$$

$$\Delta N_{y_a} = -8063,84$$

$$\Delta N \frac{1}{F_{mex1}} = -378554,34$$

$$\Delta N_d = 361594,64$$

$$\Delta N = 285745,18$$



Представленные варианты анализа основных фондов организации, базирующиеся на методах факторного анализа, позволяют более детально рассмотреть взаимосвязи между финансово-экономическими показателями деятельности организации, а также оценить то влияние, которое они оказывают друг на друга. Данный вид анализа позволяет быстро и своевременно выявлять нежелательные изменения в структуре основных фондов, которые приводят к снижению эффективности деятельности организации и ухудшению ее финансового положения. В отличие от системы показателей, которая позволяет анализировать конечные результаты расчетов, с помощью методов факторного анализа происходит деление показателя на составляющие, каждая из которых оказывает положительное или же отрицательное воздействие на результат. Улучшение показателя в динамике не всегда можно трактовать однозначно, так как рост может происходить только за счет одной составляющей, в то время как все остальные снижаются. Со временем такая тенденция может привести к снижению значения показателя в динамике. Поэтому, следует уделять пристальное внимание не столько значению показателя, сколько к его составляющим. Таким образом, применение методов факторного анализа будет способствовать правильному истолкованию показателей финансово-экономической деятельности организации и принятию рациональных управленческих решений.

### ***Список литературы***

1. Бочаров В.П. Направления анализа эффективности использования основных фондов // Экономический анализ: теория и практика, № 15, 2012, с. 22-26.
2. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник – М.: ИНФРА-М, 2011.

## СТИПЕНДИИ СТУДЕНТОВ РОССИИ

**Семенов С.В., Сорокин С.В.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Является ли стипендия российских ВУЗов достаточной для наших студентов? Всем известно, что прожить на обычную стипендию практически невозможно. Она связана с прожиточным минимумом только для нуждающихся студентов-очников 1 и 2 курсов федеральных вузов с хорошей и отличной успеваемостью и является лишь стимулом к учебе. В других европейских странах величина стипендии сопоставима с величиной прожиточного минимума. К примеру, студенты Швеции получают до 800 евро ежемесячно, в Голландии - 700 евро, в Германии - 500 евро, в Норвегии - 250 евро. [1]

Средняя стипендия в России составляет около 1500 рублей в месяц. Как дополнение к карманным расходам, получаемым от родителей, это вполне приятная надбавка, но как прожить на такие деньги? Нами проведен анализ расходов студентов, чтобы выяснить, возможно ли прожить на стипендию.

Проживание. Для проживающих в общежитии плата составляет 60 рублей. Тем же, кто снимает квартиру, этими деньгами не обойтись. Надеемся, что вопрос жилья решат заботливые родители.

Транспорт. Тем, кто проживает в общежитии, в этом отношении повезло. Зато тем, кто живет дальше, придется раскошеляться на проезд, а это между прочим 30 рублей ежедневно или 600 рублей в месяц.

Учебный процесс. Я не говорю про оплату за обучение, здесь я имею в виду канцтовары, распечатка курсовых, лабораторных и другие, необходимые в учебе средства и материалы. И не забудьте о последствиях, вытекающих из-за безалаберного отношения к учебе: лень делать выписки из учебника, лень писать конспект,

---

\* Научный руководитель: Турсунмухамедов И.Г., к.э.н., доцент

лень сидеть в библиотеке – ведь всё это можно отсканировать! А между прочим, одна сторона сканируемого листа стоит 2,5 руб.

Расходы на средства связи. В среднем за месяц студент «кидает» на телефон 200 рублей, интернет – 300 рублей. Таким образом, любые средства становятся роскошью.

Обувь, одежда, косметика. Всё то, что вам покупали родители, станет для вас единственным вариантом.

Непредвиденные расходы. Подарок на день рождения другу, оплата услуг парикмахера, стоматолога, покупка внезапно потерянной вещи. Таких расходов может оказаться немало.

Выходные. Долгая учебная неделя плавно подходит к концу, и вот уже совсем близко и так породному улыбается перспектива отлично провести выходные. Здесь глаза студента разбегаются от широкого выбора: клубы, кафе, киносеансы. Теперь непосредственно к расчету. Билет в кино – 250-300 рублей, в театр - примерно столько же, на посиделки в кафе необходимо не меньше 500 рублей, вход в клуб обойдется в 150-300 рублей. Правда стоит отметить, что большинство развлекательных заведений делают студентам скидки.

Как всякому живому существу, а студент, заметьте, к таковому относится, нам нужно питаться. Про шикарный стол, естественно, нужно забыть. Продукты приобретаем из той логики, что еда должна быть сытной, вкусной. Закупаем всё только самое необходимое: хлеб, картофель, всевозможные крупы, дешевые овощи, макароны, яйца. Важное условие: чтобы не заработать гастрит или язву желудка, придется готовить каждый день завтрак, обед и ужин.

После несложного подсчета можно сделать вывод, что студенту кроме еды больше ничего не нужно! Стипендия на другие статьи расходов не предусмотрена.

А знаете ли вы, что у некоторых представителей учащейся молодежи размер ежемесячного поощрения может достигать 7000 тысяч евро? В таблице 1 представлены некоторые стипендии страны. Большинство финансовых поощрений суммируются между собой. Кроме того, существует множество «внутренних» стипендий – например, Ученого совета вуза, Губернатора или Правительства области, местных органов управления. Если хорошо постараться, награда за учебу может превысить зарплату специалиста.

**Таблица 1. Стипендии Российской Федерации [2]**

<b>Название стипендии</b>	<b>Размер стипендии</b>	<b>Условия получения</b>
Государственная академическая стипендия	1200-6000 руб.	студенты 1 курса в I семестре; студенты, сдавшие предыдущую сессию на «хорошо», «хорошо» и «отлично» или только на «отлично»
Государственная социальная стипендия	1650-15000 руб.	выплачивается сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей; инвалидам I и II групп; пострадавшим в результате аварии на Чернобыльской АЭС и других радиационных катастроф; инвалидам и ветеранам боевых действий; студентам, чьи родители являются инвалидами I или II группы;
Стипендия Президента РФ	2200 руб.	студенты-победители всероссийских и международных олимпиад, творческих конкурсов, фестивалей или являющиеся авторами открытий, двух и более изобретений или научных статей
Стипендия Правительства РФ	1400 руб.	студенты с 3 курса, проявившие выдающиеся способности в учебной и научной деятельности по всему курсу или отдельным дисциплинам
Стипендия Фонда Аниты Борг (Google)	7000 евро	студентки с 3 курса, обучающиеся в области компьютерных технологий, теории вычислительной техники, информатики, математики или тесно связанных с ними областях науки
Стипендия Банка «ВТБ»	2300 руб.	студенты с 3 курса, обучающиеся на специальностях финансовых, кредитных и международных экономических отношений, а также экономической и технической кибернетики, имеющие отличную академическую успеваемость и успехи в научно-исследовательской работе

Но чтобы побороться за стипендию, надо учесть еще несколько важных условий.

Во-первых, у заявок на некоторые виды стипендий есть свои сроки. Важно не упустить этот момент, иначе участвовать в отборе на получение денежного поощрения в рамках некоторых программ

удастся лишь на будущий год. А за это время может случиться много неожиданностей – нехватка отличных оценок или, еще чего, «удовлетворительно» в зачетке. Да и представьте, весь этот семестр или год вы уже могли получать приятную сумму!

Во-вторых, некоторые организаторы стипендиальных программ указывают определенные темы, по которым должна быть подготовлена научно-исследовательская работа. Кому-то достаточно указанных направлений, а кто-то готов наградить студентов лишь при условии раскрытого национального вопроса (как в региональных именных стипендиях). Эти требования тоже следует внимательно изучить перед подачей заявки.

Таким образом, прожить на стипендию с учетом всех статей расходов достаточно трудно. Каждый студент выкручивается, как может. Большие надежды студенты возлагают на собственных родителей, но выдаваемые ими деньги, к сожалению, быстро заканчиваются. Те студенты, которые не хотят зависеть от родителей идут работать. Для того чтобы обеспечить достойное получение знаний необходимо повысить уровень стипендий в нашей стране.

#### *Список литературы*

1. Как получить импортную стипендию // [chemodan.com.ua](http://chemodan.com.ua).
2. Пленум Профсоюзного комитета по социально-правовой работе // [vb.userdocs.ru](http://vb.userdocs.ru).

## **ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ В РФ**

**Сидорова П.В.**

**Кокина Т.Н., к.э.н.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

На современном этапе развития международных отношений происходит все большее вовлечение организаций, индивидуальных лиц и физических лиц (без образования юридического лица) во внешнеэкономические отношения.

Для успешного ведения дел в данной области необходимо наличие развитой системы валютного регулирования и валютного контроля. Это обусловлено тем, что валютное регулирование представляет собой законодательную форму валютной политики государства, которая является составной частью общеэкономической политики, в том числе и денежно-кредитной политики государства, направленной на укрепление валютно-финансового положения страны, поддержание на высоком уровне ее платежеспособности, приостановку бегства капитала за границу.

По мировым рамкам система валютного регулирования и контроля, действующая в России, является достаточно «молодой». В своем развитии валютное регулирование РФ прошло несколько этапов.

Первый этап начался в 1917-1922 гг. Данный период охарактеризовался полной централизацией валютных доходов государством, от имени которого на мировых рынках выступали его представители в лице государственных внешнеторговых объединений. Среди первых мероприятий была национализация Государственного банка России, а несколько позднее и всех остальных банковских и кредитных учреждений с объявлением банковского дела государственной монополией.

Второй этап развития валютного регулирования в России, начавшийся в 1987 г., ознаменовался предоставлением организациям права оставлять себе часть валютной выручки от экспорта. В это же время началась широкомасштабная реформа банковской системы, выразившаяся, в частности, и в создании большого числа независимых от государства коммерческих банков, имевших право открывать и вести валютные счета клиентов и проводить валютные международные расчеты. Однако на данном этапе отсутствовал специальный орган валютного регулирования. Кроме того, источником валютного регулирования были решения Совета Министров СССР и нормативные акты министерств и ведомств. Все это требовало безотлагательной разработки специального законодательства по вопросам регулирования валютных отношений.

Третий этап развития валютного регулирования и контроля в России начался с принятием в марте 1991 г. Закона СССР «О валютном регулировании», который впервые ввел в юридическую практику такие понятия, как «валюта СССР», «иностранный валю-

та», «валютные операции» и ряд других понятий. В соответствии с данным законом основным органом валютного регулирования стал Государственный банк СССР, которым 24 мая 1991 г. было издано письмо №352 «Основные положения о регулировании валютных операций на территории СССР», закрепляющее порядок урегулирования важнейших сторон валютных отношений участников валютных операций.

После распада СССР и образования РФ процесс формирования валютного рынка ускорился. Со вступлением России в 1992 г. в Международный валютный фонд валютная система РФ стала формироваться в соответствии с Уставом МВФ. 9 октября 1992 г. был издан Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле». Изданный впоследствии новый закон от 19.12.2003г. именованным названием установил правовые основы и базовые принципы валютного регулирования и контроля, полномочия органов валютного регулирования, определил права и обязанности резидентов и нерезидентов в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, а также закрепил порядок открытия и ведения валютных и рублевых (для нерезидентов) счетов.

В настоящее время на территории РФ в сфере валютного регулирования и контроля действует Федеральный Закон «О валютном регулировании и валютном контроле» №173-ФЗ от 10.12.2003г. (в редакции от 12.03.2014г. №33-ФЗ).

Валютное регулирование представляет собой деятельность государственных органов, направленную на регламентирование порядка совершения валютных операций. Валютный же контроль это контроль Правительства РФ, органов и агентов валютного контроля за соблюдением валютного законодательства при осуществлении валютных операций [2].

Одним из основных органов, осуществляющих валютное регулирование в РФ, является Центральный банк РФ. П. 12 ст.4 Федерального закона РФ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» указывает на то, что ЦБ РФ организует и осуществляет валютное регулирование в соответствии с законодательством РФ.

ЦБ РФ осуществляет свои полномочия органа валютного регулирования, выполняя следующие функции:

1. организует и проводит валютное регулирование;

2. определяет порядок расчетов с международными организациями;

3. устанавливает и публикует официальные курсы иностранных валют по отношению к рублю;

4. выдача и отзыв лицензий банкам и иным кредитным учреждениям на осуществление валютных операций.

Как орган валютного регулирования ЦБ РФ издает нормативные правовые акты по вопросам валютного регулирования, устанавливает единые формы учета и отчетности по валютным операциям, порядок и сроки их предоставления, а также готовит и публикует статистическую информацию по валютным операциям.

Помимо ЦБ РФ органом валютного регулирования также является Правительство РФ. При этом оно обладает следующими полномочиями:

1. осуществление управления государственным внешним и внутренним долгом;

2. осуществление валютного регулирования;

3. руководство валютно-финансовой деятельностью в отношениях РФ с иностранными государствами.

Что касается валютного контроля, то он осуществляется Правительством РФ, органами и агентами валютного контроля. Органами валютного контроля в РФ являются ЦБ РФ, федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный Правительством РФ. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 15.06.2004 г. №278 таким федеральным органом исполнительной власти является Федеральная служба финансово-бюджетного надзора.

Агентами валютного контроля являются уполномоченные банки, подотчетные ЦБ РФ, таможенные и налоговые органы.

Валютный контроль применяется при осуществлении следующих видов сделок:

1. с участием резидентов и нерезидентов;

2. с внутренними и внешними ценными бумагами;

3. при сделках, совершаемых в валюте РФ и иностранной валюте.

В процессе проведения валютного контроля должностные лица органов и агентов валютного контроля имеют право проверять наличие всех необходимых документов; приостанавливать опера-



ции по счетам в уполномоченных банках при непредставлении необходимых документов; приостанавливать действие лицензий или лишать их; направлять в суд иски о признании недействительности сделок, противоречащих валютному законодательству РФ; направлять материалы проверок, в ходе которых установлены нарушения валютного законодательства, в правоохранительные органы [1].

За нарушение валютного законодательства лицо, совершившее данное нарушение, может быть привлечено к административной, уголовной или иной ответственности в соответствии с законодательством РФ.

Уголовная ответственность установлена за невозвращение из-за границы средств в иностранной валюте в крупном размере. Ответственность в данном случае наступает в соответствии со ст.193 УК РФ. Согласно данной статье такое деяние наказывается лишением свободы на срок до 3 лет. При этом крупным размером признается сумма невозвращенных средств в иностранной валюте, превышающей 5000000 рублей.

За осуществление незаконных валютных операций, т.е. операций, запрещенных валютным законодательством РФ, влечет наложение административного штрафа в размере от  $\frac{3}{4}$  до одного размера суммы незаконной валютной операции (п.1 ст.15.25 КоАП РФ).

Подводя итог, хочется отметить, что валютное регулирование и валютный контроль занимают значимое положение в развитии внешнеэкономической деятельности страны. Данные направления валютного законодательства направлены на обеспечение национальной безопасности, защиту экономики от уменьшения валютных резервов, борьбу с незаконными валютными операциями. В настоящее время также продолжается работа по созданию нормативной базы, направленной на стабилизацию отношений в рамках внешнеэкономической деятельности, и которая препятствовала бы утечке капиталов за границу.

### ***Список литературы***

1. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» №173-ФЗ от 10.12.2003г.

2. Федеральный закон РФ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002г. №86-ФЗ.

3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001г. №195-ФЗ.

4. Видасова В.В. Понятие «импорт» во внешнеторговом, валютном, бухгалтерском и налоговом законодательстве // Предпринимательство. – 2012. – № 6. - С. 121-126.

5. Кокина Т.Н. Информационное обеспечение анализа внешнеэкономической деятельности организации // Современные проблемы, тенденции и перспективы социально-экономического развития: сб. науч. тр. по мат-лам III Международной научно-практической конференции. – Сургут: ООО «Винчера», 2013. – с. 145-149.

## **ВВЕДЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И ЕГО МЕСТО В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Синягина Д.В.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

В условиях устойчивых рыночных отношений в нашей стране организации стали юридически и экономически самостоятельными. Эффективное управление производственной деятельностью организации все более зависит от уровня информационного обеспечения его отдельных подразделений и служб.

Информация, необходимая для оперативного управления организацией, содержится в системе управленческого учета. Однако в настоящее время этот раздел учета слишком слабо развит и не пользуется широким спросом в организациях. Основная информация, которая формируется в финансовом (бухгалтерском) учете и отчетности, акцентирует внимание преимущественно на финансовых показателях деятельности. К ним относятся объемы продаж, чистая прибыль, показатели ликвидности, оценка качества прибыли-

---

\* Научный руководитель – Белова Е.Л., к.э.н., доцент

ли. В свою очередь цель формирования управленческого учета гораздо многообразнее. Достаточно сказать, что по некоторым оценкам из десяти ключевых показателей, необходимых для эффективного управления бизнесом, лишь три носят финансовый характер, а семь являются нефинансовыми.

К числу показателей, которые формируются в системе управленческого учета, относятся, в частности, следующие:

- максимальное время, необходимое на выполнение заказа;
- оптимальная загрузка складских площадей;
- время, затрачиваемое на выписку одного платежного поручения в бухгалтерии;
- точка безубыточности выпускаемой продукции или оказываемой услуги;
- количество клиентов, которые перешли в отчетном периоде к конкурентам из-за нерадивости коммерческих агентов или некачественной продукции;
- уровень рынка, который контролирует и/или собирается контролировать компания;
- уровень квалификации персонала и скорость его роста;
- количество дефектов на миллион изделий, производимых компанией;
- себестоимость единицы выпускаемой продукции [4].

Исходя из этого, анализ экономической деятельности организаций если и проводится, то с серьезными отклонениями, поскольку не все аспекты полностью раскрыты, а в учете важно проводить анализ всех сторон, которые могут влиять на эффективность работы. Отсюда вытекает актуальность рассмотрения внедрения и развития управленческого учета в организации.

Исходя из актуальности темы, целью написания статьи является изучение организации бухгалтерского управленческого учета в организации и направления совершенствования.

Современный управленческий учет можно определить как вид деятельности в рамках одной организации, который обеспечивает управленческий аппарат организации информацией, используемой для планирования, управления и контроля над деятельностью организации. Управленческий учет – это связующее звено между учетным процессом и управлением организации. Однако в российской практике данный учет не занимает должного места. Многие

составляющие, имеющие отношение к управленческому учету, входят в сложившуюся в России систему бухгалтерского учета разрозненно и не имеют целостности и осознанного анализа.

Управленческий учет — это система сбора информации, которая, как и бухгалтерский учет, занимается ее измерением, обобщением и регистрацией. Однако между, казалось бы, похожими системами учета есть большая разница. Она заключается в том, что управленческий учет не только регистрирует данные деятельности компании, но и интерпретирует полученную информацию, с помощью которой принимаются управленческие решения. Внедрение управленческого учета в организации — один из самых эффективных способов решения проблем, возникающих перед организацией. Практика использования данного учета широко развита в зарубежных странах, что не скажешь о России. Управленческий учет дорогостоящее удовольствие, поэтому малое предпринимательство в нашей стране не могут позволить себе ведение такого учета, а крупные организации лишь начинают переходить на новую стадию учета, внедряя управленческий учет.

Рассмотрим на примере ООО «МОДУЛЬ», как управленческий учет мог повлиять на эффективность его финансово-хозяйственной деятельности. На основании бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах рассчитаем основные показатели финансовой деятельности организации, что отражено в таблице 1.

Согласно приведенным выше данным в таблице, наблюдается увеличение выручки на 80% в 2013 году по сравнению с 2012 годом, что связано с расширением производственной деятельности организации и выпуском новых видов продукции, Произошло повышение рентабельности продаж на 8,48 п.п. в 2013 году по сравнению с 2012 годом. Организация характеризуется увеличением прибыли. Наблюдается рост показателей фондоотдачи, что говорит об интенсификации производства, о более эффективном использовании основных средств. В 2013 году произошло увеличение кредиторской и дебиторской задолженностей.

Основываясь на этих данных, можно сказать, что организация ведет достаточно эффективную деятельность с установленными правилами составления бухгалтерской отчетности.

В целом, ООО «МОДУЛЬ» занимает стабильное положение на рынке.

**Таблица 1. Основные показатели деятельности ООО «МОДУЛЬ»**

Показатели	Годы			Изменение 2013г. в % (+/-) к	
	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.
Выручка, тыс.руб.	13165	25143	44759	ув. в 3,6 р.	ув. в 1,8 р.
Валовая прибыль, тыс.руб.	13209	43816	534964	ув. в 40,5 р.	ув. в 3,3 р.
Фондоотдача, руб.	79,93	117,37	279,755	ув. в 2,6 р.	ув. в 2,4 р.
Рентабельность основной деятельности, %	11,15	21,11	32,15	+ 21 п.п.	+11,04 п.п.
Рентабельность продаж, %	10,03	17,43	25,91	+ 15,88 п.п.	+ 8,48 п.п.
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	13304	22767	46564	ув. в 3,5 р.	ув. в 2 р.
Кредиторская задолженность, тыс.руб.	110473	142116	1148919	ув. в 10,4 р.	ув. в 128,6 р.

Таким образом, проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «МОДУЛЬ» показал, что организация развивается значительными темпами, что способствует дальнейшему расширению и увеличению размеров её деятельности. Однако управленческий учет — это финансовый инструмент, помогающий менеджерам управлять процессами в организации. С помощью его грамотного внедрения и организации эффективность деятельности организации в разы может возрасти. Несмотря на то, что введение этого учета достаточно дорогостоящее мероприятие это стоит того. Основы управленческого учета следует внести в «Проект приказа об утверждении учетной политики в целях ведения управленческого учета», где должны быть прописаны правила, способы,

методы ведения управленческого учета. Целесообразно разграничить центры ответственности, проанализировать все «подводные камни» этого учета. Для обеспечения рациональной организации управленческого учета необходимо составить план организации, который включает в себя: план документации и документооборота, план счетов и их корреспонденции, план отчетности, план технического оформления учета, план организации труда работников бухгалтерии. Управленческий учет имеет ключевое место в принятии управленческих решений [3]. Зная пути возможных решений при затруднительных ситуациях в процессе работы организации, за что отвечает непосредственно управленческий учет, ООО «МОДУЛЬ» вполне осознано может принимать те или иные решения, точно зная какую пользу, принесет это для дальнейшего будущего организации.

Таким образом, можно отметить, что управленческий учет в организации — это система, обеспечивающая руководящее звено организации информацией, необходимой для принятия решений и эффективного управления. Правильно поставленный управленческий учет позволяет получить информацию, необходимую для расстановки приоритетов в деятельности организации и планирования дальнейшей работы, предоставляет базу для оценки перспективности открывающихся возможностей и снабжает механизмами контроля за исполнением принятых решений.

#### *Список литературы*

1. Федеральный закон от 27.07.2006г. №149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет – 7-е изд., перераб. и доп. - М.: Омега-Л, 2010.
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2012.
4. [www.center-yf.ru](http://www.center-yf.ru) – Центр управления финансами.

## **ПРОБЛЕМА НЕСБАЛАНСИРОВАННОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Соколова А.А., Хромылева Т.С.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Промышленность - важнейший многопрофильный сектор экономики, обеспечивающий стабильный экономический рост, социальный и интеллектуальный уровни общества. Реальная экономика всегда являлась привлекательным сегментом для финансовых вложений и создания новых рабочих мест. Однако последние годы все меньше внимания уделяется развитию российского производства, объем инвестиций является недостаточным для модернизации отраслей. Значительные средства направляются на развитие непромышленного и финансового секторов, в «новую экономику» (телекоммуникации, IT-сфера, страхование). В этих условиях традиционные промышленные отрасли начинают стагнировать.

Становится очевидной потребность в серьезных структурных изменениях, в том числе в направлении повышения сбалансированности региональной и российской экономики.

Калужская область обладает высоким экономическим потенциалом и хорошим географическим положением, что является базой ее развития как промышленно-ориентированного региона. Сегодня в экономике Калужской области доля промышленного производства составляет 35% всего объема валового регионального продукта (ВРП). Индекс промышленного производства Калужской области в 2013 году составил 107,5% к 2012 году, что является третьим показателем в Центральном Федеральном округе после Тульской (107,6%) области, средний индекс по ЦФО составляет 98,2%.

Сравнение представленных показателей не дает полной характеристики уровня развития промышленности в Калужской области. В таблице 1 проведено сопоставление показателей валовой добавленной стоимости (ВДС) и остаточной стоимости основных

---

\* Научный руководитель – Мигел А.А., к.э.н., доцент

фондов в расчете на душу населения по Калужской области и другим субъектам Центрального федерального округа и РФ в 2012 году. Данное отношение представляет своего рода показатель эффективности промышленного производства.

Промышленность Калужской области обладает не только высоким уровнем добавленной стоимости – 117,3 тыс. руб. на человека (в среднем по сумме субъектов ЦФО – 100,1 тыс. руб. на человека), но и высоким уровнем остаточной стоимости основных фондов – 124,6 тыс. руб. на человека (в среднем по сумме субъектов ЦФО – 82,8 тыс. руб.). Получается, что в промышленности Калужской области на 1 тыс. руб. стоимости основных фондов приходится 0,9 тыс. руб. созданной ВДС. Это ниже, чем в среднем по субъектам ЦФО – 1,2 тыс. руб., но на уровне среднего по стране – 0,9 тыс. руб. Можно сделать вывод о том, что эффективность промышленности ниже, чем в ЦФО, но не ниже, чем в целом по стране. Однако, если подобное сопоставление произвести в разрезе отдельных промышленных видов деятельности, то ситуация представится несколько иначе.

Из таблицы 1 видно, что уровень ВДС обрабатывающей промышленности в Калужской области (109 тыс. руб. на человека) значительно выше среднего уровня по сумме субъектов ЦФО (74,4 тыс. руб. на человека). Также в Калужской области он самый высокий среди всех субъектов Центрального федерального округа, следом идет Тульская область (75,3 тыс. руб. на человека).

Другая ситуация складывается в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды. Так, уровень ВДС в Калужской области (7,2 тыс. руб. на человека) ниже среднего уровня по субъектам ЦФО (21,2 тыс. руб. на человека), а также почти самый низкий среди всех субъектов ЦФО (ниже только в Брянской области (6,0 тыс. руб. на человека)). Таким образом, по разным отраслям величина ВДС сильно различается, что говорит о некоторой несбалансированности регионального хозяйства.

Аналогичным образом выглядит ситуация с уровнем остаточной стоимости основных фондов в расчете на душу населения. В Калужской области этот показатель в обрабатывающей промышленности (105,2 тыс. руб. на человека) намного выше среднего уровня по сумме субъектов ЦФО (37,6 тыс. руб.). В сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды уровень



остаточной стоимости основных фондов в Калужской области (18,9 тыс. руб. на человека) ниже среднего уровня по сумме субъектов ЦФО (43,8 тыс. руб. на человека). Данный показатель в Калужской области выше уровня Тульской области (16,8 тыс. руб. на человека) и Брянской области (15,9 тыс. руб. на человека), но ниже, чем в остальных 7 субъектах Центрального Федерального округа.

**Таблица 1. Сопоставление показателей валовой добавленной стоимости и остаточной стоимости основных фондов в расчете на душу населения по регионам ЦФО в 2012 году**

Тыс.руб.

Регион	Валовая добавленная стоимость в расчете на душу населения			Остаточная стоимость основных фондов в расчете на душу населения		
	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство, распределение электроэнергии, газа и воды
РФ	39,0	62,0	14,6	43,0	39,0	41,4
ЦФО	4,5	74,4	21,2	1,4	37,6	43,8
Брянская	0,2	29,3	6,0	0,1	15,9	15,9
Калужская	1,1	109,0	7,2	0,5	105,2	18,9
Московская	0,7	73,1	23,2	0,4	47,0	49,2
Орловская	0,2	33,0	8,9	0,1	27,6	15,1
Смоленская	0,8	46,0	15,9	1,0	37,6	52,5
Тульская	0,6	75,3	7,5	1,8	75,1	16,8

Источник: Таблица составлена по данным: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2013.

Уровень производства валовой добавочной стоимости обрабатывающей промышленностью в Калужской области равен 1,04 тыс. руб. созданной ВДС в расчете на 1,0 тыс. руб. остаточной стоимости основных фондов, что ниже аналогичного показателя по ЦФО (1,98) и России (1,59).

Рассматривая данный показатель по сектору промышленности «производство и распределение электроэнергии, газа и воды», следует отметить, что уровень эффективности производства ВДС в Калужской области ниже, чем в ЦФО (0,4), Орловской области (0,7), в то время как в среднем по совокупности регионов России он составляет 0,4 тыс. руб.

Далее продолжим анализ структуры промышленности по показателям Таблицы 2.

**Таблица 2. Рентабельность активов и проданных товаров (работ, услуг) организаций промышленности в 2012 г.**

%			
Регион	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
Рентабельность активов организаций промышленности			
РФ	11,9	8,1	0,9
ЦФО	6,1	7,6	0,4
Брянская	16,4	10,2	-16,5
Калужская	11,2	7,2	2,4
Московская	9,7	6,1	3,2
Орловская	0,1	6,4	-2,1
Смоленская	-4,2	6,5	1,2
Тульская	20,8	7,7	-0,2
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) организаций промышленности			
РФ	28	10,7	3,9
ЦФО	64,4	9	4,8
Брянская	11,6	12,2	-0,7
Калужская	9,7	5,8	2,1
Московская	13,1	8,7	3,3
Орловская	-	8,7	2,4
Смоленская	-1,5	7,6	1,7
Тульская	7,3	12,2	1,4

Источник: Таблица составлена по данным: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2013.

Показателем, характеризующим эффективность экономики, является рентабельность активов и проданных товаров, продукции (работ, услуг) организаций промышленности. Как видно из таблицы 2, уровень рентабельности активов обрабатывающих производств в Калужской области в 2012 году находился на уровне в 7,2%. В то же время данный показатель по ЦФО и РФ - 7,6% и 8,1% соответственно.

Аналогично может быть охарактеризована ситуация в сфере обрабатывающих производств. В 2012 году рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) организаций промышленности в области составила 5,8%, средний показатель по субъектам ЦФО – 9%, максимальный уровень рентабельности достигнут в Брянской и Тульской областях - 12,2%. Также уровень рентабельности проданных товаров, продукции (работ, услуг) обрабатывающих производств в среднем по субъектам РФ был существенно выше, чем в Калужской области – 10,7%.

Иначе обстоят дела с рентабельностью в сферах добычи полезных ископаемых, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды. Так, в первой сфере уровень рентабельности активов по региону (11,2%,) значительно опередил средние показатели по субъектам ЦФО (6,1%) и РФ (11,9%). Однако, по уровню рентабельности проданных товаров, продукции (работ, услуг) Калужская область (9,7%) отстает от средних показатели по сумме субъектов ЦФО (64,4%,) и от общероссийских (28%). Во второй сфере уровень рентабельности активов (2,4%) опередил средние показатели по ЦФО (0,4) и РФ (0,9%). Однако, рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) в Калужской области в 2012 году (2,1%) снова оказалась ниже, чем по ЦФО (4,8%) и РФ(3,9%).

Таким образом, из проведенного анализа можно сделать вывод о невысоком уровне эффективности обрабатывающей промышленности в Калужском регионе по сравнению с ЦФО и РФ.

В частности уровень развития обрабатывающей промышленности региона находится ниже среднего для регионов ЦФО и сильно отстает от средних показателей по стране. Обрабатывающая промышленность - один из наиболее важных сегментов современного хозяйства, его развитость во многом способствует формированию

мощного непроизводственного сектора, обеспечивающего значительный объем добавленной стоимости в рыночной экономике.

Очевидно, что сбалансированное развитие отраслей промышленности является неотъемлемым условием устойчивого развития экономики региона.

### ***Список литературы***

1. Афоничкина Е.А., Афоничкина Н.А. Роль сегмента обрабатывающей промышленности в развитии мировой экономики // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2012. – №3. – С. 25-37.

2. Безрукова Т.Л., Шанин И.И. Классификация показателей оценки эффективности экономической деятельности промышленного предприятия // Общество: политика, экономика, право. – 2012. – №1. – С.73-80.

## **АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТАЙФУН»)**

**Соколова А.А., Хромылева Т.С.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Платежеспособность – способность хозяйствующего субъекта к своевременному выполнению денежных обязательств, обусловленная законом или договором, за счет имеющихся в его распоряжении денежных ресурсов.

Платежеспособность является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности организации в условиях рыночной экономики. Если организация финансово устойчиво и платежеспособна, то она имеет преимущества перед другими организациями того же профиля. Чем выше устойчивость организации, тем более она независима от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры, тем меньше риск оказаться банкротом. Анализ платежеспособности необходим не только для организации с целью

---

\* Научный руководитель Орловцева О.М., к.э.н.

оценивания и прогнозирования деятельности, но и для внешних инвесторов.

В настоящее время большая часть средств обслуживает не реальный сектор экономики, а непроизводственный. Это является одной из причин неплатежеспособности промышленных организаций.

Главная цель анализа платежеспособности – своевременно выявлять и устранять недостатки финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансовых возможностей организаций.

При анализе платежеспособности рассчитывается ликвидность активов организации и ликвидность ее баланса.

Ликвидность организации - это способность быстро погашать свою задолженность. Ликвидность организации обозначает ликвидность ее баланса.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

В данной работе оценка показателей платежеспособности проведена на примере ОАО «Тайфун». Сравнительный аналитический баланс организации представлен в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, за 2010-2012 гг. в организации наблюдался устойчивый рост наиболее ликвидных активов, их прирост составил 2,8%. В тоже время наблюдалось и увеличение долгосрочных пассивов, их прирост составил 4,4%. Темп снижения краткосрочных пассивов составил 4,7%, а быстрореализуемые активы выросли на 47,8%.

Степень ликвидности бухгалтерского баланса можно оценить с помощью данных таблицы 2.

Исходя из полученных результатов анализа организации, можно охарактеризовать ликвидность баланса как недостаточную. Сопоставление первого неравенства свидетельствует о неплатежеспособности в ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени (до 3 месяцев). В 2010 г. соотношение наиболее ликвидных активов к наиболее срочным обязательствам (А1/П1) составляло 0,3930, в 2012 г. - 0,4957. В результате, в конце отчетного периода организация может оплатить на 10,27% больше своих

краткосрочных обязательств, по сравнению с началом периода, что свидетельствует о повышении уровня ее платежеспособности.

**Таблица 1. Структура активов и пассивов ОАО «Тайфун» за 2010-2012 гг.**

<b>тыс.руб.</b>							
АКТИВ	2010 г.	2011 г.	2012 г.	ПАС-СИВ	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Наиболее ликвидные активы, А1	853708	946484	973003	Наиболее срочные обязательства, П1	2172476	1182753	1962873
Быстро реализуемые активы, А2	828744	473140	699160	Краткосрочные пассивы, П2	30555	30263	28829
Медленно реализуемые активы, А3	1479448	813668	1479406	Долгосрочные пассивы, П3	440736	445865	465634
Труднореализуемые активы, А4	1505513	1788949	1693064	Постоянные пассивы, П4	2023646	2363360	2387297
Итого активы	4667413	4022241	4844633	Итого пассивы	4667413	4022241	4844633

**Таблица 2. Оценка уровня ликвидности баланса ОАО «Тайфун»**

Оптимальные условия	Выполнение условий по годам		
	2010	2011	2012
$A1 \geq P1$	-	-	-
$A2 \geq P2$	+	+	+
$A3 \geq P3$	+	+	+
$A4 \leq P4$	+	+	+

Однако следует отметить, что быстрореализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и в конце 2012 года соотношение А2/П2 составило 24,2520.

Выполнение четвертого неравенства свидетельствует о соблюдении одного из необходимых условий финансовой устойчивости-наличия у организации собственных оборотных средств.

Проводимый анализ ликвидности баланса является приближенным. Более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов (см Таблица 3).

**Таблица 3. Расчет финансовых коэффициентов для оценки ликвидности ОАО «Тайфун»**

Показатель	2010	2011	2012	Рекомендуемые значения
Общий коэффициент ликвидности баланса	0,74	1,07	0,83	$\geq 1$
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,39	0,78	0,49	0,2-0,5
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,76	1,17	0,84	0,8-1
Коэффициент текущей ликвидности	1,44	1,84	1,58	1,5-2,5

Динамика общего показателя платежеспособности характеризует 2011 год как наиболее успешный, в 2012 году значение коэффициента снижается, что свидетельствует о снижении способности организации своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности находится в пределах рекомендуемых значений, что свидетельствует о наличии у организации возможностей оплачивать свои краткосрочные обязательства наиболее ликвидными активами.

У анализируемой организации величина коэффициента промежуточной ликвидности в 2012 году находится в рамках допустимого значения.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, что оборотных средств должно быть достаточно для покрытия организацией те-

кущих обязательств по кредитам и расчетам, о рациональном вложении средств и эффективном их использовании.

Проведенный анализ можно дополнить показателями – индикаторами, которые свидетельствуют о перспективном уровне платежеспособности организации (см Таблица 4).

**Таблица 4. Расчет индикаторов платежеспособности ОАО «Тайфун»**

Коэффициент	Значение		
	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1. Коэффициент перспективной платежеспособности	0,3	0,55	0,31
2. Коэффициент задолженности	0,09	0,11	0,1
3. Коэффициент общей платежеспособности	0,16	0,18	0,16
4. Коэффициент «цены» ликвидации	1,77	2,42	1,97
5. Чистый оборотный капитал, тыс.руб.	958869	1686056	1159867
6. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,16	0,26	0,22

Как видно из таблицы 4, 2011 год для организации был наиболее успешен, так как именно в этом году у нее наиболее высокие показатели

Коэффициент текущей ликвидности в 2011 году был равен 1,84, а в 2012 он уже составил 1,58. это значит, что за счет привлечения всех оборотных активов хозяйство способно погасить 184% и 158% текущих обязательств соответственно, но эти значения чуть ниже нормативного. Отмечается снижение возможности организации погасить текущие обязательства.

Если сравнить коэффициенты общей ликвидности, то самый высокий показатель можно увидеть в 2011 году. В 2010 году и 2012 году данный показатель меньше нормативного значения 1, что свидетельствует о не ликвидности баланса организации в это время.

В 2010 году коэффициент «цены» ликвидации составил 1,77, это значение говорит о том, что в этом году у организации было недостаточно имеющихся активов для покрытия внешних обяза-



тельств. Несмотря на то, что к 2012 году этот показатель снизился на 0,45 пункта по сравнению с 2011 г. его значение превышает 1, что свидетельствует о возможности организации погасить свои обязательства в полном объеме при возникновении угрозы ее ликвидации.

Наличие у организации чистого оборотного капитала свидетельствует о том, что она имеет финансовые ресурсы для расширения своей деятельности.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами находится ниже оптимального (равного 0,5), но выше нижней границы показателя (0,1), что свидетельствует о соблюдении минимально необходимого условия в области финансирования текущей деятельности за счет собственных источников финансирования.

Особое внимание при анализе платежеспособности организации занимает показатель восстановления платежеспособности - по проведенным значениям его величина в 2012 г. составила 0,810. Это свидетельствует о том, что ОАО «Тайфун» характеризуется наличием незначительной возможности повысить свою платежеспособность в ближайшие 6 месяцев.

Таким образом, систематическая оценка показателей платежеспособности позволяет организациям выявить основные проблемы в своей деятельности, установить их закономерность, факторы их определяющие, что позволит разработать более адекватные и эффективные управленческие решения по нейтрализации (или устранению) неблагоприятных тенденций и для достижения оптимальных результатов деятельности.

### *Список литературы*

1. Алексеев К.С. Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Справочник экономиста. - 2012. - № 1. - С.14-25.

2. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ - М.: Проспект, 2006.

# СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ДРУГИХ СТРАНАХ

Сон М.М. \*

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Бухгалтерский учёт осуществляется хозяйствующими субъектами всего мира. Главной функцией является аккумуляция финансовой информации. Основными целями и задачами финансовой отчётности является предоставление информации, полезной для принятия решений об инвестициях и предоставлении кредитов, помогает пользователям оценивать движение денежных средств.

Принципы бухгалтерского учёта в странах мира значительно различаются. Эти различия обуславливаются как разнообразием существующих форм организации хозяйственной деятельности, так и влиянием на практику учёта внешних факторов.

Законодательное регулирование бухгалтерского учета на территории Российской Федерации осуществляется четырехуровневой системой нормативно-правовых актов. Главными из них являются: Федеральный закон «О бухгалтерском учете», Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности, Единый план счетов.

Фундаментом системы учета и аудита во Франции служит Коммерческий кодекс, законодательно закрепляющий необходимость ведения бухгалтерского учета и представления отчетности. Ключевым звеном этой системы является Национальный бухгалтерский кодекс. Этот основополагающий документ содержит более 400 страниц и включает единый план счетов учета.

Великобритания имеет старейшие профессиональные бухгалтерские организации, созданные еще в прошлом веке, такие, как Институт дипломированных бухгалтеров Шотландии, Институт дипломированных бухгалтеров Англии и Уэльса. Эти организации обладают давним опытом регулирования бухгалтерского учета и разработки собственных национальных бухгалтерских стандартов.

---

\* Научный руководитель – Белова Е.Л., к.э.н., доцент

Законодательной основой учета и отчетности в Германии является Торговый кодекс, который наряду с другими вопросами регулирует вопросы составления отчетности; в нем детально рассматриваются правила, касающиеся содержания и составления баланса и отчета о прибылях и убытках.

В российской практике существует четыре главных вида финансовой отчетности:

1. Бухгалтерский баланс группирует активы и пассивы компании в денежном выражении;

2. Отчёт о финансовых результатах содержит данные о доходах, расходах и финансовых результатах в сумме нарастающим итогом с начала года до отчётной даты;

3. Отчёт об изменениях капитала раскрывает информацию о движении уставного капитала, резервного капитала, дополнительного капитала, а также информацию об изменениях величины нераспределённой прибыли (непокрытого убытка) организации.

4. Отчёт о движении денежных средств показывает разницу между притоком и оттоком денежных средств за определённый отчётный период.

В США состав финансовой отчетности определен менее четко. Ее примерный состав: базовые отчеты; примечания; дополнительная информация; другие данные. Базовые отчеты включают в себя Отчет о финансовом положении, Отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, Отчет о собственном капитале.

Формальные отличия вызваны в основном тем, что в России жестко зафиксированы формы, в которых предоставляется отчетность. Необходимость создания универсально применимых форм отчетов привела к тому, что информация в них разбита исключительно подробно. В США фиксируется не формат предоставляемых отчетов, а объем информации, которая должна быть в них раскрыта. Если предприятие считает это нужным, то оно может полностью сменить форму предоставления отчетности. Ориентация отчетности на предоставление полезной информации в сочетании со свободой в определении действительного характера раскрытия информации приводит к тому, что раскрывается действительно релевантная информация, а аналитичность отчетов, содержащих меньше информации, оказывается выше.

Основные разделы бухгалтерского баланса в Германии представлены в таблице 1.

**Таблица 1. Структура бухгалтерского баланса организаций Германии**

Активы	Капитал и кредиторская задолженность
<p>A. Внеоборотные активы</p> <p>I. Нематериальные активы</p> <p>II. Основные средства</p> <p>III. Финансовые вложения</p> <p>V. Оборотные активы</p> <p>I. Товарно-материальные запасы</p> <p>II. Счета к получению (дебиторская задолженность) и прочие оборотные активы</p> <p>III. Денежные средства</p>	<p>A. Собственный капитал</p> <p>I. Уставный капитал по подписке</p> <p>II. Капитальные резервы</p> <p>III. Резервы из прибыли</p> <p>IV. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)</p> <p>V. Финансовый результат отчетного года</p> <p>B. Специальные статьи для налоговых целей</p>
<p>C. Предварительно оплаченные расходы и отложенная выручка</p>	<p>C. Начисления</p> <p>I. Начисления пенсионных обязательств</p> <p>II. Начисленные налоги</p> <p>III. Прочие начисления</p>
	<p>D. Кредиторская задолженность</p>

Бухгалтерский баланс в России так же имеет форму двусторонней таблицы. Каждая строка таблицы представляет собой наименование объекта бухгалтерского учёта и его стоимость на момент составления баланса. Основными составляющими бухгалтерского баланса являются активы (левая сторона таблицы), обязательства и

капитал (правая сторона таблицы). В экономической литературе даётся следующие определения этих понятий:

1. Активы — это хозяйственные средства, контроль над которыми организация получила в результате свершившихся фактов её хозяйственной деятельности и которые могут принести ей экономические выгоды в будущем.

2. Обязательства — существующая на отчётную дату задолженность организации, которая образовалась вследствие осуществления её хозяйственной деятельности и расчёты по которой могут привести к оттоку активов.

3. Капитал — вложения собственников и прибыль, накопленная за всё время деятельности организации

Важнейшим свойством баланса является постоянное равенство общего итога актива и пассива баланса. Постоянное равенство не означает, что итог баланса (валюта) никогда не изменится, а что равенство будет постоянным. Это равенство объясняется тем, что в активе и пассиве баланса отражаются одни и те же хозяйственные средства, но сгруппированные по различным классификационным группам — составу и источникам образования.

Характерной особенностью нормативного регулирования бухгалтерского учета во Франции является наличие утвержденного правительством национального плана счетов. Класс 1 «Счета капиталов» включает счета, на которых отражаются: капитал, резервы, субсидии. Класс 2 «Счета необоротных активов» объединяет десять счетов, предназначенных для учета неосязаемых (нематериальных) активов, основных средств, незавершенного строительства, амортизации. Класс 3 «Счета оборотных активов», на которых учитываются остатки товаров, сырья и материалов, незавершенного производства, готовой продукции, тары, а также материалов в пути. Класс 4 «Счета расчетов и обязательств» используются для учета расчетов с поставщиками, покупателями, персоналом компании, профсоюзом и другими организациями по специальному страхованию, государством, дочерними предприятиями, разными дебиторами и кредиторами. Класс 5 «Финансовые счета» состоит из счетов по учету денежных средств и финансовых обязательств: займов, векселей, чеков, акций других компаний, счетов в банках, наличности. Класс 6 «Счета затрат по элементам». Это затраты на приобретение и заготовление материалов; услуги со сто-

роны; налоги, сборы, таксы и приравненные к ним платежи; затраты на содержание персонала; затраты на текущее управление; финансовые затраты; транспортные затраты; чрезвычайные затраты. Класс 7 «Счета поступлений» учитывают выручку от реализации, финансовые поступления, субсидии. Класс 8 «Специальные счета» предназначен для специальных счетов компании.

План счетов в России представляет собой систему бухгалтерских счетов, предусматривающих их количество, группировку и цифровое обозначение в зависимости от объектов и целей учёта. В План счетов включаются как синтетические (счета первого порядка), так и связанные с ними аналитические счета (субсчета или счета второго порядка). Главными разделами являются: Внеоборотные активы, Производственные запасы, Затраты на производство, Готовая продукция и товары, Денежные средства, Расчеты, Капитал, Финансовые результаты.

Таким образом, в статье рассмотрены главные различия бухгалтерского учета и отчетности Российской Федерации и других стран.

### ***Список литературы***

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6.12.2011г. №402-ФЗ.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) (в ред. от 8.11.2010г. №142-Н).
3. Приказ Минфина «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 2.07.2010г. №66н (в ред. Приказа Минфина России от 04.12.2012г. №154н).

## **КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЕЕ СОСТАВЛЕНИЯ**

**Сухая А.Р.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Развитие крупного бизнеса в России привело к необходимости выхода компаний (групп компаний) на международный финансовый рынок и привлечения инвестиций путем эмиссии ценных бумаг, обращающихся на открытом рынке ценных бумаг. Это создает информационную потребность пользователей бухгалтерской отчетности в получении достоверной информации о деятельности групп компаний. Составление бухгалтерской отчетности, отвечающей информационным запросам инвесторов, государственных органов и других заинтересованных пользователей отчетной информации, возлагается в этом случае на компанию, стоящую во главе группы. Такая отчетность в международной практике называется консолидированной финансовой отчетностью. Вместе с тем существует постоянная необходимость совершенствования консолидированной отчетности, что связано с развитием и изменением, как экономической системы России, так и международных стандартов.

Общие требования к составлению, представлению и публикации консолидированной финансовой отчетности организацией устанавливаются Федеральным законом «О консолидированной финансовой отчетности». В соответствии с ним, консолидированная финансовая отчетность определяется как систематизированная информация, отражающая финансовое положение, финансовые результаты деятельности и изменения финансового положения организации, организаций и (или) иностранных организаций - группы организаций, определяемой в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). [1]

---

\* Научный руководитель – Мартынова М.А., ст.преп.

Ст. 3 вышеуказанного Федерального закона предусматривает следующие правила составления консолидированной финансовой отчетности:

1. Консолидированная финансовая отчетность составляется в соответствии с МСФО.

2. Консолидированная финансовая отчетность организации составляется наряду с бухгалтерской отчетностью этой организации, составляемой в соответствии с Федеральным законом №402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

3. На территории Российской Федерации применяются МСФО и Разъяснения МСФО, принимаемые Фондом Комитета по Международным стандартам финансовой отчетности и признанные в порядке, установленном с учетом требований законодательства Российской Федерации Правительством РФ по согласованию с Центральным банком России. [1]

В целях повышения качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, Правительство Российской Федерации проводит реформу бухгалтерского учета и отчетности, направленную на сближение российских положений по бухгалтерскому учету (национальных стандартов) с МСФО. Это отражено в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу (одобрена Приказом Минфина России от 1.07.2004г. №180), где приводятся понятия консолидированной и индивидуальной финансовой отчетности.

Однако помимо реформирования бухучета и отчетности существует необходимость в разработке новых путей совершенствования консолидированной отчетности. Среди них можно назвать автоматизацию процесса составления консолидированной отчетности и разработку методологических рекомендаций по её формированию.

Формирование консолидированной отчетности представляет собой довольно трудоемкий процесс. Поэтому с целесообразно использование информационных систем.

Как правило, компании, входящие в группу, используют в своей деятельности различные учетные и управленческие системы. Поэтому представляется более целесообразным не переводить их на единую систему, а использовать для сбора информации с мест,



ее обработки и формирования сводной (консолидированной) отчетности в целом по группе специальные программно-методические решения.

Для этих целей можно применить систему «1С:Консолидация 8», которая обеспечивает сбор, обработку и представление в едином формате финансовой информации всех дочерних и зависимых компаний, позволяя применять необходимую методологию и учитывать требования международных стандартов.

При этом сверка внутригрупповых оборотов, их элиминация, выполнение корректирующих проводок и других операций осуществляются в автоматическом режиме. Кроме того, отечественные предприятия ведут учет и готовят отчетность в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учёта.

Методические рекомендации по формированию консолидированной отчетности разрабатываются специалистами в зависимости от нормативного регулирования требуемой для составления консолидированной отчетности:

- в соответствии с правилами РСБУ;
- для целей составления отчетности в соответствии с требованиями МСФО;
- для целей составления консолидированной налоговой отчетности;
- для целей управления.

Целями разработки методических рекомендаций по формированию консолидированной отчетности могут быть:

- автоматизация сбора информации для целей составления консолидированной отчетности;
- сокращение сроков подготовки консолидированной отчетности;
- повышение качества отчетности;
- совершенствование системы внутреннего контроля;
- регламентация процедур по подготовке и составлению консолидированной отчетности;
- составление консолидированной отчетности на основе полной и достоверной информации о деятельности взаимосвязанных компаний как деятельности единой хозяйственной организации.

Дополнительным преимуществом при разработке методических рекомендаций по формированию консолидированной отчетности

является также знание специфики консолидации отчетности в таких программных продуктах, как SAP, «1С: Консолидация» и т.д., а также опыт сотрудничества при внедрении систем ERP-класса, в том числе для целей составления консолидированной отчетности, в крупных холдингах.

Таким образом, можно смело утверждать, что консолидированная отчетность является одним из важнейших документов в системе отчетности организации и, исходя из своей значимости, нуждается в постоянном совершенствовании.

### ***Список литературы***

1. Федеральный закон от 27.07.2010г. № 208-ФЗ (ред. от 23.07.2013г.) «О консолидированной финансовой отчетности».
2. Российское предпринимательское право. Учебник. - 4-е изд. / Под ред. Ершовой И.В. – М.: Проспект, 2013..
3. sba.ru – Центр бизнес-консалтинга и аудита.

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Теленкова И.Г.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Одним из наиболее важных видов анализа любой организации является анализ ее финансовой устойчивости, которая дает достаточное количество информации и позволяет ее руководству принять решения, необходимые для улучшения ее состояния.

Для того чтобы узнать, какое финансовое положение имеет страховая организация, необходимо провести анализ групп показателей, характеризующих ее финансовую устойчивость. Используемая в данной статье методика оценки финансовой устойчивости страховых компаний законодательно регламентирована и используется всеми банками, находящимися на территории Российской Федерации для оценки финансового положения страховщиков [1,

---

\* Научный руководитель – Сусякова О.Н., к.э.н., доцент

3]. Финансовый анализ будет проведен по данным Калужского филиала Страховой группы «МСК».

Для анализа выбрана группа показателей, характеризующая эффективность деятельности страховщика, предполагая оценку основных источников роста его доходов (таблица 1).

Показатель убыточности страховой организации широко распространен в западной практике и определяет уровень убыточности ее собственных страховых операций без учета участия перестраховщиков в полученных премиях и осуществленных выплатах. Для Страховой группы «МСК» за анализируемый период характерна следующая ситуация: в 2011 г. показатель составил 72,46%, в 2012 г. – 57,31%, в 2013г – 68,53%. Все эти значения находятся в пределах нормы, и особое влияние на их величину оказывают значительные доли добровольного и обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (>70% в добровольном страховании имущества и почти 100% в обязательном страховании имущества за весь анализируемый период). Наблюдается тенденция незначительного роста показателя убыточности, так как наиболее значительными были выплаты у «СГ «МСК» по автоКАСКО и ОСАГО за 2011-2013 гг.

**Таблица 1. Показатели эффективности деятельности Страховой группы «МСК»**

Показатель	Норма	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Показатель убыточности	20-75	72,46	57,31	68,53
Рентабельность собственного капитала	> 30	6,26	26,84	134,21
Рентабельность страховой и финансово-хозяйственной деятельности	> 3	1,94	1,77	19,87
Текущая платежеспособность страховой организации	не < 85	60,14	35,44	68,65
Коэффициент текущей ликвидности	не < 50	108,68	79,54	74,25

%

Рентабельность является универсальным показателем, который может охарактеризовать деятельность в любой отрасли и одновременно показать, на что следует обратить внимание, если его значение далеко от нормы. Так, рентабельность собственного капитала страховой организации показывает степень эффективности использования ее собственного капитала в страховой деятельности. В 2011 г. у «СГ «МСК» данный показатель был равен всего лишь 6,26%, что выше норматива, но в то же время говорит о недостаточно правильной политике использования собственных средств в страховой деятельности. В последующие 2 года ситуация улучшается: в 2012 г. данный показатель возрастает более, чем на 20 п.п. или более чем в 4 раза, а в 2013 г. достигает колоссального значения – 134,21%, что в 21,5 раз больше значения в 2010 году и в 5 раз больше по отношению к 2012 году. С одной стороны, такое увеличение рентабельности собственного капитала оценивается позитивно, а с другой - слишком большие значения говорят о возможных скрытых проблемах в управлении собственными средствами (нерациональное использование или замораживание на банковских счетах) и наличии большого риска потери этих средств.

Рентабельность финансово-хозяйственной и страховой деятельности также является немаловажным критерием оценки страховщика и представляет собой показатель эффективности действий страховой компании, направленных на осуществление своей основной цели – оказания страховых услуг. Значение данного показателя в течение анализируемого периода свидетельствует о том, что деятельность СГ «МСК» является недостаточно эффективной, но имеет тенденцию к дальнейшему улучшению: в 2011 г. показатель составил 1,94%, что ниже нормы, равной 3%, в 2012 г. незначительно снизился до 1,77%, а в 2013 г. резко возрос на 18,1 п.п. или чуть более чем в 11 раз, что говорит о выборе руководством данной страховой компании правильной политики управления финансовыми ресурсами, которая в будущем должна помочь организации стабилизировать свое финансовое положение.

Текущая платежеспособность страховой организации характеризует достаточность притока средств в виде поступлений страховой премии для покрытия текущих расходов на страховые выплаты (состоявшиеся убытки), текущих расходов на ведение дела,

управленческих, операционных и внереализационных расходов за исключением расходов, связанных с инвестиционной деятельностью. Данный показатель за анализируемый период имеет низкие показатели относительно норматива и составляет в 2011 г. 60,14%, что ниже нормы почти на 25 п.п. или в 1,5 раза. В 2012 г. он снизился почти в 2 раза и достиг 35,44%, а в 2013 г. уже возрос почти до 70%. Можно сделать вывод, что в связи с низким значением за три года платежеспособность анализируемого страховщика не отвечает желаемым потребностям, хотя в 2013 г. наблюдается тенденция к росту данного показателя и, соответственно, улучшается его способность справляться со своими обязательствами.

Тесно связанный с платежеспособностью коэффициент ликвидности страховой организации дает оценку тому, насколько она может выполнить свои обязательства за счет реализации ликвидных активов в случае предъявления к ней требований по всем существующим обязательствам. Так, в 2011 г. у СГ «МСК» данный показатель был равен 108,68%, в 2012 г. он снизился более чем на 30 п.п. и достиг уровня 79,54%. В 2013 г. его значение уменьшилось почти в 1,5 раза по отношению к 2011 г. и незначительно сократилось на 5,29 п.п. по отношению к 2012 г., составив 74,25%. Важно отметить, что все значения за анализируемый период выше норматива, что свидетельствует о возможности данной страховой организации преобразовать свои наиболее ликвидные активы в денежные средства для погашения своих обязательств. Одновременно, постепенное снижение коэффициента текущей ликвидности говорит о пересмотре и рационализации финансовой политики руководством компании, которое решило сократить большое количество ликвидных активов в организации. Их чрезмерное наличие ведет к уменьшению денежного оборота внутри компании, и, соответственно, ухудшению ее финансового положения и финансово-хозяйственной деятельности. Не стоит забывать, что за анализируемый период (2011-2013 гг.) «Страховой группе «МСК» пришлось пройти не одну процедуру слияний и поглощений, а также столкнуться с выполнением огромных обязательств, в частности по автострахованию.

Итак, можно сделать вывод, что финансовое положение Страховой группы «МСК» является неудовлетворительным и высоко рискованным. Анализ рассматриваемых показателей выявил

наиболее уязвимые места данной страховой компании. И даже, несмотря на наличие положительных значений таких показателей, как маржа платежеспособности, «СГ «МСК» не стоит закрывать глаза на существующие проблемы. Ведь отсутствие каких-либо действий со стороны руководства может привести к потере лидирующих позиций на отечественном страховом рынке, а также угрозе банкротства и следующей за ним ликвидации страховой организации. Лишь взвешенные решения и правильно просчитанные на перспективу действия органов правления «СГ «МСК» в силах изменить в лучшую сторону и также укрепить в будущем ее финансовое положение.

### ***Список литературы***

1. Закон Российской Федерации от 27.11.1992г. №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
2. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2.11.2001г. №90н «Об утверждении Положения о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств».
3. [www.sbrf.ru](http://www.sbrf.ru) – Сбербанк РФ.

## **АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ КАК ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

**Теленкова И.Г.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

В условиях быстро развивающейся экономики показатели (NPV, IRR, PI и др.), измеряющие экономическую эффективность инвестиционных проектов и использующиеся уже несколько десятков лет, теряют свои позиции как одних из наиболее точных и охватывающих самые важные стороны инвестиционного проекта. Им на смену приходят не менее интересные и точные модели, ко-

---

\* Научный руководитель – Губанова Е.В., к.э.н.

торые стремительно занимают свои позиции. Но одним из важных условий, которое нужно учитывать, применяя на практике альтернативные способы оценки инвестиционных проектов, - это то, что большинство из них основывается на «постулатах» инвестиционного анализа (все тех же NPV, IRR, PI и др.). Любой организации, желающей получать прибыль не только от основной деятельности, необходимо заниматься инвестиционной деятельностью. И для успешного ее осуществления очень важно произвести расчеты различных вариантов возможных вложений, чтобы потом выбрать наиболее выгодный. Но немаловажным нужно считать фактор учета как внутренних, так и внешних экономических условий, что и является особенностью рыночной экономики.

На смену более простым оценочным критериям инвестиционных проектов, не учитывающих вышеуказанные условия рыночной экономики, приходят наиболее сложные. При таком стремительном развитии экономики и при всем ее многообразии простые критерии оценки инвестиционных проектов теряют свою актуальность и эффективность, так как не учитывают множество факторов, влияющих на доходность будущих инвестиций.

Данная статья предлагает сравнить и пояснить, что альтернативные показатели не искажают картину оценки эффективности возможных инвестиций по сравнению с основными методами, а, наоборот, дают инвесторам возможность более подробно и четко узнать всю необходимую информацию и учесть наиболее существенные факторы, которые в будущем могут сыграть положительную или отрицательную роль в инвестировании. Тем самым, альтернативные показатели дают шанс инвестору просчитать все свои шаги и избежать непоправимых ошибок.

Проанализировав совокупность основных и альтернативных показателей оценки инвестиционных проектов, их общую структуру и трактовку можно представить в таблицах 1-3 [1-3].

**Таблица 1. Статические показатели для оценки эффективности инвестиционных проектов**

<i>Наименование показателя</i>	<i>Обозначение</i>	<i>Формула</i>	<i>Значение показателя</i>	<i>Недостатки</i>
Срок окупаемости инве-	PP	$PP \rightarrow \min$ , при котором	Экономический смысл	Основной недостаток-

Наименование показателя	Обозначение	Формула	Значение показателя	Недостатки
стиций		$\sum P_k > I_0$ <p>где <math>P_k</math> - величина сальдо накопленного потока;  <math>I_0</math> - величина первоначальных инвестиций.</p>	показателя заключается в определении срока, за который инвестор может вернуть вложенный капитал.	не учитывает стоимости денег во времени.
Коэффициент эффективности инвестиций (коэффициент рентабельности проекта)	ARR	$ARR = \frac{P_T}{0,5 I_{ср}}$ $ARR = \frac{P_t}{I_0},$ <p>где <math>P_T</math> - среднегодовая величина прибыли (за минусом отчислений в бюджет) от реализации проекта.</p>	данный коэффициент предоставляет информацию о влиянии инвестиций	показатель не учитывает стоимости денег во времени и не предполагает дисконтирования.

**Таблица 2. Динамические показатели для оценки эффективности инвестиционных проектов**

Наименование показателя	Обозначение	Формула	Значение показателя	Недостатки
Чистый дисконтированный доход (чистая современная стоимость)	NPV	$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0,$ <p>где <math>CF_t</math> - чистый поток платежей в периоде <math>t</math>;  <math>r</math> - норма дисконта;  <math>n</math> - число периодов реализации проекта</p>	сравнение текущей стоимости будущих денежных поступлений от реализации проекта с инвестиционными расходами, необходимыми для его реализации	NPV не учитывает ставку реинвестирования
Индекс рентабельности проекта	PI	$PI = \frac{PV}{I_0},$ <p>где PV - современная стоимость денежного потока</p>	показывает, сколько единиц современной величины денежного потока приходится на единицу предполагаемых первоначальных затрат	неоднозначность при дисконтировании отдельно денежных притоков и оттоков
Внутренняя	IRR	$IRR = r, \text{ при котором } NPV = 0$	показывает мак-	метод не



Наименование показателя	Обозначение	Формула	Значение показателя	Недостатки
норма рентабельности		$IRR = r_2 + \frac{f(r_2)}{f(r_2) - f(r_1)} \times (r_1 - r_2)$	симально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом	следует применять для оценки абсолютной выгоды, если имеют место комплексные инвестиции и происходит процесс реинвестирования
Модель модифицированной внутренней нормы доходности	MIRR	$MIRR = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t \times (1+d)^{n-t}}{(1+MIRR)^n}}$ <p>где d – уровень реинвестиций, доля единицы; n – число периодов; <math>I_t</math> - отток денежных средств в периоде t.</p>	применяется в качестве замены традиционного критерия внутренней нормы доходности при существенном различии между ставкой дисконтирования и ставкой реинвестирования денежных средств	MIRR может быть найдена только, когда доходы от проекта превышают издержки
Дисконтированный период окупаемости	DPP	$DPP = \min, \text{ при котором } \sum_{k=1}^n P_k \frac{1}{(1+r)^k}$ $DPP = \sum_{n=1}^m \frac{CF_n}{(1+i)^n} \geq I_0$	устраняет недостаток метода срока окупаемости инвестиций и учитывает стоимость денег во времени	не учитывает реинвестиции и последующих притоков денежных средств.

**Таблица 3. Альтернативные показатели для оценки эффективности инвестиционных проектов**

Наименование показателя	Обозначение	Формула	Значение показателя	Недостатки
Экономическая добав-	EVA	$EVA_t = NOPAT_t - WACC \times IC_{t-1}$ <p>где <math>NOPAT_t</math> - чистая операци-</p>	представляет собой денежную оценку	сложность точного определения

Наименование показателя	Обозначение	Формула	Значение показателя	Недостатки
Чистая стоимость		<p>чистая прибыль проекта за вычетом налогов;  WACC – средневзвешенная стоимость капитала;  IC – инвестиционный капитал.</p>	стоимости, создаваемой в отдельный период времени t проектом сверх ожидаемой инвесторами нормы доходности для капиталовложений с аналогичным уровнем риска	показателей, необходимых для вычисления данного показателя.
Денежная добавленная стоимость	CVA	$CVA_t = NOPAT_t + DA_t - RDFA_t$ <p>где <math>DA_t</math> - амортизация текущей стоимости за период;  <math>RDFA_t</math> - возмещение амортизационного фонда (экономическая амортизация активов)</p>	разница между денежным потоком от операционной деятельности проекта и инвестированного в него капитала	требует точного учета инфляции, трудоемкость и неточность модели при расчете проектов со сложными денежными потоками
Коэффициент рентабельности инвестированного капитала	ROIC	$ROIC = \frac{NOPAT}{IC} \times 100\%$	характеризует доходность, полученную на капитал, привлеченный из внешних источников	при анализе должен быть учтен тот и только тот капитал, который использован для получения прибыли, включенной в расчет.
Чистая операционная прибыль проекта за вычетом нало-	NOPAT	$NOPAT = EBIT (1 - T),$ <p>где EBIT – операционная прибыль,  T - налоги</p>	в показателе EBIT фактически участвуют также доходы и расходы, не связанные с обычной (опе-	

Наименование показателя	Обозначение	Формула	Значение показателя	Недостатки
гов			рационной) деятельностью - неоперационная прибыль.	

Рассмотрим применение методов оценки эффективности инвестиционных проектов на условном примере. Пусть известны следующие показатели об инвестиционной деятельности компании (см Таблица 4).

**Таблица 4. Объем инвестиций за анализируемый период**

Год	0	1	2	3	4	5	6
Объем инвестиций, руб.	100000	25000	30000	35000	40000	45000	50000

Ставка дисконтирования равна 10%.

Рассчитаем срок окупаемости (таблица 5).

**Таблица 5. Данные об окупаемости инвестиционного проекта**

Год	0	1	2	3	4	5	6
Объем инвестиций, руб.	100000	25000	30000	35000	40000	45000	50000
Чистый доход	- 100000	25000	30000	35000	40000	45000	50000
Сальдо накопленного денежного потока	- 100000	- 75000	- 45000	- 10000	30000	75000	125000

Полученные результаты целесообразнее всего сгруппировать в таблицу 6.

Как ранее отмечалось, данные показатели не учитывают множество важных факторов, наличие которых может очень сильно повлиять на будущие действия и решения менеджмента. Для этого

рассчитаем прогнозные значения альтернативными методами, добавив дополнительные данные в пример:

**Таблица 6. Результаты расчетов статических и динамических показателей**

Показатель	Значение	Пояснение к значению показателя
PP	3,25 года	Срок окупаемости проекта составит 3,25 года
ARR	37,5%	Показатель говорит о том, что для получения ежегодных денежных поступлений норма доходности на инвестиции в сумме 100000 руб. должна составлять 37,5%
NPV	57302,4 (>0)	Данный результат говорит о том, что проект окупит себя, т.к. удовлетворяет выбранной норме дисконта.
PI	1,573 (>0)	Полученный результат говорит о том, что проект следует принять, потому что современная стоимость денежного потока превышает первоначальные инвестиции, и на каждый рубль инвестированного капитала приходится свыше 1,5 рубля будущей прибыли от данного проекта.
IRR	26%	Максимальные расходы будут составлять 26% от общей суммы проекта.
DPP	≈ 3,5	Данный проект окупится за 3,5 года, что говорит о выгодности его принятия.
MIRR	18%	Подтверждает приемлемость данного инвестиционного вложения.

Пусть сумма необходимых инвестиций будет 100000 руб. Приrost оборотного капитала - 16700 руб., его величина не меняется на протяжении всего срока реализации проекта. Планируется функционирование проекта в течение 6 лет. Стоимость оборудования, в которое предполагается инвестировать денежные средства, будет равно нулю к концу проекта. Ставка дисконтирования - 10%. Используется линейный метод амортизации основных средств. Получаем следующие данные (см Таблица 7).

**Таблица 7. Результаты расчетов альтернативных показателей**

Год	0	1	2	3	4	5	6
ЕВИТ	-	25000	30000	35000	40000	45000	50000
IC	100000+16700	100000	83300	66600	49900	33200	16500
DA		16700	16700	16700	16700	16700	16700

Все расчеты показателя EVA сгруппированы и отражены в Таблице 8.

**Таблица 8. Расчеты, необходимые для определения показателя EVA**

Год	0	1	2	3	4	5	6
ЕБИТ	-	25000	30000	35000	40000	45000	50000
Налог на прибыль	-	5000	6000	7000	8000	9000	10000
НОПАТ	-	20000	24000	28000	32000	36000	40000
$IC_{t-1} \times WACC$	-	11670	10000	8330	6660	4990	3320
EVA	-	8330	14000	19670	25340	31010	36680
ROIC, %	-	17	24	34	48	72	120

На основании полученных данных произведем вычисление показателя PV (EVA) для нашего инвестиционного проекта:

$$PV(EVA) = \frac{8335}{1+0,1} + \frac{14000}{(1+0,1)^2} + \frac{19670}{(1+0,1)^3} + \frac{25340}{(1+0,1)^4} + \frac{31010}{(1+0,1)^5} + \frac{36680}{(1+0,1)^6} = 91193,1$$

Рассчитаем для сравнения и такой показатель, как NPV:

$$NPV = \left( \frac{36700}{1+0,1} + \frac{40700}{(1+0,1)^2} + \frac{44700}{(1+0,1)^3} + \frac{48700}{(1+0,1)^4} + \frac{52700}{(1+0,1)^5} + \frac{73400}{(1+0,1)^6} \right) - 116700 = 91301,5$$

Округлив полученные значения, можно увидеть, что экономическая добавленная стоимость показывает равноценные показателю NPV результаты, но EVA дает возможность менеджерам принимать более обоснованные решения по поводу инвестирования собственных денежных средств, помогая одновременно выявить негативные факторы такого использования денежных средств.

При решении альтернативными методами возникающих перед инвесторами задач необходимы дополнительные данные (амортизация, налог на прибыль и др.), что свидетельствует уже о том, что вышеуказанные модели позволяют учитывать большее количество факторов, чем динамические и статические показатели в совокупности. Следовательно, дают более подробные и детальные сведения о внедрении и развитии инвестиционного проекта на протяжении всего его срока реализации. Данные изменения можно объяснить стремительным развитием рыночной экономики, которое в

свою очередь дает возможность создавать и внедрять более современные и более точные модели для вычисления эффективности тех или иных инвестиционных проектов. Но это не означает, что классические модели остаются в прошлом. Именно благодаря им можно понять более современные модели, и что немаловажно, все дальнейшие новшества основываются на этих постулатах. И выбор тех или иных моделей для расчета рентабельности инвестиций зависит лишь только от самих инвесторов.

### ***Список литературы***

1. Лукасевич И.Я. Анализ финансовых операций: учебник – М.: ЮНИТИ, 2010.
2. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник – М.: Эксмо, 2010.
3. Лукасевич И. Я. Альтернативные подходы к оценке инвестиционных проектов// Финансы, №9, 2010, с.56-61.

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК**

**Тихтневская В.М.**

**Тюрина Т.С., ст.преп.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Основная обязанность налоговых органов – контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения налоговых платежей в бюджеты разных уровней. Эта обязанность исполняется налоговыми органами путем проведения выездных и камеральных проверок. Именно налоговая проверка позволяет наиболее полно и обстоятельно проверить исполнение налогоплательщиком обязанностей, возложенных на него законодательством о налогах и сборах, выявить факты нарушения налогового законодательства и предупредить возможность совершения налоговых правонарушений в дальнейшем.

В настоящее время проблема оценки эффективности налогового контроля актуальна, поскольку от этого и от качественной организации контрольной работы налоговых органов, в немалой степе-

ни зависит собираемость бюджета страны, что в свою очередь оказывает влияние на благосостояние населения. [4]

«Главным оружием» налоговых органов в борьбе с недобросовестными налогоплательщиками являются выездные налоговые проверки. При этом в работе ФНС России прослеживается одна очень важная тенденция: сокращение количества налоговых проверок при одновременном росте их эффективности.

Основным количественным показателем, характеризующим деятельность налоговых органов, принято считать сумму дополнительно начисленных платежей по результатам контрольной работы и ее динамику по сравнению с предыдущими периодами. [5]

Общие сведения о суммах, дополнительно начисленных Инспекцией Федеральной налоговой службы России по г. Костроме по итогам проведенных проверок за анализируемый период, представлены в Таблице 1. [3]

**Таблица 1. Анализ дополнительно начисленных платежей по результатам контрольной работы Инспекции Федеральной налоговой службы России по г. Костроме**

Год	Дополнительно начислено платежей по результатам контрольной работы						
	Всего, тыс.руб.	Налоги		Пени		Штрафные санкции	
		тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
2011	685363	377150	55	278712	41	30645	4
2012	565587	312341	55	217383	39	35863	6
2013	471655	217630	46	223952	48	30073	6

Динамика сумм дополнительно начисленных платежей имеет тенденцию к снижению в силу сокращения числа нарушений налогового законодательства со стороны налогоплательщиков, однако одним из главных критериев эффективного налогового контроля остается взыскание доначисленных сумм налогов и сборов.

По результатам 2012 года начислено дополнительных платежей в размере 565587 тыс. руб., что составляет 82,5% от суммы 2011 года. За 2013 год по результатам контрольной работы Инспекцией дополнительно начислено платежей с учетом налоговых санкций и пени в сумме 471655 тыс. руб., что составляет 83,4% от уровня

прошлого года. По сравнению с соответствующим периодом прошлого года доначисления снизились на 93 932 тыс. рублей.

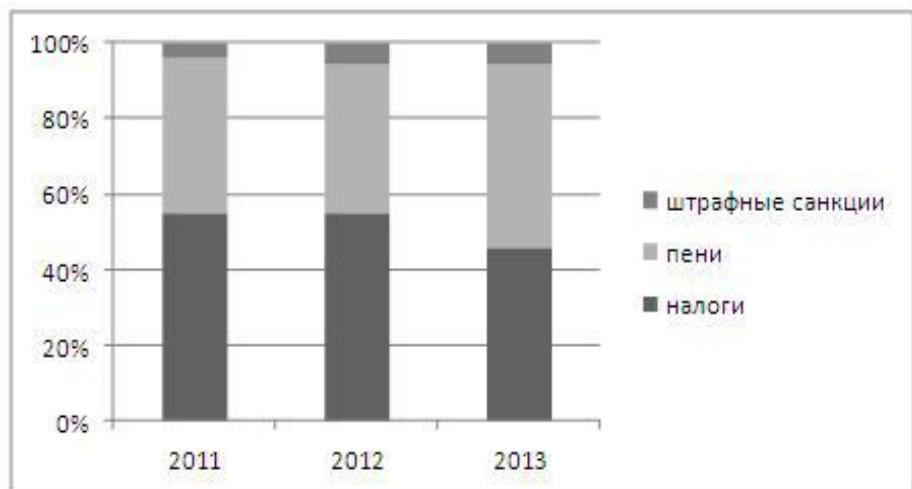
Структура доначисленных платежей по результатам контрольной работы представлена на Рисунке 1. [3]

Структурный анализ доначисленных платежей показал, что:

- удельный вес налогов в общей сумме доначисленных платежей снизился на 9% по сравнению с уровнем 2009-2010 гг. и составил 46%;

- доля начисленных пени в 2011 году увеличилась и составила 48% (рост на 9%), что указывает на несвоевременное поступление сумм налогов в бюджет;

- удельный вес предъявленных налоговых санкций за анализируемый период сохраняется на уровне 4-6%.



**Рис. 1. Структура доначисленных Инспекцией Федеральной налоговой службы России по г. Костроме платежей по результатам контрольной работы**

Данный анализ свидетельствует о нарушении налогоплательщиками своих обязанностей по правильному исчислению и своевременной уплате налоговых платежей в бюджет. [4]

Отношение суммы дополнительно начисленных налоговых платежей к сумме фактических поступлений налоговых платежей

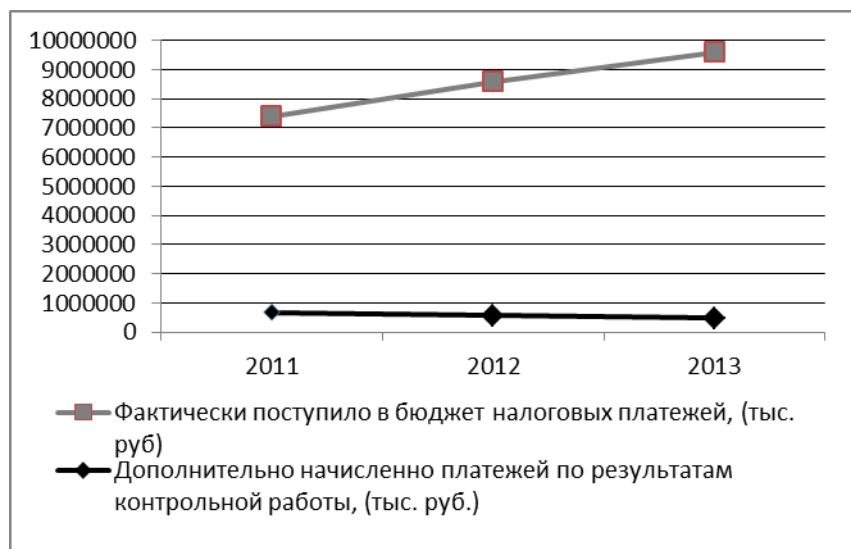


в бюджет на контролируемой территории относят к качественным показателям контрольной работы налоговых органов.

Рассмотрим динамику данного показателя в Таблице 2 и Рисунке 2. [3]

**Таблица 2. Динамика дополнительно начисленных Инспекцией Федеральной налоговой службы по г. Костроме платежей в сумме фактических налоговых поступлений в бюджет**

Год	Сумма дополнительно начисленных платежей по результатам контрольной работы, тыс.руб.	Сумма фактических поступлений налоговых доходов, тыс.руб.	Удельный вес доначисленных платежей в сумме фактических налоговых поступлений, %
2011	685363	6708610	10,22
2012	565587	8028433	7,05
2013	471655	9123400	5,17



**Рис. 2. Динамика соотношения доначислений по результатам контрольной работы налоговых органов и фактических поступлений в бюджет налоговых платежей за 2011–2013 гг.**

Представленные данные показывают, что удельный вес доначисленных платежей по итогам контрольной работы Инспекции в налоговых доходах за анализируемый период снижается. Так, в 2011 г. значение указанного показателя составило 10,22%, а в 2013г. – 5,17%.

Снижение значений анализируемого показателя связано, в первую очередь, с ростом фактических налоговых поступлений. На изменение данного показателя также оказывает влияние относительно стабильное уменьшение сумм доначисленных платежей по итогам контрольной работы Инспекции на протяжении анализируемого периода: в 2011 г. – 658 363 тыс. руб., в 2013 г. – 471 655 тыс. руб. [3]

Выявленная тенденция свидетельствует о снижении количества нарушений налогоплательщиками законодательства о налогах и сборах.

Таким образом, проведенный анализ контрольной деятельности Инспекции по существующей оценке показал:

- результативность проведения налоговых проверок за анализируемый период изменилась и по доначисленным суммам наблюдается снижение;

- мероприятия налогового контроля недостаточно эффективны, так как в бюджет на контролируемой территории поступает минимальная часть сумм, дополнительно начисленных по итогам контрольных мероприятий.

Однако, по нашему мнению, деятельность налоговых органов в России за последние годы преобразуется в лучшую сторону, особенно в направлении работы с налогоплательщиками и повышения их налоговой грамотности. Как известно, система материального стимулирования работников налоговых органов зависит от суммы доначисленных налогов, что в корне неправильно и приводит к давлению на налогоплательщиков. Предлагаем наоборот стимулировать налоговые органы за рост количества налогоплательщиков, не допускающих ошибок при исчислении налогов, т.е. за рост добросовестных налогоплательщиков. В этом случае практически отпадёт необходимость совершенствования механизма взыскания возникшей задолженности.

Постоянный анализ допускаемых ошибок и обучение налоговой грамотности налогоплательщиков, позволит налоговым органам

повысить эффективность своей работы в ближайшем будущем, что в свою очередь будет способствовать улучшению экономического благополучия и финансовой безопасности государства.

### ***Список литературы***

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru) - Федеральная налоговая служба.
3. Дорофеева Н.А., Суворов А.В. О показателях оценки эффективности деятельности налоговых инспекций // *Налоги и налоговое планирование*. – 2010. - №8. – с. 37-41.
4. Савицкий С.И. Оценка эффективности налоговых проверок // *Российское предпринимательство*. – 2014. - №4. – с. 55-59.

## **ПРОТИВОРЕЧИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В РЕГИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ**

**Тогузаев П.А.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Согласно документу «Стратегия развития Калужской области до 2030 года» (далее «Стратегия развития») одним из стратегических приоритетов была выбрана поддержка развития кластеров, которые были охарактеризованы как «экономическая оболочка накопления человеческих и средовых возможностей, являющихся универсальным ресурсом для реализации самого широкого диапазона территориальных целей» [1]. Согласно этому же документу достижение стратегических приоритетов разделено на три этапа, второй из которых начинается с 2014 года, поэтому тема кластеров имеет на сегодняшний день особенную актуальность. Сегодня не только существует возможность рассмотреть первые результаты, но и увидеть проблемы, возникшие при создании и функционировании кластера. О преимуществах кластера написано настолько много, насколько мало описаны их возможные недостатки. Рас-

---

\* Научный руководитель – Мигел А.А., к.э.н., доцент

считывая на весомые выгоды от появления кластеров в регионе, необходимо быть готовым к проявлению негативных эффектов.

Майкл Портер определял кластер как [2] «группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга». В данную структуру могут входить как конкурирующие, так и не конкурирующие предприятия, которые производят конечный и промежуточный продукт или оборудование, научно-исследовательские и образовательные организации, а также государственные институты. Также следует отметить, что некоторые предприятия могут быть участниками нескольких кластеров. Кластеры – это неформальные образования [3], причем наиболее крупные и известные кластеры, такие как автокластер в Детройте или Голливуд, образовались естественным путем, тогда как Калужские кластеры создаются искусственно.

Кластер и участие в нем – это источник широкого спектра различных преимуществ для всех его участников. Так, к примеру, географическая близость стимулирует конкурирующие компании, побуждая их к сотрудничеству, создает дополнительные информационные каналы, приводит к снижению транзакционных издержек [3]. Кооперация фирм-участников повышает инновационную активность. Часто говорят о так называемом синергетическом эффекте - это кратный эффект, полученный в результате слияния отдельных частей в единую систему. Синергетический эффект в экономике характеризует возможность в результате объединения элементов получать больший экономический эффект, чем арифметическая сумма отдельных эффектов [4]. С одной стороны, кластер повышает конкурентоспособность региона, способствует привлечению дополнительных инвестиций, увеличивает налоговые поступления в бюджет, снижает уровень безработицы.

В тоже время создание кластеров имеет определенные негативные эффекты и риски. Например, концентрация производства в регионе в рамках кластера уменьшает диверсификацию экономики региона [3]. Вместе с этим, кластер может отвлекать на себя ресурсы из других областей региональной экономики, к примеру, если в кластере много трудоемких производств, это может привести к увеличению безработицы на рынке труда регионов [5]. По-

этому предприятия кластера могут представлять угрозу для внекластерных малых и средних предприятий.

В процессе создания кластера создается множество дополнительных предприятий, привлекается рабочая сила из других регионов, что ведет к росту спроса и цен на недвижимость.

Кризис кластера может иметь и внутренние причины. Наиболее показательна ловушка установленного образа мышления и действия, когда фирмы кластера могут постоянно совершенствоваться в некоторых параметрах, но не могут адаптироваться к более радикальным изменениям в продукте или технологии (так называемый эффект патологической гомеостазы) [5].

Надо заметить, что в Калужской области к проблемам изначально были готовы. «Стратегия развития» предусматривала создание нескольких кластеров, три из которых: автостроительный, кластер биотехнологий и фармацевтики, агропищевой кластер, слабо связаны между собой, то есть в базовом проекте была заложена диверсификация.

В то же время, в том же документе можно заметить неочевидный изъян в виде недостатка расстановки приоритетов. Для создания кластера необходимо повышать привлекательность области, как для инвесторов, так и для потенциальной рабочей силы. Для этого нужно развивать инфраструктуру и логистику в регионе. Приоритетным проектом кластера, возможно, лучше было бы выбрать транспортно-логистический, так как в «Стратегии развития» как одна из слабостей области указывалась именно отсутствие транспортно-логистических центров и «неравномерность внутренней капиллярной транспортной сети». На сегодняшний день многие элементы кластера, такие как транспортно-логистические комплексы и аэропорты близки к завершению строительства, но необходимо не просто их построить, но и запустить в эксплуатацию, а также создать систему эффективного взаимодействия между ними. Не менее важным является и кластер жизнеобеспечения и развития среды.

Под серьезным вопросом сегодня находится целесообразность создания туристско-рекреационного кластера. В «Стратегии развития», как основной его конкурент упоминался межрегиональный бренд «Золотое кольцо», но сегодня не менее сильным конкурентом является, в силу роста популярности, Сочи. И в условиях тако-

го роста конкуренции потенциал проекта сильно падает. Конечно, кластер может сохранить свою экспортную ориентацию.

Претворение в жизнь кластерной политики при любом сценарии развития мировой и российской рыночной конъюнктуры будет связано с рисками, потерями и приобретениями. Как уже было сказано выше, кластер – это неформальная структура, и в процессе его создания всегда будет недостаточно контроля, и процесс этот будет иметь долгосрочный характер, что приведет к возникновению временных лагов.

Следует понимать, что созданием кластеров активно в мире занимаются только последние 20-25 лет, а, учитывая, что создание кластера – процесс долгосрочный, то и этот опыт не дает возможности создать максимально эффективную методику по управлению процессом создания кластера. В конечном счете, само государство и местные власти могут стать источником негативных эффектов для развития кластера. Методы ведения кластерной политики могут отличаться от классических методов стимулирования, но это не значит, что схожие негативные эффекты не проявятся, как, к примеру, негативные эффекты от субсидий, снижающие активность предприятий.

Не сегодняшний день, для того чтобы обезопасить область и её предприятия от возможных рисков, связанных с созданием кластеров Калужской области, можно рекомендовать следующие меры:

- сбор информации и анализ влияния предприятий кластеров области на внекластерные предприятия;
- стимулирование развития транспортной отрасли и системы ЖКХ области;
- стимулирование привлечения предприятий, чья деятельность слабо связана с деятельностью предприятий кластера, что необходимо для создания «противовеса» кластерам;
- разработка и реализация новой «Стратегии развития», на основании текущего состояния области, а также внутренних и внешних преимуществ.

Последнее действительно может быть необходимым, поскольку внешние условия сегодня меняются. Ориентация на западные предприятия может оказаться источником проблем в целом и региону необходимо быть к этому готовым. Ставка на кластеры оправдана многолетними исследованиями, но сегодня важно иметь

в наличие альтернативы кластерному подходу, что позволит активнее учитывать разнонаправленные интересы всех субъектов рыночной экономики.

### ***Список литературы***

1. Стратегия социально-экономического развития Калужской области до 2030 года. Постановление Правительства Калужской области №250 от 29.06.2009г.
2. Мямлин А.П. Синдром кластера // Проблемы современной экономики, №2, 2013, с. 55-58.
3. Хасанов Р.Х. Синергетический эффект кластера // Проблемы современной экономики, №3, 2009, с. 26-31.
4. Валетко В. Промышленные кластеры как институциональные структуры инновационного развития // [www.ekonomika.by](http://www.ekonomika.by).

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА**

**Тотрова С.А.**

**Пирогова Т.Э., к.э.н., доцент**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

В начале своей деятельности каждая организация формирует собственный капитал. Собственный капитал представляет собой совокупность материальных ценностей и денежных средств, финансовых вложений и затрат на приобретение прав и привилегий, необходимых для осуществления ее хозяйственной деятельности. [1] Все организации должны постоянно следить за достаточностью собственного капитала, принимать меры для поддержания и наращивания его величины.

В составе собственного капитала учитываются: уставный (складочный) капитал; добавочный капитал; резервный капитал; нераспределённая прибыль (непокрытый убыток) [2].

Основные задачи учета собственных средств предприятия сводятся к следующим [3]:

- правильное отражение формирования собственного капитала предприятия;

- отражение изменения величины и структуры собственного капитала;

От того, каким капиталом располагает субъект хозяйствования, насколько оптимальна его структура, насколько целесообразно он трансформируется в основные и оборотные фонды, зависит финансовое благополучие предприятия и результаты его деятельности. Сформированный в начале учреждения организации собственный капитал позволяет организовать производственный процесс и возможность получения прибыли.

Анализ собственного капитала в организации имеет следующие основные цели [4]:

- 1) выявить основные источники формирования собственного капитала и определить последствия их изменений для финансовой устойчивости предприятия;

- 2) определить правовые, договорные и финансовые ограничения в распоряжении текущей и накопленной нераспределенной прибылью;

- 3) оценить приоритетность прав на получение дивидендов;

- 4) выявить приоритетность прав собственников при ликвидации предприятия.

Что же касается методики анализа собственного капитала, то её можно рассмотреть в следующих аспектах:

- учетном;
- финансовом.

Учетный аспект анализа собственного капитала предполагает оценку первоначального вложения капитала и его последующих изменений, связанных с дополнительными вложениями, полученной чистой прибылью, накопленной с момента функционирования предприятия, и другими причинами, вследствие которых происходит наращение (уменьшение) собственного капитала.

Согласно российскому Федеральному закону "Об акционерных обществах" общество не вправе выплачивать объявленные дивиденды по акциям, если в результате этого стоимость чистых активов станет меньше, чем сумма его уставного капитала, резервного фонда и превышения над номинальной стоимостью определенной уставом общества ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций.



Финансовый аспект анализа собственного капитала заключается в том, что собственный капитал рассматривается как разность между активами и обязательствами. В основе данного подхода лежит общее требование защиты интересов кредиторов, из которого следует, что имущество должно превышать обязательства [5].

Значимость данного подхода для анализа собственного капитала состоит в том, что если активы и обязательства могут рассматриваться самостоятельно и изолированно, то результаты анализа собственного капитала обусловлены получением достоверной информации о величине имущества и заемных средств организации.

Рассматривая собственный капитал как остаточную величину, мы не можем говорить о ней в том смысле, что это и есть та сумма средств, которую могли бы получить собственники в случае действительной ликвидации предприятия. Дело в том, что расчет чистых активов осуществляется по балансу на основании балансовой стоимости активов и пассивов, которая может не совпадать с их рыночной стоимостью. Поэтому величина собственного капитала (чистых активов) рассматривается в широком смысле как некий запас прочности в случае неэффективной деятельности предприятия в будущем и определенная гарантия защиты интересов кредиторов [4].

Нужно иметь в виду, что обязательства предприятия перед кредиторами не уменьшаются в случае изменения стоимости активов. Таким образом, главной проблемой становится определение и корректная оценка статей активов, поскольку от этого зависит обоснованность значений ключевых показателей финансового состояния.

Обоснование методики определения величины собственного капитала имеет большое значение, поскольку разные подходы к ее расчету приводят к различной оценке структуры совокупного капитала и рентабельности его вложения, а, следовательно, к различной характеристике финансовой устойчивости.

Также следует отметить, что показатель уровня собственного капитала считается главным информативным показателем любого экономического субъекта. Этот показатель во многом определяет рейтинг организации, информирует о её финансовой самостоятельности, а поэтому представляет особый интерес для пользователей.

Профессиональный опыт бухгалтеров позволяет соблюдать общепринятые требования к финансовой отчётности. Одним из важнейших требований, предъявляемых пользователями к финансовой отчётности, считается надёжность информации. Термин «надёжность», используемый в международных стандартах финансовой отчётности и в национальных стандартах различных стран, включает несколько понятий. Среди них можно выделить: достоверность, проверяемость и нейтральность.

Достоверность (или действительность) финансовой отчётности означает, что финансовая информация отражает экономическую сущность операции, а не её формальную сторону, действительно и в полном объёме отражает факт хозяйственной жизни. Только в этом случае пользователь финансовой информации может принять верное решение.

Проверяемость финансовой отчётности — это возможность проверить на основании первичных документов информацию, как в целом, так и по каждой отдельной операции [5].

Нейтральность финансовой отчётности предполагает, что у составителей отсутствует намеренная склонность её пользователей к определённому решению. Поэтому вся информация должна в равной степени удовлетворять различные группы пользователей, быть объективной и нейтральной к интересам определенных групп.

В российском учёте элементы надёжности чаще всего проявляются не в формах недостаточной проверяемости или отсутствия нейтральности, а в форме недостоверности информации.

Согласно Международным стандартам учёта под достоверностью понимается способность финансовой отчётности дать правдивое представление об операциях и прочих событиях, которые она либо должна представлять, либо от неё обоснованно ожидать, что она будет это представлять. В отличие от международных стандартов, в российской практике достоверность, прежде всего, понимается как соблюдение требований нормативных документов. Таким образом, приоритетным считается соответствие правилам законодательства, а не правдивое отражение деятельности предприятия [5].

В последнее время потенциальные инвесторы, кредиторы, акционеры наряду с требованием достоверности предъявляют к ней также требования полноты, своевременности, достаточного уровня информативности, проявляют значительный интерес к устойчивости хозяйствующего субъекта.

Собственный капитал, как основной источник финансирования и развития организации и как источник получения дохода, способствует достижению главной цели Общества – получению прибыли и росту благосостояния.

Проведение финансового анализа собственного капитала организации является важным, так как при его помощи открывается реальная картина о состоянии предприятия. Это, во-первых, необходимо для наиболее эффективного управления предприятием, а во-вторых, эта информация интересна инвесторам, а также другим партнерам предприятия.

#### ***Список литературы***

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6.12.2011г. №402-ФЗ.
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утверждено Приказом Минфина РФ от 29.07.1998г. №34н (в ред. Приказа Минфина РФ от 24.11.2010г №186н).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99. Утверждено Приказом Минфина Российской Федерации от 6.07.1999 №43н (с изм. от 18.09.2006г. №115н, от 8.11.2010г. №142н).
4. Зонова А.В., Бачуринская И.Н., Горячих С.П. Бухгалтерский финансовый учет: Учеб. пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2011.
5. [www.buhgalteria.ru](http://www.buhgalteria.ru) - Бухгалтерия.ру. Сайт для бухгалтера.

## СУЩНОСТЬ И ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ ОЛИМПИЙСКИХ ИГР

**Тотрова С.А.**

**Сусякова О.Н., к.э.н., доцент**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

На сегодняшний день Олимпийские игры являются крупнейшими по своему масштабу международными спортивными соревнованиями, которые проводятся каждые четыре года. Современные Олимпийские игры получили своё возрождение в конце XIX века благодаря французскому общественному деятелю Пьеру де Кубертену. Безусловно эти игры являются не только самыми массовыми и зрелищными, но также оказывают позитивный эффект на рост экономики страны, развитие бизнеса и осуществление инвестиций.

Вместе с тем необходимо отметить, что организация Олимпийских игр всегда связана с целым комплексом рисков, о которых обычные люди даже не подозревают, но которые могут привести к значительным убыткам и уменьшению прибыли государства, проводящего Олимпийские игры.

Ярким примером, иллюстрирующим, что Олимпиада может быть высоко затратным мероприятием, является проведение Игр в Афинах в 2004 г. Именно с этой Олимпиадой теперь связано такое понятие, как страхование Олимпийских игр. Летние игры 2004 г. были застрахованы на сумму свыше 170 млн. \$ США. Такая сумма объясняется повышением требований МОК (Международный Олимпийский комитет) к обеспечению безопасности в связи с событиями 11 сентября 2001 г. в США [1].

Риски, связанные с проведением Олимпийских игр, можно разделить на:

1) *Финансовые* (банкротство, дефолт). Например, городской совет Ванкувера, города-строителя XXI зимних Олимпийских игр, обратился к властям Канады с просьбой помочь найти деньги для строительства олимпийской деревни, так как из-за финансового кризиса один из инвесторов не смог исполнить свои обязательства

в полном объеме. Тогда власти оказали финансовую помощь в размере 82 млн. канадских \$;

2) *Геополитические* (бойкот, война, терроризм). Печальным примером, иллюстрирующим данный вид рисков, могут служить Олимпийские Игры в Мюнхене в 1972 г. Тогда был совершен теракт членами радикальной палестинской организации «Черный сентябрь», в результате погибли 11 членов израильской сборной и 1 немецкий полицейский;

3) *Экологические* (загрязнение места проведения Игр);

4) *Специальные* (глобализация, изменение правового режима);

5) *Медицинские* (пандемия, вспышка инфекционного заболевания);

6) *Репутационные*. Данный вид риска связан с неправомерным использованием олимпийской символики.

7) *Техногенные* (аварии, отказы оборудования). Этот вид риска связан с неэффективной работой телерадиооборудования.

8) *Природные* (стихийные бедствия). Например, «снежное страхование» покрывает риск срыва мероприятия как из-за чрезмерного количества снега, так и, наоборот, из-за его отсутствия. По условиям страхования страховщик выплачивает компенсацию в случае, если застрахованное мероприятие было отменено, отложено или прервано вследствие сильного снегопада (бурана) или отсутствия снежного покрова нужной высоты, необходимой для проведения соревнований, из-за того, что осадки были меньше среднестатистического уровня [1].

Учитывая все многообразие ресурсов Игр, можно выделить следующие виды страхования Олимпийских игр:

А. Обязательное страхование:

1. Страхование строительно-монтажных рисков является обязательным, если организационный комитет олимпийских игр (ОКОИ) отвечает за строительный проект. Объем страховой защиты включает защиту подрядчика от риска уничтожения объекта строительства в результате стихийных бедствий, пожаров, а также от исков третьих лиц. Страхование, как правило, осуществляется согласно стандартным Правилам страхования строительного подрядчика от всех рисков Мюнхенского перестраховочного общества, которые базируются на Международных условиях договора о выполнении гражданских строительных работ и состоят из двух

основных секций: «материальный ущерб»; «гражданская ответственность».

2. Страхование ответственности по государственному контракту обязательно, если заказчик - государство. Предусматривает защиту подрядчика от необходимости компенсировать ущерб, нанесенный им заказчику в результате невыполнения условий договора подряда. В соответствии с требованиями Федерального закона от 5.04.2013г. №44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" страхование ответственности является одним из видов обеспечения гарантий государственному заказчику на случай неисполнения или ненадлежащего исполнения государственного контракта.

3. Страхование общей гражданской ответственности охватывает защиту членов Международной олимпийской комитет (МОК), Национальный олимпийский комитет (НОК) и ОКОИ, а также муниципалитета, города-организатора от исков третьих лиц.

4. Страхование ответственности товаропроизводителя, являясь обязательным, защищает членов МОК, НОК, ОКОИ от исков потребителей товаров с олимпийской символикой.

5. Страхование ответственности работодателя предусматривает защиту членов МОК, НОК, ОКОИ от исков их работников в связи с травмами, полученными при выполнении служебных обязанностей.

6. Страхование ответственности директоров и управленческого персонала включает защиту должностных лиц национальных организационных комитетов от исков третьих лиц в связи с ошибками при организации и проведении Игр.

7. Страхование от преступлений защищает руководство МОК, НОК, ОКОИ от финансового ущерба из-за мошенничества их работников.

8. Страхование профессиональной ответственности подразумевает защиту от исков третьих лиц из-за неумышленных ошибок и упущений, допущенных работниками МОК, НОК, ОКОИ при выполнении служебных обязанностей. Следует отметить, что Закон РФ от 27.11.1992г. №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» не выделяет страхование профессиональной ответственности в отдельный вид страхования, поэтому рос-

сийские страховщики вынуждены относить риск либо к страхованию гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору, либо к страхованию предпринимательских рисков.

9. Страхование рисков отмены мероприятия включает защиту организаторов и устроителей Игр от риска отмены, прерывания, переноса или отказа от проведения в результате неблагоприятного воздействия каких-либо внешних факторов, находящихся вне контроля страхователя.

10. Страхование от несчастных случаев предусматривает защиту членов семьи спортсменов, получивших травму или погибших в результате несчастного случая во время Олимпийских игр.

11. ОСАГО включает защиту водителей автотранспорта, используемого для перевозки членов команд, от исков третьих лиц из-за ДТП.

Б. Добровольное страхование:

1. Страхование от огня и сопутствующих опасностей защищает владельца олимпийских объектов от финансового ущерба из-за уничтожения олимпийского объекта в результате пожара и других опасностей.

2. Страхование профессиональной ответственности медицинских работников включает защиту медперсонала МОК, НОК, ОКОИ от исков третьих лиц из-за неумышленных ошибок и упущений, допущенных при оказании медицинской помощи.

3. Страхование ответственности ответственного хранителя подразумевает защиту от исков третьих лиц из-за утраты имущества, находившегося у работников МОК, НОК, ОКОИ на ответственном хранении.

4. Страхование ответственности комментаторов включает защиту радио-и телекомментаторов от исков третьих лиц по защите тайны частной жизни, чести, достоинства и деловой репутации.

5. КАСКО включает физическую защиту автотранспорта, используемого для перевозки членов олимпийской семьи.

Что касается страхования Зимних Олимпийских игр 2014 г. в Сочи, то в 2008 г. ведущие отечественные страховщики - группа «Согаз», «Альфа-страхование», «Гефест», «Ингосстрах», «РЕСО-гарантия», «Росгосстрах» и «Согласие» - объединились для страхования рисков Олимпиады 2014 г. Но уже 1 августа 2008 г.

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России возбудила дело по подозрению в картельном сговоре в отношении семи страховых компаний, которые создали Олимпийский страховой пул, переименованный впоследствии в Сочинский [2].

В итоге, в 2010 г. Государственная корпорация по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта (ГК «Олимпстрой») заключила договор на оказание услуг по страхованию олимпийских объектов, построенных за счет средств ГК «Олимпстрой», в компании «ОРАНТА Страхование».

Страховое общество «Гефест» застраховало строительство автомобильной дороги от горноклиматического курорта «Альпика-Сервис» до горнолыжного курорта «Роза Хутор» с устройством подъездов к саннобобслейной трассе, фристайл-центру, сноуборд-парку и горной олимпийской деревне. Страховая сумма по договору страхования строительного-монтажных работ составила 11 млрд.руб. [3].

Официальным Партнером Олимпийских и Паралимпийских игр 2014 г. в Сочи стало ОСАО «Ингосстрах». Совокупная сумма страхования составила 40 млн. \$ США.

ОСАО «Ингосстрах» участвовало в таких видах страхования, как риск отмены мероприятия, страхование имущества, автопарков, мошеннических действий, строительного-монтажных рисков, грузов, личное страхование, а также страхование ответственности. Самый главный риск для страны – риск отмены олимпиады - был застрахован на 150 млн.\$.

Следует отметить, что помимо страховой защиты «Ингосстрах» доверили еще и символ Игр, который в течение 123 дней побывал практически во всех уголках России. Компания застраховала автотранспорт, грузы, жизни и здоровье организаторов и участников Эстафеты.

Что касается страховых сумм и страховых тарифов, то в этом вопросе ОСАО «Ингосстрах» действовало строго в соответствии с теми правилами и рекомендациями, которые есть в Международном олимпийском комитете. Так, например, представители СМИ, которые посещали Олимпиаду, были застрахованы по двум видам рисков – это страхование от несчастных случаев, со страховой суммой 20000 \$, и страхование медицинских расходов – 50000 \$. А



гости и участники Олимпийских игр были застрахованы по риску несчастных случаев на 100000 \$ и по медицинским расходам до 250000 \$ [4].

Также компания "Росгосстрах" приняла участие в страховании Олимпиады в Сочи. С её помощью в Краснодарском крае застраховали 355 новых пассажирских автобусов, которые обслуживали Олимпийские и Паралимпийские зимние Игры 2014 г. на общую сумму 1,69 млрд.руб. [5]

Заметим, что интерес иностранных страховых компаний к проведению Олимпийских игр в Сочи также был высок. Так, например, о намерении участвовать в страховании на всех этапах подготовки Олимпийских игр заявили представители британской компании «Джей Эл Ти» (данная компания участвует в страховании всех Олимпийских игр за последние 20 лет). Но в соответствии с российским законодательством партнером может стать только российская компания, следовательно, участие иностранных компаний может осуществляться только в форме партнерства.

В целом, разработка и осуществление комплексной страховой программы для Олимпийских игр являются очень сложной задачей, которая требует от страховщиков не только свободного владения всеми инструментами управления рисками, но и инновационного подхода, наличия солидного опыта в различных видах страхования, а также достаточно высокой капитализации, так как объем рисков весьма большой.

#### *Список литератур:*

1. Абрамян Н., Хаванова О. Страхование Олимпийских игр // Страхование право, 2011, №1, с. 15-17.
2. ФАС РФ посчитала создание Сочинского страхового пула антиконкурентным // [www.yugregion.ru](http://www.yugregion.ru).
3. [www.insur-info.ru](http://www.insur-info.ru) - Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня».
4. [www.ingos.ru](http://www.ingos.ru) - ОСАО «Ингосстрах».
5. [www.interfax.ru](http://www.interfax.ru) - Сетевое издание «Интерфакс».

## **ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОАО «ЭЛМАТ» НА РЫНКЕ КУХОННЫХ ВЫТЯЖЕК**

**Тучина Ю.В.**

Калужский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана

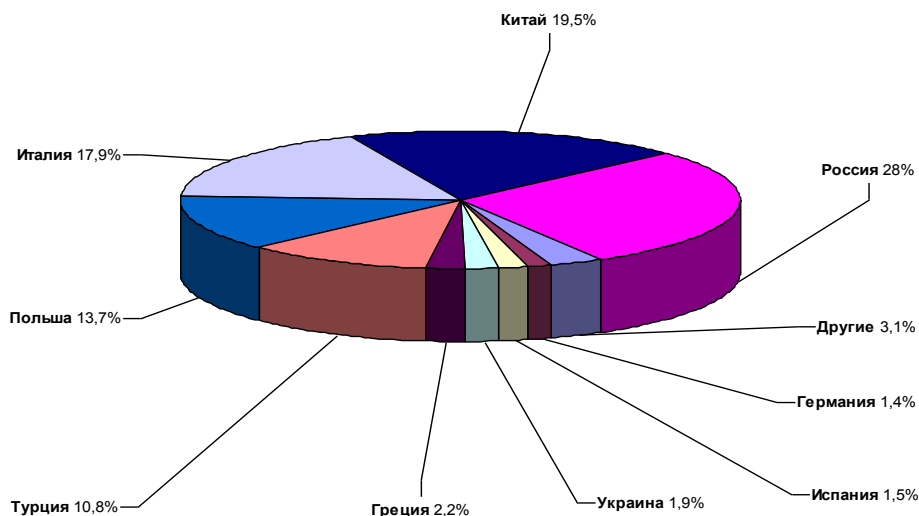
**Медведева О.С., к.э.н.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Открытое Акционерное Общество «ЭЛМАТ» учреждено 21 июня 1994 года, целями деятельности которого являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли. Обладая общей правоспособностью, Общество имеет гражданские права и выполняет обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами РФ. За время своего существования компания завоевала большую популярность и на сегодняшний день предприятие является лидером рынка кухонных вытяжек в РФ с занимаемой долей рынка порядка 7% [4].

В 2012 г. по данным таможи РФ импорт кухонных вытяжек и воздухоочистителей ОАО «ЭЛМАТ» составил 1041165 единиц, в денежном эквиваленте – 1858967415 рублей. Таким образом, средняя цена вытяжки – 1785 рублей 46 копеек. Предполагаемый объем рынка оценивается в 1458086 единиц с учетом отечественного производства и с корректировкой на «черный импорт», что показывает спад на 30%. При общем падении ввоза структура продаж по странам-производителям также претерпела изменения. Лидер рынка по стране производства – вытяжки производства Италии потерял занимаемую в 2011 г. долю рынка в два раза: с 34% до 17,9%. Это произошло, в первую очередь, из-за смещения потребительского спроса с вытяжек высокого ценового уровня на более низкий. Потребители начали более рационально подходить к покупке, выбирая более недорогие модели. Аналогичная ситуация произошла с достаточно дорогими вытяжками производства Испании и Германии: 3,5% и 1,5% соответственно. Вытяжки производства России увеличили свою долю на +4 %, в основном, благодаря росту продаж ELIKOR, т.к. по другим российским производителям («Кварц») наблюдается резкий спад до 30%. Аналогичная ситуа-

ция и с вытяжками производства Греции: рост +1,2%. Остальные страны, где производятся вытяжки низкого и среднего ценового сегментов, также увеличили свои доли: Китай + 4,5 % и Турция + 6,8 %. Вытяжки производства Польша укрепили свою позицию за счет запуска завода ELICA в Польше, т.о., вытяжки среднего и эконом сегмента (воздухоочистители) ТМ «Elica», «JetAir» и «Turbo» перестали импортироваться из Италии [4]. Таким образом, лидером рынка по стране производства стали кухонные вытяжки производства России (см. Рисунок 1).



**Рис. 1. Доля стран-производителей кухонных вытяжек**

Немного другая ситуация, если рассмотреть с точки зрения распределения по странам ввоза(см. Рисунок 2): на первом месте прочно занял позиции Китай (27,7%), в основном, благодаря ТМ «Cata» и «Shindo», на втором месте с небольшим отрывом – Италия (25,3%) и Польша (18,3%) (см. Рисунок 3).

Исходя из вышесказанного, можно с уверенностью сказать, что дополнительный объем продукции предприятия «воспримется» рынком. Отсюда следует, что целесообразность увеличения объемов производства на предприятии ОАО «ЭЛМАТ» есть и перспективы развития имеют положительную сторону.

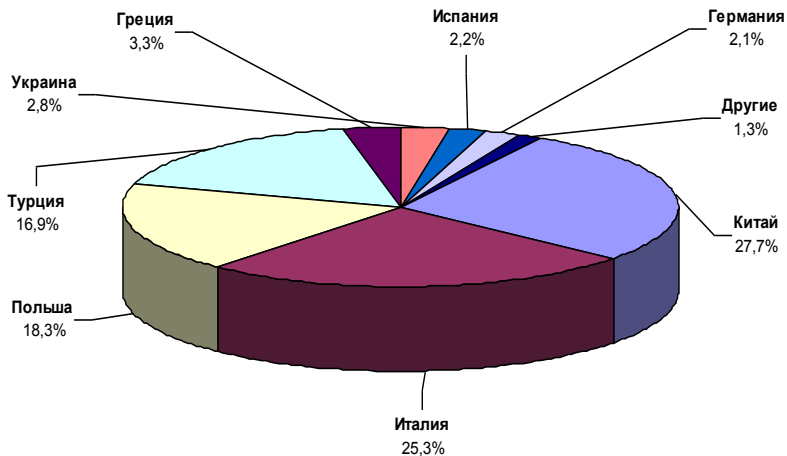


Рис. 2. Удельный вес по странам ввоза кухонных вытяжек

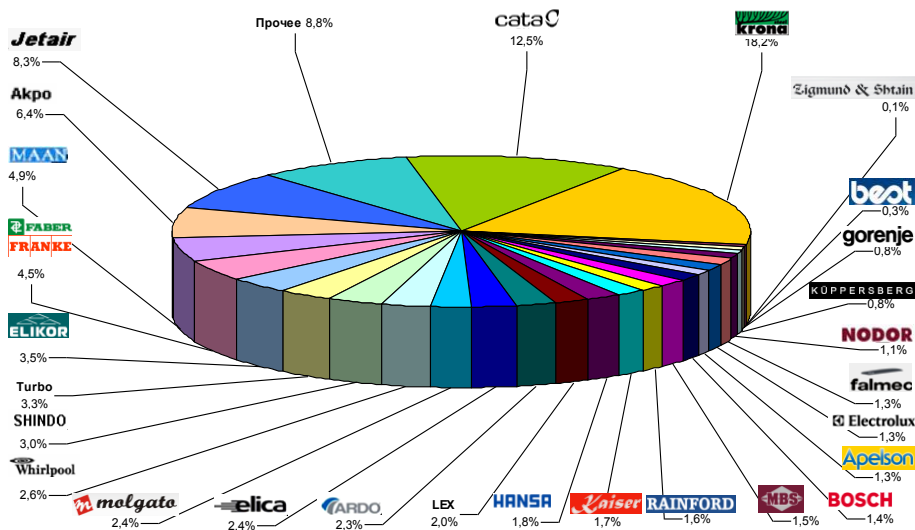


Рис. 3. Структура импорта кухонных вытяжек с распределением по брендам

Покупатели как компоненты непосредственного окружения организации, в первую очередь имеет своей задачей составление профиля тех, кто покупает продукт, реализуемый организацией. Изучение покупателей позволяет организации лучше уяснить то, какой продукт в наибольшей мере будет приниматься покупателями, на какой объём продаж может рассчитывать организация, в какой мере покупатели привержены продукту именно данной организации, насколько можно расширить круг потенциальных покупателей, что ожидает продукт в будущем и др. [3] Так как ОАО «ЭЛМАТ» занимается производством бытовых товаров, таких как вытяжки и мебель, можно сказать, что к потребителям данной группы товаров относятся представители любых сословий. Спрос на данные товары не зависит от географического положения покупателей, возраста, образования, сферы деятельности клиента. В номенклатуре производимых товаров учтены различные предпочтения потребителей в зависимости от стиля и интерьера жилых и торговых помещений. Если разобрать это на примере вытяжек, то ОАО «ЭЛМАТ» занимается производством, как встраиваемой техники, так и наружной различного дизайна: в стиле модерн, классика, кантри и т.д. Также существуют модели вытяжек, созданные для людей с малым достатком.

ОАО «ЭЛМАТ» осуществляет свою деятельность, как лично, так и через агентов, как на территории России, так и в Украине (реализация и техническое обслуживание шкафов вытяжных кухонных). Возможными факторами, которые могут негативно повлиять на сбыт производимой продукции является конкурентная среда (европейские и западные производители аналогичной продукции) (см. Таблица 1) [4].

Возможными действиями по уменьшению влияния конкурентов на указанных рынках является расширение ассортимента производимой и реализуемой продукции, снижение ее себестоимости, а как следствие и снижение цены отгрузки третьим лицам, создание в регионах реализации продукции пунктов сервисного обслуживания (на договорной основе) [1].

В результате проведенного анализа, можно сделать вывод, что главным направлением изменений будет укрепление своих позиций на рынке с уже существующим ассортиментом, введение системы контроля качества, повышение мотивации персонала, а так

же снижением производственных издержек. Особое внимание следует уделить маркетинговому фактору, увеличению рекламы с целью привлечения новых клиентов и расширению клиентской базы, также для ускорения и увеличения сбыта и реализации продукции.

**Таблица 1. Сравнение основных конкурентов ОАО «ЭЛИМАТ»**

Наименование конкурента	«KRONA»	«САТА»	ОАО «Кварц»
Местонахождение конкурента	Международная компания		236000, г. Калининград, ул. Мусоргского, д. 10.
Перечень основной продукции конкурента	воздухоочистители, мебель, электровентиляторы, электрокамины.		
Рынки, на которых конкурент осуществляет деятельность	Деятельность осуществляется не только на территории РФ.		Деятельность осуществляется на территории РФ.
Доля рынка, занимаемая конкурентом	≈ 13,6 %.	≈ 7,7 %.	≈ 3 %.

Правильный стратегический анализ требует понимания со стороны руководства того, на какой стадии развития находится предприятие, прежде чем решать, куда двигаться дальше. Хорошо проведенная диагностика сильных и слабых сторон деятельности предприятия дает реальную оценку его ресурсов и возможностей, а также является отправной точкой разработки стратегии [2].

#### ***Список литературы***

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание. – СПб.: Питер, 2009.
2. Кузнецов Б.Т. Стратегический менеджмент: учеб. пособие. - М.: ЮНИТИ, 2009.
3. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
4. [www.elikor.ru](http://www.elikor.ru) - ОАО «ЭЛИМАТ».

## БЛАГОТВОРИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

**Фаянс Р.Я., Цырульникова В.Э.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Как известно, благотворительность — оказание бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) помощи тем, кто в этом нуждается. Основной чертой благотворительности является добровольный выбор вида, времени и места, а также содержания помощи.

Благотворительная деятельность в России регулируется Федеральным законом №135 от 11.08.1995г. «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях». Кроме названного закона, благотворительная деятельность регулируется соответствующими положениями Конституции (ст. 39) и Гражданского кодекса. Согласно Федеральному закону, граждане и юридические лица вправе беспрепятственно осуществлять благотворительную деятельность на основе добровольности и свободы выбора ее целей.

В 1891 году американский миллионер Джон Рокфеллер впервые нанял сотрудников для управления средствами, выделенными им на благотворительные цели, а в 1913 году для этих целей был создан один из крупнейших благотворительных фондов мира — «Фонд Рокфеллера».

55% россиян ничего не знают о деятельности благотворительных организаций.

Зачастую, именно отсутствие информации о благотворительности вызывает недоверие у состоятельных людей, у банкиров и у бизнесменов, потому что они не видят конечного продукта своей благотворительной деятельности.

В свою очередь, некоммерческие организации, благотворительные фонды так заняты практической

---

\* Научный руководитель – Сусякова О.Н., к.э.н., доцент

деятельностью, что мало распространяют информации о своей работе.

Но постепенно ситуация в данной сфере изменялась. В десятки раз увеличилось количество некоммерческих организаций, помогающих людям, в сотни раз возрос объем денежных средств на эти цели, немало новых людей и организаций открыли свои программы по благотворительности и спонсорству.

Благотворительность — удел сильных людей. Сильный человек должен протянуть руку слабому и помочь ему подняться.

В настоящее время компании, осуществляющие благотворительную деятельность, не получают от государства никаких налоговых льгот. Поэтому меценатство, осуществляемое из прибыли компании, является скорее признаком альтруизма и человечности, чем коммерческим ходом. Страховщики в отличие от других организаций практически не рекламируют свои шаги в области благотворительности. В данной статье мы попробуем отобразить благотворительную деятельность нескольких компаний.

ООО СМК «Астра-Металл» активно участвует в социальных и благотворительных акциях, помогая детям-инвалидам, детям с онкозаболеваниями, медицинским учреждениям, пенсионерам и ветеранам ВОВ.

Компания всемерно способствует организации и проведению культурно-просветительских мероприятий, также оказывает социальную помощь лечебно-профилактическим учреждениям.

Страховая медицинская компания «Астра-Металл», считает спонсорство и благотворительность неотъемлемой частью своей работы, позволяющей эффективно управлять корпоративной репутацией [1].

Другой страховой компанией, широко занимающейся благотворительной деятельностью, является «Ингосстрах». В качестве примеров благотворительности можно привести следующие мероприятия.

Осенью 2012 г. «Ингосстрах» провел экологическую благотворительную акцию «Аллеи «Ингосстраха», посвященную 65-летнему Юбилею страховщика и XXII Олимпийским зимним и XI Паралимпийским зимним играм 2014 г. в г. Сочи. Акция стартовала 15 сентября в Якутске и завершилась 9 ноября в



Барнауле. За это время в крупнейших городах страны, где действуют филиалы компании, было посажено 2340 деревьев. В акции приняли участие 3000 человек: сотрудники «Ингосстраха», волонтеры Игр 2014 года в Сочи и все желающие жители городов-участников. Проект был реализован в рамках программы «Миллиард деревьев» - всемирной кампании по посадке деревьев, реализуемой в соответствии с Программой ООН по окружающей среде (ЮНЕП). Она направлена на озеленение планеты. С начала программы в 2007 году в разных странах высажено уже более 12 миллиардов деревьев.

В 2013 году «Ингосстрах» выступил партнером X Международного фестиваля «Музыкальный Эрмитаж» в Петербурге, приуроченного к году Нидерландов в России и к 250-летию Государственного Эрмитажа. Фестиваль «Музыкальный Эрмитаж» существует с 2004 года и проводится традиционно в последнюю полную неделю зимы, завершая её. Мероприятие прошло с 16 по 25 февраля 2013 года при поддержке генерального консульства Нидерландов и под патронажем директора Эрмитажа – Михаила Пиотровского [2].

Следующей компанией является ГСК «Югория», еще одна из ведущих страховых компаний России. За прошедшие 14 лет участие в благотворительных акциях и оказание спонсорской поддержки стали неотъемлемой частью деятельности компании. В компании действует ряд благотворительных программ, в том числе по оказанию помощи малообеспеченным гражданам. Среди значимых проектов по благотворительству является поддержка биатлонный спорт с 2000 года. При поддержке компании в Ханты-Мансийске состоялись: чемпионаты мира, финалы и этапы кубка мира по биатлону, чемпионат мира по летнему биатлону, соревнования IBU GRAND PRIX, чемпионат мира среди юниоров, чемпионат мира в смешанной эстафете. Также «Югория» неоднократно выступала спонсором трансляций международных соревнований по биатлону на канале «Спорт» [3].

Страховая компания «Ренессанс Жизнь» присоединилась к деятельности благотворительного фонда «Подари жизнь», который помогает детям с онкологическими и гематологическими заболеваниями. «Это наша обязанность как лидера рынка – быть социально ответственной компанией, - считает директор по продажам

страховой компании «Ренессанс Жизнь» Юрий Смышляев. - В страховании жизни гарантируется помощь в будущем, в то время как участие в благотворительности дарит надежду в настоящем». «Развивая такую важную для нашей страны идею как страхование жизни, объединяя сотни тысяч наших клиентов, мы вместе сможем сделать доброе дело и спасти многие жизни сегодня. Страхование жизни – это помощь, о которой ты должен позаботиться заранее. Но есть люди, которым нужна наша помощь уже сегодня. Это те, к кому мы опоздали прийти или те, кому мы не смогли постучать в дверь вовремя, чтобы предложить услуги страхования жизни», - в свою очередь подчеркивает президент СК «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев [4].

В рамках благотворительной деятельности СК "СОГЛАСИЕ" оказывает помощь различным детским и юношеским спортивным мероприятиям, осуществляет спонсорскую помощь ветеранам, сиротам, а так же осуществляет поддержку школ-интернатов. В 2012 году СК «Согласие» выступила официальным страховщиком и генеральным партнером благотворительного забега «Бегом за добром!».

Каждый спортсмен, как профессиональный, так и просто любитель бега, принимавший участие в благотворительном забеге, на время проведения мероприятия был застрахован СК «Согласие» от несчастного случая на 50000 рублей.

Невзирая на дождь и сильный ветер в этот субботний день, поддержать больных детей с тяжелыми заболеваниями печени и внести свою лепту в их выздоровление - 500 рублей с каждого участника соревнований - пришли несколько сотен человек.

Деятели соревнований постарались зарядить всех, кто пришел в этот день в московский парк «Сокольники» не только энергией спорта, но и добра, подарив хорошее настроение. Каждый желающий мог легко пообщаться со звездами Всероссийской федерации легкой атлетики, посмотреть выступления КВН - команды «Станция спортивная», анимацию и многое др. [5].

И напоследок о страховой компании «РЕСО-Гарантия». Благотворительная деятельность для компании давно стала хорошей традицией, а для многих сотрудников и агентов – настоящей потребностью. РЕСО-Гарантия оказывает адресную помощь различ-

ным экологическим организациям, детским фондам, научным ассоциациям.

РЕСО-Гарантия уже много лет является активным партнером Всемирного фонда Дикой природы (WWF). С каждого полиса КАСКО перечисляются средства для программы по защите климата в России.

Особое внимание РЕСО-Гарантия уделяет детям. Компания поддерживает социальные проекты и акции, которые помогают детям расти и развивать свои таланты.

Не оставлен без внимания и спорт. Так, РЕСО-Гарантия стала партнером Ассоциации гольфа России и спонсором ключевого для отечественного гольф-сообщества турнира – чемпионата России по гольфу – 2011. В течение ближайших 5 лет компания будет выступать спонсором, перечисляя 27 млн.руб. ежегодно в гольф-индустрию России. Эти средства пойдут на работу с детьми и подготовку Олимпийской сборной к выступлению на Олимпиаде 2016 года в Рио-де-Жанейро, где гольф после более чем 100-летнего перерыва снова войдет в программу соревнований [6].

Таким образом, страховые компании, помимо своей основной деятельности, активно участвуют в благотворительности, тем самым повышая свою репутацию и улучшая жизнь людей.

### *Список литературы*

1. [www.astrametall.ru](http://www.astrametall.ru) - Астра-Металл.
2. [www.ingos.ru](http://www.ingos.ru) – Ингосстрах.
3. [www.ugsk.ru](http://www.ugsk.ru) – СК «Югория».
4. [www.renlife.com](http://www.renlife.com) – «Ренессанс Жизнь».
5. [www.msk-polis.ru](http://www.msk-polis.ru) – СК «Согласие».
6. [www.reso.ru](http://www.reso.ru) – «РЕСО-Гарантия».

## РЕФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И АУДИТА

**Фаянс Р.Я.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

В условиях реформирования аудита не только в России, но и во всем мире, представляется весьма важным разработать целостную концепцию развития аудита, основанную на качественной теоретико-методологической основе. На наш взгляд, первостепенным является определение позиций по следующим вопросам:

- единство методологии бухгалтерского учета, анализа и аудита;
- взаимосвязь всех видов финансового контроля;
- усиление перспективной ориентации аудиторских проверок, позволяющих выразить мнение аудитора не только о достоверности бухгалтерской отчетности, о финансовом состоянии, но и о перспективе развития проверяемого субъекта хозяйствования;
- расширение объектов и направлений аудита с последующей интеграцией выводов.

Данная задача актуализируется еще и необходимостью сближения указанных функций управления с требованиями международных стандартов отчетности и аудита. Особо следует подчеркнуть, что при этом необходимо сохранить лучшие традиции российской бухгалтерской школы и учесть особенности структуры народного хозяйства России.

Единство методологии бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита связано с дальнейшим совершенствованием и поиском новых способов решения таких задач, как:

- ориентация на перспективы развития производства;
- формирование единой системы показателей, обеспечивающих количественно определенные оценки состояния, результатов и перспектив развития субъектов хозяйствования;
- определение причинно-следственных связей между показателями, характеризующими состояние и направления развития субъектов хозяйствования;

- обоснование эталонов оценки и ранжирования показателей; оценка уровня их существенности;
- оценка неопределенности и риска развития современного производства, учет их при составлении отчетности и ее аудиторской проверке.

По нашему мнению, важнейшей позицией концепции реформирования аудита должно явиться требование ориентации на будущее, т.е. внимание бухгалтера должно быть направлено не столько на фиксацию произошедших фактов хозяйственной деятельности и их оценку, сколько на определение возможностей субъекта хозяйствования к дальнейшему развитию, на оценку его будущего финансового состояния. Такой подход органически увязывает бухгалтерский учет и отчетность с бизнес-планированием, инвестиционной деятельностью, финансовым планированием и финансовым менеджментом. В этих условиях встает еще одна весьма важная задача - сочетание стандартов бухгалтерского учета со стандартами управления, целостной системой управления качеством. Реализация этого требования предполагает, прежде всего, более тесную увязку финансового учета, результаты которого полно учитываются при составлении отчетности, с управленческим учетом, который определяет состояние, качество, движение и уровень использования основных факторов производства - производственных, материально-энергетических, трудовых, информационных (интеллектуальных). Оценка качественных и количественных потенциальных возможностей, ресурсов производства позволяет оценить перспективы роста производства и повышения его эффективности и обосновать инвестиции, которые необходимы для достижения поставленных задач.

Реализация перспективных возможностей развития организации предполагает соответствующий подход к организации бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита. В бухгалтерском учете - это отражение резервов производственных мощностей и затрат по их обслуживанию, в экономическом анализе - новые подходы к оценке целесообразности затрат и уровня использования ресурсов, в аудите - большее внимание к выражению мнения об устойчивости

развития (реализация принципа непрерывности функционирования субъекта хозяйствования).

Ориентация экономического анализа и аудита на обеспечение перспективы развития субъекта хозяйствования предполагает совершенствование теоретико-методологической основы и инструментария, обеспечивающего единство операционной (текущей) финансовой и инвестиционной деятельности; оперативных, текущих и стратегических методов учета и анализа; изменения соотношений внутрипроизводственной, отдельной отчетности юридического лица и консолидированной отчетности.

Одним из наиболее важных методологических вопросов развития экономического анализа и аудита является формирование системы показателей, которые становятся объектом учета, анализа и управления. Так, актуальны дополнительные задачи по формированию системы показателей деятельности организаций, в частности привлечению неучетной информации, прежде всего маркетинговой и финансовой. Требуется также более четкое отражение динамики изменения показателей - включение стратегического уровня показателей и основных этапов приближения к ним, что становится принципиальным при определении перспектив развития организации.

### ***Список литературы***

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник.- 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2012.
2. Ворст Й., Ревентлоу П. Экономика фирмы – М.: Высшая школа, 2012.
3. Курс общей экономической теории / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича – СПб.: СПбУЭиФ, 2013.
4. Савицкая Г.В. Экономический анализ - М.: Новое знание, 2013.
5. Экономический анализ: учебник для вузов. / Под ред. Гиляровой Л.Т. - М: ЮНИТИ, 2012.

# **ВЛИЯНИЕ МЕТОДОВ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ПО ОСНОВНЫМ СРЕДСТВАМ НА НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ**

**Филиппова Е.С.**

**Белова Е.Л., к.э.н., доцент**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Налог на прибыль организаций является одним из федеральных налогов в Российской Федерации. Его базовая ставка составляет 20%: 2 % перечисляются в федеральный бюджет, а 18% - в региональный. Объектом налогообложения по данному налогу признается прибыль, полученная организацией, т.е. полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов. Амортизационные отчисления относятся к расходам, связанным с производством и (или) реализацией, которые уменьшают полученные доходы в целях определения прибыли организации [1]. Учитывая, что налог на прибыль является значительным для российских организаций, проверим, влияет ли выбранный метод начисления амортизации по основным средствам на уменьшение налогооблагаемой прибыли.

Амортизация представляет собой способность основных средств (далее ОС) переносить свою стоимость частями на выпускаемую продукцию, принимая участие в её производстве в течение нескольких лет или производственных циклов. Таким образом, с помощью амортизации организации имеют возможность возместить суммы, потраченные на приобретение ОС с помощью выручки от продажи.

Процесс начисления амортизации зависит от срока полезного использования объекта ОС и определяется по каждому такому объекту отдельно [2].

Срок полезного использования определяется в момент ввода ОС в эксплуатацию в соответствии с Классификацией ОС, согласно которой всё имущество, подлежащее амортизации, разбито на 10 амортизационных групп, у каждой из которых свой срок полезного использования:

I группа — от 1 до 2-х лет;

II группа — от 2-х до 3-х лет;

- III группа — от 3-х до 5-ти лет;
- IV группа — от 5-ти до 7-ми лет;
- V группа — от 7-ми до 10-ти лет;
- VI группа — от 10-ти до 15-ти лет;
- VII группа — от 15-ти до 20-ти лет;
- VIII группа — от 20-ти до 25-ти лет;
- IX группа — от 25-ти до 30-ти лет;
- X группа — от 30-ти лет [1].

Организация сама определяет, к какой группе относится ОС, принятое в эксплуатацию, и выбирает срок полезного использования, на основании которого уже происходит расчет амортизационных отчислений. Начисление амортизации начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем ввода конкретного ОС в эксплуатацию, и прекращается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем его выбытия.

Приостанавливать начисление амортизации в течении срока полезного использования нельзя, за исключением случаев, когда объект находится на реконструкции или модернизации более 12 месяцев и консервируется на срок более 3-х месяцев.

Амортизация не начисляется на объекты ОС, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются:

- земельные участки;
- объекты природопользования;
- объекты, отнесенные к музейным предметам и музейным коллекциям, и др. [4].

Амортизация ОС помимо бухгалтерского учета, используется так же и в налоговом учете. В отличие от международной практики в российском законодательстве по бухгалтерскому учету ОС амортизация носит формальный характер, так как характеризует только законодательно установленные лимиты амортизационных отчислений, позволяющие сократить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. В налоговом учете организация может выбрать один из двух методов начисления амортизации:

1. линейный;
2. нелинейный.

Выбранный способ начисления амортизации для целей налогообложения необходимо применять в течение всего срока службы



объекта ОС. Амортизация для целей налогообложения начисляется отдельно по каждой амортизационной группе (подгруппе) при применении нелинейного метода начисления амортизации или отдельно по каждому объекту амортизируемого имущества при применении линейного метода начисления амортизации [3].

Рассмотрим расчет амортизационных отчислений различными методами начисления амортизации и их влияние на изменение налога на прибыль организации на примере зарядного устройства (введен в эксплуатацию 30.12.2009г., срок полезного использования 5 лет, первоначальная стоимость 22944,50 руб.), которое применяется в ЗАО «Картон-Полиграф» г. Калуги. Рассматриваемое оборудование относится к третьей амортизационной группе, поэтому норма амортизации составляет 5,6. Расчет амортизации линейным и нелинейным методами в налоговом учете представлен в Таблицах 1-2.

**Таблица 1. Расчет амортизации линейным методом, применяемым в налоговом учете Российской Федерации**

Показатель	Расчет
Сумма амортизации в год	$22944,50 / 5 = 4588,90$ руб.
Норма амортизации	$4588,90 / 22944,50 * 100\% = 20\%$
Сумма амортизации в месяц	$4588,90 / 12 = 382,41$ руб.
Сумма амортизации в квартал	$382,41 * 3 = 1147,23$ руб.

При линейном способе начисления амортизации сумма ежемесячных отчислений составит 382,41 руб. (4588,92 руб. в год).

При нелинейном методе ежегодная сумма амортизации составит:

- 1 год – 11453,89 руб. в год;
- 2 год – 11490,61 руб. в год;
- 3 год – 872,66 руб. в год.

Начиная с мая 2013 г., суммарный баланс третьей амортизационной группы, в которую входит и рассматриваемое оборудование стал менее 20000 рублей, поэтому значение суммарного баланса будет отнесено на внереализационные расходы текущего периода. Следовательно, на всю остаточную стоимость будет уменьшена налогооблагаемая база по налогу на прибыль.

**Таблица 2. Расчет амортизации нелинейным методом, применяемым в налоговом учете Российской Федерации**

**Руб.**

Год	Месяц	Показатели	
		Остаточная стоимость оборудования	Ежемесячная сумма амортизации
I	0	22944,50	-
	1	21659,61	1284,89
	2	20446,67	1212,94
	3	19301,66	1145,01
	4	18220,77	1080,89
	5	17200,41	1020,36
	6	16237,19	963,22
	7	15327,91	909,28
	8	14469,55	858,36
	9	13659,26	810,29
	10	12894,34	764,92
	11	12172,26	722,08
	12	11490,61	681,65
...	...	...	...
IV	37	2720,45	161,38
	38	2568,10	152,35
	39	2424,29	143,81
	40	2288,53	135,76

На основе полученных данных рассчитаем экономию по налогу на прибыль при каждом из рассматриваемых методов начисления амортизации (см Таблица 3).

Таким образом, по полученным результатам, очевидно, что наиболее предпочтительным вариантом начисления амортизации в целях налогового учета для организации является нелинейный метод, поскольку он позволяет быстрее списывать стоимость основных средств на расходы, тем самым уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

**Таблица 3. Суммы налога на прибыль организации****Руб.**

Годы	Сумма экономии на налоге на прибыль	
	линейный метод, руб.	нелинейный метод, руб.
1	917,78	2290,78
2	917,78	1147,22
3	917,78	574,53
4	917,78	576,37
5	917,78	-
ВСЕГО за 5 лет	4588,90	4588,90

Если организация принимает решение о выборе наиболее выгодных с точки зрения налогообложения методов начисления амортизации, то это существенно осложнит ведение бухгалтерского и налогового учета. Как известно, расчет амортизации в бухгалтерском и налоговом учете совпадает при определенных условиях, одним из которых является линейный способ начисления амортизации. Организации необходимо сделать выбор: экономить на уплате налога на прибыль, но при этом различно вести расчет амортизации в бухгалтерском и налоговом учете или идентично рассчитывать амортизацию, но при этом снизить трудоемкость учетных работ. При современной автоматизации учетного процесса удобнее и выгоднее все-таки экономить, особенно при наличии у организации значительного числа дорогостоящего оборудования.

### ***Список литературы***

1. Налоговый кодекс Российской Федерации II часть от 5.08.2000г. №117-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.12.2013г. №416-ФЗ).
2. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001г. №26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (в ред. Приказа Минфина РФ от 24.12.2010г. №186н).
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник . – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2013.

4. [www.klerk.ru](http://www.klerk.ru) – Все о бухгалтерском учете, менеджменте, налоговом праве, банках, 1С и программах автоматизации.

## **ПРОГРАММНЫЙ БЮДЖЕТ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН**

**Хадиятулина Т.А.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Важнейшее место в финансовой системе каждого государства занимает бюджет. Республиканский бюджет - это денежный фонд, который используется правительством для финансирования своей деятельности, с помощью которого государство воздействует на экономические процессы.

Именно с помощью бюджета субъект обладает возможностью сосредотачивать финансовые ресурсы на главных участках социально-экономического развития, с помощью бюджета происходит перераспределение дохода между отраслями, территориями, областями общественной деятельности. Вместе с тем, представляя экономические процессы, которые протекают в структурных звеньях экономики, бюджет передает четкую картину того, как поступают в распоряжение государства финансовые ресурсы от разных субъектов хозяйствования.

Таким образом, при верном подходе бюджет объективно может быть не просто средством государственного экономического регулирования, он может, очевидно, повлиять на повышение экономики и социальной сферы, рост темпов научно-технического прогресса, развитие и совершенствование материально-технической базы общественного хозяйства. Но здесь следует подчеркнуть, что проявление свойств, которые присущи бюджету, его применение в качестве инструмента распределения и контроля возможно только в процессе человеческой деятельности, что находит свое выражение в создаваемом государством бюджетном механизме, который является конкретным выражением бюджетной политики.

---

\* Научный руководитель – Сергиенко Н.С., к.э.н.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации и действующим законодательством Российской Федерации о разграничении расходных полномочий к компетенции органов государственной власти и местного самоуправления отнесено решение значительного круга вопросов в сферах социальной политики, образования, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта, жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства, в существенной степени определяющих качество жизни граждан, которые проживают на соответствующей территории.

Масштаб и значимость данных вопросов требует от финансовых органов местной власти продуманного и эффективного управления бюджетными средствами, так как от их рационального привлечения и грамотного использования будет зависеть будущее данной территории.

В 2010 году началась работа по преобразованию федерального бюджета из преимущественно непрограммного (более 90% непрограммных расходов) в преимущественно программный вид. 28 июня 2012 года Президент Российской Федерации огласил послание о Бюджетной политике в 2013–2015 годах, где установлена одна из приоритетных задач реализации бюджетной политики на 2013 год — переход к «программному бюджету».

Программный бюджет — это выражение финансового обеспечения программ, это не распределение по ведомствам, а распределение именно по программам. Целесообразно, управление бюджетом, управление функционирования органов власти идет в проекте ключе. Если до этого программы действовали отдельно от бюджета, осуществлялось управление портфелем ведомства, то ныне будет осуществляться управление программами. Все приложения к бюджету по расходам имеют программный характер.

Программы являются, по сути, «матрицей» для разработки соответствующих программ в субъектах Российской Федерации. От согласованности мероприятий, которые включены в республиканские и федеральные программы, будет зависеть получение республикой целевых субсидий.

Рассмотрим переход на программный бюджет субъекта Российской Федерации, а именно Республики Татарстан. Татарстан — один из наиболее развитых в экономическом отношении регионов России. Республика развернута в центре крупного индустриально-

го района Российской Федерации, на пересечении важнейших магистралей, которые соединяют восток и запад, север и юг страны.

Татарстан является шестым по объёмам производства и одним из наиболее экономически развитых регионов России. В 2013 году валовый региональный продукт республики составил 1 трлн. 520 млрд. рублей. Доля Республики Татарстан в общероссийском производстве составляет (в %): полиэтилен — 51,9; каучуки синтетические — 41,9; шины — 33,6; автомобили грузовые — 30,5; синтетические моющие средства — 12,1; нефть — 6,6; картон — 4,5. Республика Татарстан, используя 2,2% сельхозугодий России, производит около 5% сельхозпродукции страны.

Также следует отметить, что Республика Татарстан обладает богатыми природными ресурсами, мощной и диверсифицированной промышленностью, высоким интеллектуальным потенциалом и квалифицированной рабочей силой.

За последние годы в республике успешно реализован широкий перечень мероприятий и проведена работа по улучшению качества управления общественными финансами Республики Татарстан, оптимизации системы управления бюджетными ресурсами и повышению эффективности расходов бюджета, внедрению современных методов и технологий управления региональными финансами.

В 2008 году доля программных расходов бюджета Республики Татарстан составила 30% от общего объема расходов бюджета республики, в 2009 году – 50%, в 2010 году – 75%, в 2011 году – 77%, в 2012 году – 79%, в 2013 году – 80%.

Республика Татарстан последовательно переходит к формированию бюджета в формате государственных программ. В представленном законопроекте на 2014 год предусмотрены расходы на реализацию мероприятий по семи государственным программам, которые были утверждены Правительством республики, в объеме 23 миллиарда 189 миллионов рублей.

В состав государственных программ вошли все ранее действующие долгосрочные и ведомственные целевые программы, которые направлены на решение приоритетных задач социально-экономической политики Республики Татарстан. Среди них:

– государственная программа «Развитие образования и науки на 2014-2020 годы»;

– государственная программа «Развитие культуры Республики Татарстан на 2014-2020 годы»;

– государственная программа «Сохранение, изучение и развитие государственных языков Республики Татарстан и других языков в Республике Татарстан».

В целях укрепления межнациональных отношений разработаны новые государственные программы:

– «Реализация концепции государственной национальной политики в Республике Татарстан» (в бюджете на 2014 год предусмотрено 39,3 млн. рублей);

– «Сохранение национальной идентичности татарского народа» (в бюджете на 2014 год предусмотрено 33,5 млн. рублей);

Также будет продолжена реализация таких социально-значимых программ, как:

– Стратегия развития образования в Республике Татарстан на 2010-2015 годы «Килэчэк» - «Будущее» (В 2014 году в бюджете Республики предусматривается финансирование около 2 млрд. руб.;

– Программа «Молодежь Татарстана» (115,5 млн. руб.);

– Программа отдыха, оздоровления, занятости детей и молодежи (1,1 млрд. руб.). Реализация вышеперечисленных программных мероприятий будет способствовать достижению социальных показателей прогноза.

Актуальным является вопрос качества разработки программ, своевременности их принятия и корректировки с учетом планируемых бюджетных ассигнований. Необходимость работы по формированию государственных программ и их значимость в повышении эффективности деятельности органов государственной власти не вызывает сомнений.

Формирование системы целей, которые увязаны со стратегическими направлениями развития республики, мероприятий по их достижению направлено не только на соблюдение формата «программного бюджета», а в первую очередь – на повышение результативности государственного управления и эффективности бюджетных расходов.

Применяемая сегодня в Республике программно-целевая концепция финансирования построена на системном подходе, который включает в себя:

– группировку расходов, которые связаны с достижением конкретного результата, в одну государственную программу вне зависимости от количества исполнителей мероприятий программы;

– разработку измеримых индикаторов достижения результатов и оценку их выполнения с целью оценки эффективности бюджетных расходов.

Программный подход к реализации государственной политики позволяет повысить эффективность управленческих решений, которые принимаются в целях социально-экономического развития Республики Татарстан.

Как показало исследование, программный бюджет представляет собой новый инструмент управления расходами. Большую проблему составляет разработка подходов к формированию новой бюджетной классификации, способной в полном объеме отразить все направления расходов, которые укладываются в программы. Только корректировка бюджетной классификации не способна раскрыть сложность подходов в обеспечении полного бюджетного учета.

Внедрение программного бюджета предполагает также и изменение порядка составления, утверждения и исполнения бюджетов, и системы бюджетной отчетности, внедрение новых форм и видов государственного и муниципального финансового контроля.

Можно отметить, что сам по себе программный бюджет лишь создает необходимые предпосылки для полномасштабного внедрения программно-целевых методов деятельности органов исполнительной власти. Эффективность программного бюджета как одного из инструментов реализации государственной и муниципальной политики будет определяться результатами комплексной реформы государственного и муниципального управления.

### ***Список литературы***

1. Конституция Российской Федерации.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
3. Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 28.06.2012г. «О бюджетной политике в 2013-2015 годах».



4. Иванчина Е.Н. Актуальность перехода к программному бюджету на региональном и местном уровнях. // Финансы, 2011. - №11. - с.79.

5. Кулаченко Г.М. О внедрении программного бюджета. // Финансы, 2013. - №2. - с. 16-21.

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Харчева С.А.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

В условиях формирования рыночной модели хозяйствования инвестиционные ресурсы распределяются между регионами крайне неравномерно, в основном концентрируясь в крупных мегаполисах. Таким образом, большинство регионов, в том числе промышленно-аграрных, не имеют возможности в полной мере использовать сформировавшийся инвестиционный потенциал. Вместе с тем активизация региональной инвестиционной политики объясняется попыткой формирования более благоприятного инвестиционного климата, обеспечивающего приток инвестиций в регион, что позволит повышать его конкурентоспособность по сравнению с другими субъектами РФ.

В целом, инвестиционную привлекательность региона можно определить как интегральную характеристику среды инвестирования, которая формируется на основе оценки инвестиционного климата, потенциала и риска, отражающее субъективное восприятие субъекта потенциальным инвестором.

На сегодняшний день существует множество методик оценки инвестиционной привлекательности региона, но хотелось бы обратить внимание на лишь некоторые из них: метод суммы мест и метод многомерной средней. Данные методы мы будем использовать для определения статуса Калужской области среди других регио-

---

\* Научный руководитель: Губанова Е.В., к.э.н.

нов ЦФО (кроме Московской области и г. Москва). (см Таблица 1) [1]

**Таблица 1. Расчет рейтинга инвестиционной привлекательности регионов ЦФО методом суммы мест**

Область	Балл	Место	Область	Балл	Место
Белгородская	0,499	2	Липецкая	0,489	3
Брянская	0,348	14	Орловская	0,363	13
Владимирская	0,422	6	Рязанская	0,375	12
Воронежская	0,503	1	Смоленская	0,418	7
Ивановская	0,401	8	Тамбовская	0,39	9
Калужская	0,309	15	Тверская	0,278	16
Костромская	0,453	5	Тульская	0,388	10
Курская	0,488	4	Ярославская	0,384	11

При подсчете рейтинга Воронежская, Белгородская и Липецкая области заняли соответственно 1, 2 и 3 места (им были присвоены 0,503; 0,499; 0,489 балла соответственно). Калужская область заняла 15 место (0,309). Самый низкий балл получила Тверская область – 16 место (0,278). Для сравнения, если бы мы рассчитали балл для г. Москва, он бы составил 1,067. [2]

Теперь используем второй метод – методу многомерной средней. Этот метод считается более точным, так как уменьшает количество погрешностей, возникших при подсчете с помощью метода суммы мест. Он заключается в том, что по каждому показателю, характеризующему потенциал, вычисляется средняя величина по ЦФО, а показатели каждого региона соотносятся с ней. Так, каждый регион получает по каждому показателю свой коэффициент, из которых на заключительном этапе рассчитывается средний. Чем выше средняя оценка, тем выше рейтинг.

Интегральное значение инвестиционной привлекательности регионов определяем путем сведения отобранных значимых душевых, долевых и темповых показателей по формуле многомерной средней.

По каждому показателю всем регионам было присвоено место, в соответствии с их значениями по данному показателю, т.е. значение от 1 до 16. Затем, получив совокупность мест для каждого

конкретного района в расчетной таблице, мы провели ранжирование все районы по значениям, полученным путем усреднения ранее полученных мест по каждому показателю (см Таблица 2).

**Таблица 2. Расчет рейтинга инвестиционной привлекательности регионов ЦФО методом многомерной средней**

Области	Воронежская	Липецкая	Курская	Белгородская	Костромская	Владимирская	Тамбовская	Калужская	Ивановская	Брянская	Ярославская	Рязанская	Тульская	Смоленская	Тверская	Орловская
Рейтинг области	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
А	6	10	11	15	2	5	1	14	12	3	16	9	4	7	13	8
Б	2	6	4	8	3	1	9	10	3	15	14	7	12	5	13	16
В	1	12	8	2	13	4	14	5	6	10	3	11	16	7	9	15
Г	4	1	13	5	7	16	3	12	6	5	11	2	14	9	8	10
Д	3	10	9	12	8	4	16	13	7	1	11	15	5	2	6	14
Е	5	6	4	3	1	7	11	10	8	2	16	14	9	12	15	13
Ж	15	4	11	8	3	14	16	9	12	6	10	2	1	5	13	7
З	7	8	4	2	11	3	13	10	5	1	6	9	15	16	12	14
И	2	5	4	13	6	3	11	1	12	7	10	15	8	14	9	16
К	5	1	3	4	12	10	9	14	7	6	8	2	11	15	13	16
Л	11	9	3	4	6	8	13	5	2	15	12	16	7	10	1	14
М	2	9	8	13	11	5	3	1	10	4	12	14	16	6	15	7
Н	7	10	9	6	14	15	3	12	1	2	8	13	4	11	16	5
О	2	3	16	14	5	13	15	9	4	7	12	1	6	8	10	11
П	4	6	2	12	3	10	16	5	13	1	14	8	9	11	7	15
Р	15	5	7	6	1	3	4	10	13	11	2	16	9	14	12	8
С	8	12	5	2	11	9	4	14	10	2	7	16	3	6	13	15
Т	10	8	7	3	4	2	5	11	9	12	6	15	1	14	13	16
У	3	6	7	4	11	10	8	15	1	14	5	2	13	12	16	9

А - Индекс промышленного производства в % к январю-августу 2012г., Б - скот и птица на убой (в живом весе), В – молоко, Г – яйца, Д - Объем работ, выполненных по виду деятельности "Строительство" в % к январю-августу 2012г., Е - введено, тыс кв м общей площади,

Ж - в % к январю-августу 2012г., З - Оборот розничной торговли в % к январю-августу 2012г., И - Объем платных услуг населению в % к январю-августу 2012г., К - Индексы потребительских цен на т/у - август 2013г. в % к декабрю 2012г., Л - Уровень безработицы (по МОТ) в среднем в июне-августе 2013г. В %, М - Реальные денежные доходы - июль 2013г. в % к июлю 2102г., Н - Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в июле 2013г., руб, О - в % к июлю 2012, П - Просроченная задолженность по заработной плате на 1 сентября 2103г. млн.руб, Р - Родившихся, С - Умерших, Т - естественный прирост(+), убыль (-), У - Миграционный прирост (+), убыль (-) населения в январе-июле 2013г., человек

В результате проведенного анализа наивысший балл получила Воронежская область. Неплохие показатели у Липецкой области, Курской и Белгородской областей и они занимают соответственно 2, 3 и 4 позиции. Замыкает первую пятерку Костромская область.

Калужская область заняла 8 позицию, что весьма неплохо. Самый низкий инвестиционный потенциал выявлен у Смоленской, Тверской, Орловской областей.

Сопоставим рейтинги, полученные нами в исследовании с рейтингом, составленным ЗАО «Эксперт РА» в качестве характеристики инвестиционного потенциала регионов за 2012-2013 года. По этим данным Калужская область относится к группе 3В1, то есть характеризуется пониженным потенциалом и умеренным риском. К этой же группе относят Брянскую, Владимирскую, Ивановскую, Курскую, Рязанскую, Смоленскую, Тверскую, Тульскую и Ярославскую область. Причем из всех вышеперечисленных областей Калужская область обладает наиболее высокой оценкой инвестиционного потенциала – 0,978% и уровнем риска 0,255, что является средним показателем в ЦФО. Самый высокий статус среди регионов, входящих в состав ЦФО (исключая Москву и Московскую область) занимает Белгородская область, которая относится к группе 2А, то есть обладает средним потенциалом и минимальным риском. Самая низкая оценка среди данных 16 регионов дана Костромской и Орловской областям – 3В2, что означает незначительный потенциал и умеренный риск.

Проведенный анализ инвестиционной привлекательности регионов рядом методик показал, что на данный момент Калужская область занимает достаточно среднюю позицию среди других регионов ЦФО: ее нельзя отнести к лидерам, но и было бы неправильно отнести ее к отстающим регионам. Это означает, что на данный момент в области есть определенные проблемы, к наибо-

лее важным из которых стоит отнести: высокий уровень налогообложения; достаточно высокий уровень криминализации в экономической сфере; недостаточно проработанная правовая база, которая детально регламентировала бы правоотношения хозяйствующих субъектов в инвестиционной сфере; дефицит профессиональных руководящих кадров в регионе; трудовая миграция населения; дефицит бюджета.

Но, несмотря на все перечисленные недостатки, у Калужской области есть масса преимуществ перед другими регионами, а именно: расположение в Центральном Федеральном округе и близость к столице; опыт в привлечении крупных международных инвесторов более 5 лет; наличие необходимых водных, земельных и энергетических ресурсов; относительное увеличение доходов населения, рост совокупного спроса; наличие высококвалифицированной и относительно дешевой рабочей силы; развитие инфраструктуры. [3]

Исходя из проведенного исследования, хочется отметить, что Калужской области еще есть к чему стремиться и, судя по проводимой в области политике, Правительство принимает необходимые меры по улучшению ее инвестиционного потенциала. В результате мы видим, что на данный момент Калужская область заняла 4 место по России по привлечению иностранных инвесторов, что немаловажно на современном этапе развития общества. Будем надеяться, что такие меры не приведут к переливу капитала за границу и окончательному подавлению местного производства.

### ***Список литературы***

1. Блюм Е.А. Обзор методик оценки инвестиционного потенциала региона // Молодой ученый. — 2013. — №7. — С. 137-141.
2. Урсулов А. Идея для прорыва // Калужский бизнес-журнал. — 2012. — №2. — С. 48.
3. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) - Федеральная служба государственной статистики.

## **СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В КАЛУЖСКОМ РЕГИОНЕ: ОТРАСЛИ РЕАЛИЗАЦИИ, ПРЕИМУЩЕСТВА, ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Хахалин Д.И.**

**Александров Е.Л., к.пед.н.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Одной из важных особенностей современного экономического развития является усиление социальной составляющей бизнеса. В середине прошлого века в развитых странах, а в начале нынешнего и в России, предпринимательское сообщество пришло к пониманию необходимости внедрения этического принципа в деятельность крупных компаний. Понятия «корпоративная социальная ответственность», «социально-ответственное поведение бизнеса» прочно вошли в экономический словарь и означают добровольный вклад бизнеса в развитие социально-экономической сферы общества.

Практика социально-ответственного ведения бизнеса получила достаточно подробное освещение в работах отечественных авторов А.Н. Аверина, К.Д. Буслова, В.А Дмитриева, Ю.Д. Красовского, С.П. Перегудова и др. [1] Во многих исследованиях подчеркивается, что на начальном этапе рыночных преобразований в нашей стране деловые круги были не готовы принять на себя какие-либо корпоративные социальные обязательства. Однако по мере стабилизации экономики социально-ответственное поведение становится неотъемлемой частью функционирования многих компаний, что отражает "Социальная хартия российского бизнеса" (по данным на начало 2013 г., к ней присоединилось более 200 организаций с общей численностью более 6 млн. работников [2]).

На уровне Калужского региона социально-ориентированная деятельность крупного бизнеса как научная проблема до настоящего времени не рассматривалась. В этой связи представляет определенный интерес изучение хозяйственных сфер, преимуществ и перспектив социально-ответственного

поведения отечественных и зарубежных компаний, дислоцирующихся на территории нашей области.

Как и на общенациональном уровне, в Калужском крае на начальном этапе рыночных преобразований о проведении сколь-нибудь последовательной социально-ответственной политики небольшого числа бизнес структур не приходится вести речь. На рубеже первых двух десятилетий текущего столетия происходит укрепление позиций, пришедших в регион крупных зарубежных и отечественных инвесторов. С этого времени в их хозяйственной практике начинает прослеживаться тенденция к социализации бизнеса.

Какая компания обладает статусом «социально-ответственная»? В каких конкретно отраслях экономики Калужского региона осуществляется социально-ответственное поведение бизнеса? Отвечая на первый вопрос, укажем, что это такая компания, которая не только обеспечивает производство и реализацию качественной продукции, либо услуг, добросовестно платит налоги, соблюдает социальные обязательства по отношению к своим сотрудникам, не наносит вреда окружающей среде, но и разрабатывает и активно реализует общественно значимые программы. Что касается отраслей реализации, то это, в первую очередь, развитие социальной сферы, в частности, содействие детским учреждениям здравоохранения и образования. В качестве примера можно привести пивоваренную южноафриканскую корпорацию ООО «САБМиллер РУС» – одну из первых в регионе, осуществлявших систематическую благотворительную помощь детским учреждениям. Так, только в период с 2004 по 2008 гг. компания вложила более 24 млн. руб. в социальный сектор: восстановлен, отремонтирован и получил рентгеновское оборудование детский противотуберкулезный санаторий, построено два детских спортивных центра в Калуге. А французская компания Л'ореаль в период 2009-2011 гг. оказала социальную поддержку 39 детским учреждениям. В частности, в 8 детских домах, 2 социальных приютах для детей и 3 школах-интернатах ряда районов региона кабинеты логопеда и психолога были оснащены современными методическими пособиями, аудиовизуальными средствами, компьютерным программным обеспечением. В трех детских учреждениях (школа-интернат «Надежда», Обнинск, Азаровский детский дом и дом ребенка, Калуга) волон-

теры компании оборудовали комнаты социальной бытовой адаптации. Продолжая этот ряд, отметим швейцарскую фирму «Нестле», которая в течение 2012-2013 гг. передала в дар Боровской районной больнице высокотехнологичное оборудование, современный автомобиль скорой медицинской помощи на общую сумму 3,5 млн. руб., а также оказала шефскую помощь детскому саду «Сказка». За тот же период сотрудники немецкого автоконцерна «ФОЛЬКСВАГЕН Групп Рус» неоднократно проводили благотворительные акции (кулинарные мастер-классы, передача одежды, обуви, игрушек, настольных игр) для воспитанников школы-интерната с. Подборки Козельского района. Среди калужских предприятий следует выделить акционерное общество «Эликор». На протяжении длительного времени оно оказывает помощь социально-значимым районным учреждениям, среди которых средняя школа № 50, детский дом «Бережок», детский подростковый клуб «Правобережье», клуб юных космонавтов, филиал городской детской поликлиники.

В ряду отраслей хозяйства, где реализуется этический принцип в деятельности бизнеса, следует выделить такую общественно важную сферу, как строительная индустрия, роль которой становится все более заметной в связи с притоком инвестиций в Калужский регион. Возрастают объемы капитального, коммерческого, особенно жилищного строительства, причем как по инициативе государственных, так и частных структур (осуществление принципа государственно-частного партнерства (ГЧП)). В рамках реализации приоритетного национального проекта «Доступное жилье – гражданам России» Правительство Калужской области утвердило долгосрочную целевую программу развития жилищного строительства до 2015 г. [3] Социально-значимыми целями указанной программы являются создание условий для развития массового строительства жилья экономкласса, оптимизация порядка предоставления земель под малоэтажное строительство и индивидуальное строительство, обеспечение жильем молодых семей. Еще одним примером в рамках означенного проекта является совместная жилищная программа, разрабатываемая администрацией Калужской области и «Сбербанком», а также застройщиками и ведущими работодателями. [4] Принятие и реализация программы с использованием особых условий ипотечного кредитования (пони-



женная ипотечная ставка – от 10,5%, срок кредитования – до 30 лет, первоначальный взнос – 10%) сделает доступным улучшение жилищных условий для ценных специалистов организаций региона. Среди частнопредпринимательских структур отрасли, следующих принципам социально-ответственного бизнеса, отметим Группу Компаний «Бородино». В принятой еще в 2007г. корпоративной программе «Возрождение российских городов. От политики выживания – к развитию перспектив» эта компания совместно с партнером ОАО «Оборонпромстрой» стремится к кардинальному изменению благосостояния и качества жизни населения Медынского района на основе развития производственной и социальной инфраструктуры. Возведенные социальные объекты Группы: комплекс обслуживания (АЗС, мойка, гостиница, рынок) с площадью застройки 7,5 тыс. кв.м., торгово-развлекательный центр с площадью застройки 3,5 тыс. кв.м. и жилой микрорайон (бизнес уровня по ценам массовой застройки) с детским садом – 10 тыс. кв.м., позволили создать дополнительно 500 рабочих мест. [5] В число западных инвесторов, успешно реализующих социальные проекты на региональном уровне, входит финская компания «Рууки Рус». В настоящее время этой компании принадлежат два крупных завода в Обнинске и Балабанове, которые давно уже стали одними из флагманов российской металло- и строительной индустрии. Благодаря продукции этих предприятий регион получил возможность быстро и качественно решать практически любые общественно значимые инфраструктурные задачи. Это крупнейший торгово-развлекательный центр «Калуга-XXI век», построенный при помощи современных технологий компании, спортивные и производственные комплексы на базе быстровозводимых систем «Спайдер».

Прослеживая далее развитие краевого аграрно-промышленного комплекса, следует остановиться на мерах социальной поддержки сельского населения, осуществляемых на основе ГЧП. Так, в соответствии с программой «Социальное развитие села Калужской области до 2013 года» в 2013г. на выделенные из бюджетов всех уровней и внебюджетных источников 232,916 млн. руб.:

- построено 26,35 км уличных газопроводов и 21,97 км локальных сетей водопровода;

- проведена реконструкция школы на 90 учащихся в с. Хотьково Думиничского района;

- предоставлены социальные выплаты 84 семьям, проживающим в сельской местности, в том числе 54 молодым семьям и молодым специалистам;

- за счет социальных выплат с привлечением средств граждан приобретено и построено 5,38 тыс. кв. м жилья, из них 3,1 тыс. кв. м для молодых семей и молодых специалистов. [6]

Немногочисленны пока примеры социального поведения частнопредпринимательских структур в сельском хозяйстве нашего региона, тем показательнее в этом плане усилия руководителей ООО «Калужская Нива» (агропредприятие расположено в Перемышльском, Мосальском, Ферзиковском районах и специализируется на производстве молока, кормов, выращивании картофеля европейской селекции, численность персонала – 254 чел.). В целях повышения профессионального уровня всем работникам «Калужской Нивы» предоставляется возможность прохождения обучения и стажировки в растениеводческих и животноводческих предприятиях России и Германии. На базе предприятия проводятся районные «Дни молока», слеты молодых специалистов района с участием представителей сельхозпредприятий региона. «Калужская Нива» приняла активное участие в Госпрограмме «Социальное развитие села до 2012 года». За последние два года 17 работников хозяйства получили собственное жилье. Молодые специалисты предприятия получают выплаты по губернаторской программе поддержки кадрового резерва. [7]

Рамки статьи не позволяют рассмотреть социально-ответственное поведение бизнеса в ряде других сфер, например, логистика, фармацевтика, но и приводимые примеры свидетельствуют о готовности деловых кругов в нашем регионе брать на себя социальные обязательства перед обществом.

Следует отметить, что деятельность в области корпоративной социальной ответственности воспринимается как прагматичное направление регионального бизнеса и является одним из инструментов, который позволяет:

- формировать комфортную социальную среду, облегчающую условия ведения бизнеса и привлечение клиентов, потребителей своей продукции;
- укрепить репутацию компании, что повышает ее привлекательность как работодателя;
- повысить производительность труда персонала и качество продукта (услуги);
- сократить издержки взаимодействия с органами власти.

Добавим к этому, что наличие социальных программ, спонсорская деятельность, налаживание партнерских отношений с государственными структурами, местным сообществом все в большей степени влияют на деловую репутацию компании, определяют ее инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность.

Подводя итоги, укажем, что в настоящее время для ряда компаний, осуществляющих свою деятельность в той или иной отрасли региональной экономики, участие в социально значимых программах становится неотъемлемой частью их имиджа. В перспективе количество бизнесменов, принимающих на себя широкие социальные обязательства, будет только возрастать. Это связано главным образом с нехваткой ресурсов государственного бюджета для проведения той социальной политики, которую ожидает общество, и растущей ролью крупного бизнеса в хозяйственном развитии области. Как представляется, серьезные преимущества в конкурентной борьбе получают те компании, которые будут в своей деятельности придерживаться этических принципов, например, должное качество товаров и услуг, высокий уровень безопасности производства, нормальные условия работы персонала, бережное отношение к окружающей среде.

### ***Список литературы***

1. Постановление Правительства Калужской области от 22.04.2011г. №226 «Об утверждении долгосрочной целевой программы «Стимулирование развития жилищного строительства на территории Калужской области» на 2011-2015 гг.».
2. Аверин А.Н. Социальная политика и социальная ответственность предприятия. - М.: Альфа-Пресс 2008.

3. Дмитриев В.А. Корпоративная социальная ответственность. Новая философия бизнеса: учеб. пособие. - М.: Внешэкономбанк, 2011.

4. Перегудов С. Корпорации, общество, государство: эволюция отношений. - М.: Наука, 2003.

5. Компания PepsiCo присоединилась к Социальной хартии российского бизнеса // [www.pepsico.ru/media/press\\_releases/releases\\_284](http://www.pepsico.ru/media/press_releases/releases_284).

6. Доступное жилье для специалистов предприятий региона по программе «Сбербанка» // [www.565546.ru](http://www.565546.ru).

7. Группа компаний "Бородино" инвестирует в развитие Калужской области более 4,5 млрд. рублей // [www.rusbonds.ru](http://www.rusbonds.ru).

8. Социальное развитие сельских территорий // [www.admoblkaluga.ru/sub/selhoz/builder/page1](http://www.admoblkaluga.ru/sub/selhoz/builder/page1).

9. ekoniva-apk.ru – «ЭкоНива» АПК Холдинг.

## СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ТОВАРОВ

**Хвостенко Я.С.**

**Лесина Т.В., к.э.н.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Самым распространенным способом поступления товаров в организацию является приобретение за плату у другой организации. В соответствии с ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» фактической стоимостью таких товаров признается стоимость их приобретения. [5] Она включает:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу);
- суммы, уплачиваемые организациям за информационные, консультационные и посреднические услуги, связанные с приобретением товаров;
- таможенные пошлины и невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением единицы товаров;
- затраты по заготовке и доставке товаров до места их использования, включая расходы по страхованию;

- затраты по доведению товаров до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях. Данные затраты включают затраты организации по подработке, сортировке, фасовке и улучшению технических характеристик полученных товаров, не связанные с производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг;

- иные затраты, непосредственно связанные с товарами.

Одной из главных составляющих фактической стоимости являются транспортные расходы. Согласно п. 2 ст. 254 НК РФ при условии включения транспортных расходов в стоимость товаров они должны списываться на расходы вместе с реализуемым товаром. В случае же, когда транспортные расходы учитываются отдельно, то согласно ст. 320 НК РФ все равно считаются прямыми и подлежат распределению пропорционально реализованным товарам и товарам, оставшимся на складе. [2]

Обратимся к п. 6 ПБУ 5/01. В нем говорится о том, что в фактическую себестоимость материально-производственных запасов включаются также начисленные проценты по кредитам, предоставленным поставщиками (коммерческий кредит) и начисленные до принятия к бухгалтерскому учету материально-производственных запасов проценты по заемным средствам, если они привлечены для приобретения этих запасов. [5] Однако, в соответствии с п. 7 ПБУ 15/2008 "Учет расходов по займам и кредитам" эти проценты включаются в состав прочих расходов.

В случае противоречия между нормативными актами ПБУ 5/01 и ПБУ 15/2008 следует руководствоваться актом, вступившим в силу позже - письмо Минфина России от 23.08.2001г. №16-00-12/15, разрешающее все противоречивые ситуации. [6]

Иногда покупатель товаров не является плательщиком НДС (находится на УСН или ЕНВД). Согласно ст. 320 НК РФ организация обязана отразить в своей учетной политике тот факт, что освобождена от обязанностей налогоплательщиков. [2]

Другим способом поступления товаров в организацию является получение товаров в счет вклада в уставный капитал. Фактической себестоимостью, на основании ПБУ 5/01, в таком случае определяется исходя из их денежной оценки, согласованной учредителями (участниками) организации, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации. [4] Затраты на доставку,

приведение товаров в состояние, пригодное для продажи также включаются в фактическую себестоимость.

Доля уставного капитала в общество может вноситься как денежными, так и неденежными способами. В последнем случае, пред принятием таких средств в счет вклада в уставный капитал организации, согласно п. 2 ст. 15 Федерального закона от 8.02.1998г. №14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" и п. 3 ст. 34 Федерального закона от 26.12.1995г. №208-ФЗ "Об акционерных обществах", нужно пригласить независимого оценщика для определения стоимости данных активов. [3, 4]

В целях налогового учета, полученные в виде взноса в уставный капитал организации, принимаются к налоговому учету по стоимости, определяемой по данным налогового учета у передающей стороны на дату перехода права собственности на товары. Так же учитываются дополнительные расходы, которые при таком внесении осуществляются передающей стороной при условии, что эти расходы определены в качестве взноса в уставный капитал.

Если получающая сторона не может документально подтвердить стоимость вносимого имущества, то стоимость этого имущества (товаров) признается равной нулю (пп. 2 п. 1 ст. 277 НК РФ). [2]

Другим, не менее значимым способом поступления товаров в организацию является получение товаров по договору дарения (безвозмездно). В данном случае в целях налогового учета в соответствии с п. 9 ПБУ 5/01 фактическая себестоимость товаров, полученных организацией по договору дарения или безвозмездно, определяется исходя из их текущей рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету. Текущей рыночной стоимостью признается сумма денежных средств, которая может быть получена в результате их продажи. [5]

Фактическая себестоимость, как и в случае поступления товаров за плату и в счет вклада в уставный капитал, включает в себя фактические затраты организации на доставку товаров и приведение их в состояние, пригодное для продажи.

В целях налогового учета, такое поступление товаров является самым выгодным для организации, ведь в соответствии с НК РФ данные товарно-материальные ценности (ТМЦ) не облагаются

налогом на прибыль и, следовательно, не принимаются к налоговому учету. [2]

Остановимся на ошибках, которые могут быть допущены бухгалтером в налоговом и бухгалтерском учете в прошлом отчетном периоде. Каждая операция отражения хозяйственной деятельности в разной организации является специфической и в каждой из них бухгалтеру необходимо найти корректный и правильный с точки зрения законодательства способ отражения в автоматизированной системе учета.

Самой часто встречающейся ошибкой на практике является неправильное формирование стоимости ТМЦ. Давайте проследим исправление ошибок налогового и бухгалтерского учета в «1С: Бухгалтерия 8».

Ситуация такая: В конце 4 квартала были обнаружены ошибки, допущенные в 3 квартале: в стоимость оприходованного товара был ошибочно включен НДС. Ситуация осложнялось еще и тем, что такого товара было порядка 500 наименований (2 документа «Поступления товаров и услуг» в которых ошибочно выставлен флажок «НДС включать в стоимость»). Учет ведется в «1С:Бухгалтерия 8». Попытки исправить данные ошибки самостоятельно, успехом не увенчались в виду их большого количества.

Проанализировав ситуацию, в решении данной проблемы можно обойтись без доработок, так как ошибочный товар полностью реализован в том же квартале и остатков на складе не осталось.

Обратим внимание на то, что если бы таковые остатки имелись, то пришлось бы корректировать себестоимость товара на долю ошибочно включенного НДС, приходящегося на реализованный товар. А с учетом того, что товар списывается по определенному алгоритму (по средней себестоимости ФИФО) - эта задача нетривиальна.

Порядок исправления ошибок в бухгалтерском учете регламентируется п. 11 Указаний о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности, п. 39 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации и зависит от момента их обнаружения. [7]

Исправление ошибок в бухучете может происходить либо сторнированием записи, либо способом дополнительной проводки.

На основании того, что ошибка в нашем случае выявлена в текущем периоде, т.е. до окончания отчетного года, то исправления вносятся записями по соответствующим счетам бухгалтерского учета в том месяце отчетного периода, когда выявлены искажения, на основании п. 11 Указаний о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности. [8]

Для начала следует провести корректировку стоимости ТМЦ. Важно то, что у нас завышена стоимость товаров на сумму НДС. Для того чтобы уменьшить стоимость товаров на сумму НДС и не вычислять вручную долю НДС для каждой номенклатуры, воспользуемся следующим приемом:

Шаг 1. Открываем документ «Поступление товаров и услуг». На его основании введем документ «Поступление доп. расходов». В суму расхода вносится сумма НДС, на которую нужно уменьшить стоимость товаров. Особенность данного документа заключается в том, что он позволяет автоматически распределить сумму дополнительных расходов (в нашем случае это сумма, равная НДС, ошибочно включенного в стоимость) на товары, указанные в табличной части документа.

Шаг 2. «Поступление доп. расходов» увеличивает первоначальную стоимость товаров, значит с помощью документа «Корректировка записей регистров» сторнируем его. Выключим активность у движений по регистрам НДС. Тем самым мы получим уменьшение первоначальной стоимости ТМЦ на долю ошибочно включенного в нее НДС

Шаг 3. Помечаем на удаление сформированный нами документ «Поступление доп. расходов». Данный документ был вспомогательным.

После всего этого, мы получили уменьшение стоимости товаров на сумму НДС. [9]

Таким достаточно простым способом мы автоматически уменьшили стоимость поступивших товаров на сумму НДС, ошибочно включенного в стоимость.

Далее следует уточнить декларацию по НДС.

Первое, что надо сделать – это сформировать регламентный документ по НДС: «Формирование записей книги покупок» на дату обнаружения ошибки. Заполняем его автоматически, ставим флажок «Запись доп. листа» и указываем корректируемый период



(исправить дату на 4-й квартал). После выполнения данных действий формируем Декларацию по НДС за 3 квартал. Выбираем, что она корректирующая и ставим номер 1 (или последующий номер, если до этого в этом году уже формировались уточненные декларации). При автоматическом заполнении туда попадает уточненная сумма по НДС.

Следующим пунктом исправления ошибки является расчет уточненного налога на прибыль и формирование уточненной декларации по налогу на прибыль в 3 квартале.

Формируем Декларацию по налогу на прибыль за 3 квартал, указываем, то, что она является корректирующей и ставим номер 1 (или следующий по порядку). Заполняем ее и правим (уменьшаем) сумму прямых расходов в прил. 2, лист 2 (стр. 020 и 030) на сумму ошибочного НДС. Все, уточненная декларация за 3 квартал – готова.

Применение практических навыков в части заполнения типовых документов в «1С: Бухгалтерия 8» может помочь компании существенно снизить затраты на привлечение третьих лиц для решения таких проблем.

### ***Список литературы***

1. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994г. №51-ФЗ (в ред. от 14.11.2013г.).
2. Налоговый кодекс РФ от 31.07.1998г. №146-ФЗ, (в ред. от 1.01.2014г.).
3. Федеральный закон "Об обществах с ограниченной ответственностью" от 8.02.1998г. №14-ФЗ.
4. Федеральный закон "Об акционерных обществах" от 26.12.1995г. №208-ФЗ.
5. ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов". Приказ Минфина РФ от 9.06.2001г. №44н, (в ред. от 25.10.2010г.).
6. ПБУ 15/2008 "Учет расходов по займам и кредитам". Приказ Минфина РФ от 6.10.2008г. №107н (в ред. от 27.04.2012г.).
7. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998г. №34н (в ред. от 24.12.2010г.).

8. Приказ Минфина РФ «Указания о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности» от 13.01.2000г. №4н (в ред. от 4.12.2002г.).

## **ВОЗДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НЕЙ**

**Царькова Д.В.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Коррупция – это «головная опухоль» для каждой страны. Она является толчком для совершения преступлений во всех областях.

В соответствии с Федеральным законом от 25.12.2008г. №273-ФЗ «О противодействии коррупции» под коррупцией понимается злоупотребление служебным положением и полномочиями, дача и получение взятки, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения материальной выгоды для себя или для третьих лиц.

Для оценки коррупции в стране используется индекс восприятия коррупции (ИВК). Его динамика за 13 лет отражена на Рисунке 1.

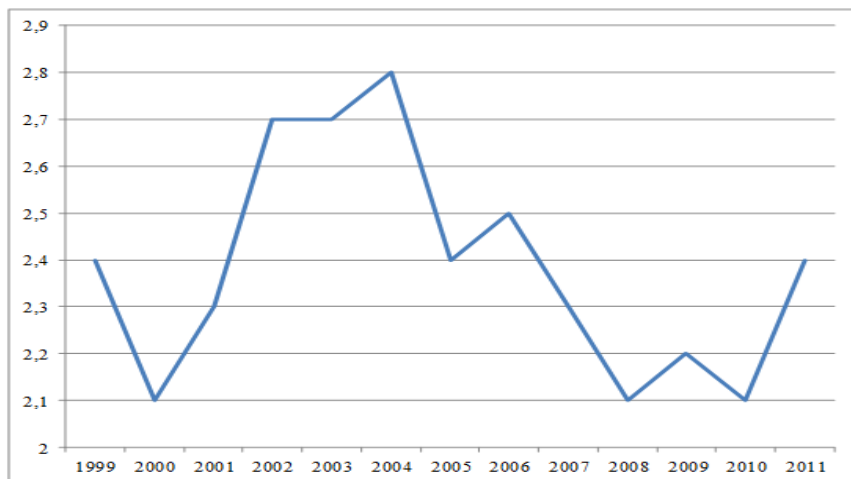
Из года в год международное движение по противодействию коррупции Трансперенси Интернешнл для оценки коррумпированности рассчитывает индекс восприятия коррупции для разных стран, в том числе и для России. К 2011 году по сравнению с 2010 годом он имел положительную тенденцию. Это связано, в первую очередь, с усиленной борьбой с коррупцией и принятием ряда антикоррупционных законов.

С 2012 года Трансперенси Интернешнл обновило методику расчёта индекса. И в 2012, и в 2013 году в России он составляет 28 баллов, что сегодня соответствует 127 месту из 177. Это означает, что Россия по-прежнему находится на нижней строчке рейтинга стран по уровню восприятия коррупции, что отрицательно сказыва-

---

\* Научный руководитель: Губернаторова Н.Н., к.э.н., доцент

вадается на экономическом росте, перспективах заинтересованности иностранных инвесторов вложений в нашу страну и доверия граждан к работе власти.



**Рисунок 1. Динамика ИБК РФ**

Коррупция имеет ряд негативных проявлений для экономики, к которым можно отнести следующее: нечестную рыночную конкуренцию, появление барьеров для ведения бизнеса, нерациональное использование бюджетных средств, рост теневой экономики, затрудненность включения России в международные экономические связи.

Остановимся поподробнее о влиянии коррупции на экономику. Для оценки влияния коррупции на экономику существуют такие показатели, как индекс глобальной конкурентоспособности и ВВП на душу населения. Далее представлена таблица 1, отражающая эти показатели по некоторым странам за 2012 год.

Существует зависимость индекса конкурентоспособности от индекса восприятия коррупции, то есть чем больше индекс конкурентоспособности, тем меньше уровень коррупции.

В России наблюдается низкий уровень конкурентоспособности, и соответственно, высокий уровень коррупции. Нужно учитывать,

что конкурентоспособность является одним из важнейших показателей экономического роста.

**Таблица 1. Основные показатели влияния коррупции на экономику за 2012 год**

Страны	Индекс восприятия коррупции	Индекс глобальной конкурентоспособности	ВВП на душу населения, долл.
Австралия	85	5,12	44462
Болгария	41	4,27	15933
Китай	39	4,83	9233
Россия	28	4,2	23549
Сингапур	87	5,67	61803
США	73	5,47	49965
Таджикистан	22	3,8	2247
Украина	26	4,14	7418
Финляндия	90	5,55	38230
Швеция	88	5,53	42217

Источник: Составлено и рассчитано по [3]; [4]; [5].

Зависимость индекса коррупции с ВВП на душу населения такова: чем выше индекс восприятия коррупции, то есть чем ниже ее уровень, тем выше ВВП.

Данные, отраженные в таблице 1, показывают, что такое соотношение возможно. Например, в таких странах, как Сингапур, Швеция, Австралия. В России же обстоят дела иначе: высокий уровень коррупции и низкий объем ВВП. Такая ситуация в Китае, в Таджикистане и на Украине, у которой сейчас, как известно, много проблем, связанных с экономикой и политикой.

Нынешнюю ситуацию на Украине прокомментировал президент Белоруссии Александр Лукашенко: «Развал страны, который произошел на Украине, в его основе лежит развал экономики и страшная коррупция. Вот две причины, которые разрушили государство». При этом он отметил, что «каким бы ни было состояние экономики в государстве», коррупция будет всегда «ржавчиной», которая разъест «все». Поэтому необходимо учиться на ошибках других стран и не допускать такую ситуацию в

нашей стране. Конечно, полностью подавить коррупцию невозможно, возможно только снизить уровень коррупции. Для этого необходимо создание специализированного органа по борьбе с коррупцией в России. Первый шаг был сделан: в начале декабря 2013 года было создано Управление по вопросам противодействия коррупции. Кроме того, в 2013 году был введен запрет на недвижимость для российских депутатов за рубежом, что окажет существенное влияние на подавление коррупции.

Можно также предложить и другие способы борьбы с коррупцией.

1. Разработка кодексов поведения гос.служащих.
2. Пропаганда и поощрение за ответственное отношение к исполнению своих должностных обязанностей во время и вне службы.
3. Активное использование ограничительных санкций, связанных, с частичной или полной утратой социальных льгот и привилегий, то есть запрет на премирование, выплату пособий, ограничения в пользовании служебным транспортом и с возложением дополнительных обязанностей (чаще декларировать доходы, проведение внеплановой аттестации).
4. Ужесточение российского законодательства в области коррупционных правонарушений.
5. Жесткая организация кадровой политики.
6. Ведение антикоррупционной пропаганды среди населения, начиная со школьной скамьи.
7. Осуществление тотального контроля за расходами. Особенно стоит уделять внимание тем чиновников, которые непосредственно занимаются распределением бюджета, предоставлением льгот.

Также нужно обратиться к опыту зарубежных стран по борьбе с коррупцией. В пример можно привести страну, победившую коррупцию буквально за 40 с небольшим лет – это Сингапур. Антикоррупционная кампания этой страны состояла из следующих элементов.

1. Параллельно всех чиновников и их семьи лишили неприкосновенности и поэтому агенты этого Бюро по расследованию коррупции получили право проверять их банковские счета и имущество. Какие-либо нарушения сразу же расследовались и пресекались.

2. Презумпция виновности любого государственного ведомства. В 1960 г. был принят закон, который позволял считать доказательством взятки получение коррупционных доходов, т.е. если обвиняемый жил не по средствам или располагал объектами собственности, которые он не мог приобрести на свои доходы.

Таким образом, необходимо применить выше изложенные комплекс мер по снижению коррупции и хорошо проработанный антикоррупционный опыт Сингапура с учетом российских особенностей для снижения уровня коррумпированности в России.

### ***Список литературы***

1. Федеральный закон от 25.12.2008г. №273-ФЗ «О противодействии коррупции».
2. Моисеев В. Контроль за расходами как способ борьбы с коррупцией // Человек и труд. – 2011. – №8. – С. 10-14.
3. [transparency.org.ru](http://transparency.org.ru) - Центр антикоррупционных исследований и инициатив «Трансперенси Интернешнл Россия».
4. [gtmarket.ru](http://gtmarket.ru) - Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности.
5. [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org) - Всемирный банк.

## **КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА АУДИТА В РОССИИ: ПРАКТИКА И ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ**

**Цветкова Ю.В.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Понятие «качество аудита» можно рассматривать как категорию, характеризующую степень необходимого и достаточного уровня доверия к мнению аудитора со стороны клиентов. Проблема качества аудита является актуальной для всех экономически развитых стран. Это обуславливает необходимость осуществления контроля над результатами деятельности аудиторов. Кроме того, усиление контроля качества аудита может служить толчком к из-

---

\* Научный руководитель – Мартынова М.А., ст. преп.

менению общественного мнения в части необходимости проведения аудита и к росту доверия к мнению аудиторов и к профессии в целом; к росту конкурентоспособности отечественных аудиторских компаний.

В России вопросы повышения качества аудиторских услуг рассматриваются на различных уровнях: непосредственно аудиторской организацией, саморегулируемыми организациями аудиторов и государством.

При проведении контроля необходимо выделить основные стратегические и тактические аспекты контроля качества аудиторской деятельности. Стратегический подход ориентирован на максимальное удовлетворение потребностей пользователей аудиторских услуг при минимальном уровне себестоимости и на достижение оптимального уровня рентабельности деятельности. Тактический подход реализуется путем выполнения мероприятий, принимаемых для решения стратегических целей и задач, и обеспечивает соответствие качества оказываемых аудиторских услуг установленным критериям [4, 6].

В целом, осуществление контроля на всех уровнях регулируется ФЗ «Об аудиторской деятельности»; Федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности (ФПСАД) №7«Контроль качества выполнения заданий по аудиту», №34«Контроль качества услуг в аудиторских организациях». В соответствии с данными документами предметом внешнего контроля качества является соблюдение аудиторской организацией, индивидуальным аудитором требований законодательства РФ, принципа независимости, положений кодекса профессиональной этики аудиторов. Таким образом, в роли критериев качества, формирующих необходимый профессиональный уровень аудита, можно рассматривать соблюдение:

- ФЗ «Об аудиторской деятельности»;
- принципов и требований, изложенных в федеральных правилах (стандартах) аудиторской деятельности;
- принципов и требований международных стандартов, не противоречащих российским стандартам;
- профессиональной этики аудиторов;

- требований внутренних правил (стандартов) аудиторской фирмы и саморегулируемой организации аудиторов, в которую входит фирма;

- условий договора на оказание аудиторских услуг и обязательств, вытекающих из правоотношений, определенных этим договором [6].

Нормативными актами установлено, что плановая внешняя проверка качества аудита проводится саморегулируемыми организациями аудиторов не реже одного раза в пять лет, но не чаще одного раза в год. Для аудиторских организаций, осуществляющих обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности кредитных и страховых организаций, негосударственных пенсионных фондов, государственных корпораций и государственных компаний, экономических субъектов, ценные бумаги которых обращаются на фондовом рынке, устанавливается несколько иной порядок проведения внешнего контроля качества. Проверки осуществляются саморегулируемыми организациями не реже одного раза в три года, но не чаще одного раза в год, а уполномоченным федеральным органом по контролю и надзору — не чаще одного раза в два года.

Внеплановые проверки качества аудита осуществляются на основании поступивших жалоб на действия или бездействия аудиторской организации/аудиторов, нарушающие требования законодательства РФ. Федеральными стандартами установлены основные принципы проведения контроля качества аудита, требования, предъявляемые к аудиторским организациям при осуществлении контроля [1].

Наряду с приведенными выше нормативными документами 30.10.2008г. Советом по аудиторской деятельности при Минфине РФ было принято «Временное положение об организации и осуществлении контроля за соблюдением аудиторами правил (стандартов) профессиональной деятельности и профессиональной этики», предназначенное для регулирования проведения контроля качества аудита саморегулируемыми организациями. Данный документ наряду с общими вопросами контроля раскрывает контрольные процедуры и источники информации для проверки [4].

В ходе осуществления контроля качества аудита возникают различного рода проблемы, эволюция которых во времени напря-



мую связана с изменением законодательства РФ. В частности, в 2012–2013 гг. наиболее остро стояли проблемы методологического обеспечения:

- недостаточное, а в некоторых случаях и вовсе отсутствующее стимулирование прохождения аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами внешних и внутренних проверок качества работы;

- отсутствие обоснованности при проведении планирования внешних проверок качества работы;

- профессиональные навыки и квалификации специалистов, осуществляющих проведение внешних проверок качества аудита;

- незначительное финансовое обеспечение системы внешнего контроля качества работы;

- недостаток методических материалов по организации и осуществлению внутреннего контроля качества проводимого аудита и неэффективные способы их распространения.

В рамках решения указанных проблем государством предпринимаются различные меры.

Расширение трехуровневой системы контроля качества аудита до пятиуровневой также можно считать одним из направлений, способствующих повышению эффективности проводимого контроля. Можно выделить следующие уровни:

- 1) государственные и контролирующие органы;
- 2) саморегулируемые организации аудиторов;
- 3) заказчик (контроль осуществляется в ходе приемки отчетов аудитора);

- 4) контроль, осуществляемый в соответствии с соглашением о сотрудничестве;

- 5) внутрифирменный контроль качества аудита [6].

Таким образом, несмотря на законодательно установленную систему контроля за качеством аудиторской деятельности, увеличение числа проводимых проверок, как в абсолютном, так и в относительном выражении, качество аудиторских услуг не повышается. Данная проблема остаётся открытой и требует целенаправленных мер и решений, как со стороны государства, так и со стороны общества.

### **Список литературы**

1. Федеральный закон от 30.12.2008г. №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (ред. от 4.03.2014г.).
2. ФПСАД №7 «Контроль качества выполнения заданий по аудиту». Постановление Правительства РФ от 19.11.2008г. №863.
3. ФПСАД №34 «Контроль качества услуг в аудиторских организациях». Постановление Правительства РФ от 22.07.2008г. №557.
4. Емелин В.Н. Менеджмент контроля качества аудит: учебник — Саранск: Мордов,2013.
5. Контроль качества работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов // [www1.minfin.ru](http://www1.minfin.ru).
6. Кучерова О.Н. Современные аспекты контроля качества аудиторской деятельности // [sisupr.mrsu.ru](http://sisupr.mrsu.ru).

## **СРАВНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ И РОССИЙСКИХ СТАНДАРТОВ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

**Цырульникова В.Э.  
Дербичева А.А., к.э.н.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Несмотря на то, что российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ) и международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) отличаются друг от друга, общие принципы являются одинаковыми или схожими. Однако РСБУ не регулируют некоторые довольно существенные аспекты учета, такие, как консолидация, объединение бизнесов, финансовые инструменты, выплаты, основанные на акциях, вознаграждения работников и пр. РСБУ и МСФО во многом схожи в части представления финансовой отчетности. Например, эти две системы требуют, чтобы полный комплект финансовой отчетности включал баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств, отчет об изменениях в капитале и примечания к финансовой отчетности. Различия между двумя системами, как правило, возникают на

уровне конкретных элементов учета. Поскольку таких отличий все еще остается довольно много, здесь мы рассмотрим только основные из них.

В РСБУ отчетным годом является календарный год, тогда как в МСФО отсутствуют конкретные требования к отчетному году – нет обязательного требования использовать в качестве отчетного года календарный.

В международных стандартах не существуют стандартные формы отчетности, но существует минимальный перечень статей, которые организации должны раскрывать в своей отчетности. В национальной системе учета также существует минимальный перечень статей, но имеется предписание представлять отчетность в определенной форме.

При приобретении контролирующей доли над компанией в бухгалтерском учете в соответствии с российскими стандартами приобретенные активы и принятые обязательства отражаются по первоначальной балансовой стоимости. При учете сделок по приобретению бизнеса по международным стандартам активы признаются по справедливой стоимости. Организации международный стандарт дает 12 месяцев на определение этой справедливой стоимости. Условные обязательства по национальным правилам не признаются в качестве обязательств при приобретении бизнеса, по международным стандартам такие условные обязательства признаются в качестве обязательств в бухгалтерском балансе.

Гудвилл (деловая репутация), образовавшийся при приобретении бизнеса, амортизируется в РСБУ в течение 20 лет, в МСФО амортизация гудвилла не осуществляется. При этом и в РСБУ и в МСФО гудвилл тестируется на наличие обесценения.

При реализации товаров выручка в российском учете признается на дату перехода права собственности на реализуемый товар. В международных стандартах нет привязки к дате перехода права собственности, а делается акцент на передаче рисков и выгод покупателю.

Сумма выручки в РСБУ определяется исходя из цены, установленной договором, в МСФО выручка оценивается по справедливой стоимости возмещения. При этом если выплаты выручки отложены на период свыше года, то справедливая стоимость возме-

щения определяется путем дисконтирования всех будущих поступлений. В РСБУ такое дисконтирование не допускается.

В российских стандартах бухгалтерского учета отсутствует специальный порядок учета обесценения основных средств. При учете по международным стандартам основные средства должны тестироваться на обесценение на каждую отчетную дату или при наличии обесценения.

Инвестиционная недвижимость по национальным стандартам учитывается по фактической стоимости, так и по справедливой – организация может выбрать метод учета на свое усмотрение.

Если зарубежная дочерняя компания ведет свою деятельность в условиях гиперинфляции, то согласно требованиям МСФО ее финансовая отчетность в местной валюте индексируется с использованием общего индекса цен, а затем пересчитывается в валюте представления по текущему курсу. В РСБУ соответствующие указания по учету отсутствуют.

В международных стандартах метод консолидации зарубежных дочерних компаний не установлен, в результате чего каждая компания в рамках консолидируемой группы непосредственно консолидируется в головную материнскую компанию без учета промежуточных материнских компаний. В свою очередь, в РСБУ соответствующие указания по учету отсутствуют, и на практике, как правило, используются методы, описанные в МСФО.

На текущий момент в РСБУ все еще не определен порядок учета выплат, основанных на акциях, порядок учета пенсионных планов, не определено понятие справедливой стоимости, финансовых инструментов, эффективной процентной ставки и амортизируемой стоимости. В национальной системе учета также ничего не сказано об учете в условиях гиперинфляции и пр.

Следует отметить, что МСФО требуют достаточно жесткого подхода к выбору учетной политики и устанавливают серьезные ограничения на ее пересмотр. При отсутствии четко сформулированных требований для отражения отдельных операций или событий, руководство компании разрабатывает учетную политику, которая должна обеспечить содержание более надежной и уместной информации, необходимой пользователям для принятия решений, достоверно отражающую финансовое положение, результаты деятельности и экономическую суть операций. Для достижения этой

цели необходимо ориентироваться на требования, принятые в отношении сходных операций или событий, и принципы МСФО. В качестве вспомогательных правил допускается использовать общепринятые отраслевые методики и передовую практику в той части, в которой они не противоречат МСФО.

Таким образом, несмотря на продолжающееся сближение национальных и международных стандартов бухгалтерского учета, в них все еще остается огромная масса отличий, некоторые из которых являются концептуальными. Гармонизация учетных систем необходима в текущей экономической ситуации, когда требования к полноте и прозрачности финансовой отчетности увеличиваются с каждым годом.

Трудности компаний, переходящих на МСФО. Компания может использовать свои силы или привлекать сторонних специалистов. Помимо того, что на собственных сотрудниках можно сэкономить, они лучше понимают особенности работы родного предприятия и содержание его отчетности. Но привлеченные аудиторы и консультанты имеют больший опыт работы, к тому же в случае ошибок им можно предъявить претензии, потребовать компенсацию. Хотя совсем обойтись без собственных специалистов невозможно, так как кто-то со стороны компании должен контролировать процесс. Как отмечает финансовый директор компании «Росно» Андрей Скворцов, без работников, хорошо знающих МСФО, переходить на международные стандарты очень сложно. Чтобы заполучить таких людей, идут разными путями: пробуют обучить работников за счет компании, порой некоторые сотрудники повышают квалификацию по собственному желанию, также практикуется переманивание специалистов из аудиторских компаний. Поэтому если предприятие найдет собственные силы для подготовки отчетности, оно может пользоваться услугами сторонних организаций только для аудита. Этим путем пошла, например, компания «Карл Цейсс».

Другие предприятия, такие как «Алроса», пользуются услугами сторонних специалистов. Также распространен смешанный вариант, которым воспользовались «Росно» и «Транснефтепродукт». Как рассказал Андрей Скворцов, в «Росно» внедрение МСФО проходило в три этапа: первоначально почти всю работу делали привлеченные аудиторы, потом в процесс стали

вовлекать сотрудников компании для обучения и приобретения опыта, и следующим шагом был переход на составление управленческого учета по международным стандартам. Сейчас компания нанимает сторонних специалистов только для проверки и заверения полученной в итоге финансовой отчетности.

Раньше МСФО в России внедряли в основном крупнейшие международные аудиторские компании – KPMG, Deloitte&Touche, PricewaterhouseCoopers, Ernst&Young, так называемая «большая четверка». Но, как говорит генеральный директор компании «Бейкер Тилли Русаудит» Евгений Самойлов, сейчас наблюдается тенденция, когда предприятия передают составление отчетности в собственные подразделения или российским компаниям, а специалисты «большой четверки» только дают аудиторское заключение. Ведь могут возникнуть ненужные сомнения в достоверности информации, если одна компания делает и трансформацию, и аудит.

#### *Список литературы*

1. Федеральный закон от 6.12.2011г. №402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (ред. от 28.12.2013г.).
2. [www.msfofm.ru](http://www.msfofm.ru) – МСФО ФМ.

## **НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИХ ИНТЕРФЕЙСОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ ТЕХНОЛОГИИ WINDOWS PRESENTATION FOUNDATION**

**Чепиков А.М.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Нередки случаи, когда даже самая функциональная информационная система теряет или вовсе не приобретает своего пользователя из-за неудобного или некрасивого пользовательского интерфейса. Безусловно, важно, что программный продукт несет в себе,

---

\* Научный руководитель – Полпудников С.В., к.тех.н., доцент

но не менее важно как он преподнесен конечному пользователю. Это правило распространяется не только на web-контент, но и на традиционные настольные приложения.

В данной статье приведен обзор технологии Windows Presentation Foundation (WPF), служащей для построения различных клиентских приложений любого уровня. Рассматривается новый подход компании Microsoft в создании пользовательских интерфейсов с применением языка XAML и возможностей DirectX по визуализации графики.

Платформа .NET всегда обладала мощными средствами для построения пользовательских интерфейсов и клиентских приложений в целом. Начиная с выхода первой версии платформы (2002), разработчику были предоставлены подобные инструменты. Одним из них являлся интерфейс программирования приложений (API) Windows Forms. В своей основе этот API опирается на 2 API-интерфейса операционной системы Windows-User32 и GDI/GDI+. Эти интерфейсы отвечают за отрисовку графики, линий, кривых, окон и вывод на экран. Подход построения интерфейсов с использованием WF используется и сейчас, однако, WF-приложения являются заложниками ограничений во многом устаревших User32 и GDI/GDI+.

DirectX представляет собой набор API для программирования под Windows. В первую очередь он нацелен на создание графики (2D/3D) в играх. Первая стабильная сборка вышла в 1995 году. С тех пор многое изменилось и было значительно усовершенствовано, DirectX получил распространения и за пределами игрового ПО. Стоит отметить, что DirectX развивается параллельно User32, GDI/GDI+ и не задействует их возможности. Важной деталью является полноценное использование аппаратных возможностей видеокарты.

Windows Presentation Foundation (WPF) - это API для построения Windows-приложений, включая web-приложения, с богатым графическим функционалом. Впервые появляется в составе .NET Framework 3.0 (2006 год). Входит в состав операционных систем Microsoft, начиная с Windows Vista. В настоящее время эта технология серьезно потеснила Windows Forms и является един-

ственным средством, позволяющим строить пользовательские интерфейсы для всех поддерживаемых ОС от Microsoft.

В основе графической системы WPF лежит именно DirectX. Этот подход дает весомый прирост производительности в сравнении с GDI+, так как DirectX использует аппаратное ускорение графики. Действительно, большинство настольных компьютеров обладает мощными видеокартами и странно было бы их не использовать. Аппаратное ускорение позволило встроить в WPF-приложения различные графические эффекты (прозрачность, отражение, использование объектов в качестве источников рисования, сложные анимации, полноценное 3D и пр.), которые выглядят действительно современно и могут быть созданы программистом буквально на глазах без каких-либо серьезных усилий, в отличие от WF. Стоит отметить, что все это многообразие эффектов хорошо оптимизируется под железо вашего компьютера и работают даже на машинах прошлого поколения.

WPF-приложения не зависят от разрешения экрана. По-настоящему сильное нововведение-это использование новой модели работы с разрешением. Классические WF-приложения работают с пикселями, следовательно, нужно учитывать все возможные разрешения экрана. Иначе пользовательские элементы управления могут отображаться некорректно (становиться больше или меньше), вплоть до полной неработоспособности всего приложения. В классических приложениях данная проблема неплохо решается путем перерисовки окна приложения, однако, это необходимо явно прописывать в коде, что требует опыта и увеличенного времени разработки. WPF-приложения во многом лишены проблем с разрешением благодаря новым единицам измерения - DPI (dotperinch). DPI-это независимая от экрана величина = 1/96 дюйма. WPF-приложение считывает системную установку DPI и подстраивается под эту установку. Грубо говоря, чем больше установка DPI, тем большее число точек будет использовано при отрисовке элемента управления. Благодаря этому элементы WPF-приложений выглядят одинаково хорошо как на старых офисных мониторах с разрешением 1366 x 768, так и на изображении с проектора или FullHD монитора.

Не менее важные существенные изменения, применяемые в WPF:



- 1) Построение приложений в web-стиле.
- 2) Развитая текстовая модель и ClearType. ClearType - подход к сглаживанию шрифтов. Благодаря этой модели открываются широкие возможности по стилизации текста.

3) Поддержка аудио и видео. Прежние средства для построения пользовательских интерфейсов с применением видео- и аудио-средств от Microsoft были весьма ограничены. WPF преодолевает это ограничение и может «из упаковки» работать с аудио и видео форматами, поддерживаемыми в WindowsMedia.

В настоящее время WPF является единственным средством, позволяющим строить пользовательские интерфейсы для всех поддерживаемых ОС от Microsoft. Благодаря ему, можно строить как классические бизнес-приложения, так и приложения с интерфейсом Windows8. Никто не помешает построить и собственный, абсолютно новый элемент управления или интерфейс пользователя благодаря еще одному нововведению - языку XAML.

XAML (Extensible Application Markup Language) - расширяемый язык разметки. Благодаря внедрению этого языка стало возможным четкое разделение внешнего вида приложения от логики, т.е. (в идеале) дизайнер занимается построением интерфейса с применением XAML, а программист пишет логику проекта. Данный подход позволяет существенно ускорить разработку ПО. С применением XAML достигается легкое создание новых пользовательских элементов управления (благодаря вложенности) и изменение существующих (вплоть до неузнаваемости).

Любое WPF-приложение определено как программным кодом на языке высокого уровня (имеются ввиду языки, поддерживаемые платформой .NET), так и кодом XAML (можно использовать и классический подход WF, писать только с применением языка высокого уровня, но в таком случае существенная часть функций WPF будет недоступна, либо труднодостижима). Код языка высокого уровня дополняется кодом XAML и вместе они определяют сущность конкретного объекта. Это называют подходом файла кода.

Сам стандарт языка во многом очевиден и прост в освоении, если понять несколько его основополагающих правил:

- 1) Как и любой XML-документ, XAML допускает вложения одного элемента в другой и, соответственно, наследование. Это поз-

воляет с легкостью комбинировать элементы управления (например, в выпадающий список можно поместить календарь), что открывает новые сценарии применения и потенциально повышает удобство при использовании.

2) Свойства каждого класса можно устанавливать через атрибуты. Но не во всех случаях они будут достаточно мощными, следовательно, может понадобиться использование вложенных дескрипторов со специальным синтаксисом.

Подводя итоги можно сказать, что WPF - это всерьез и надолго, как в свое время было и есть с WindowsForms. WPF привнес с собой много действительно удобных и эффективных решений, создание приложений с использованием этой технологии может потенциально уменьшить время построения интерфейса пользователя, а значит - сократить расходы. WPF-зрелая технология, которая получает развитие с каждой новой версией .NETFramework, хотя и не так быстро, как хотелось бы. В статье были описаны некоторые основные возможности API-интерфейса WPF.

### *Список литературы*

1. Троелсен Э.. Язык программирования C# 5.0 и платформа .NET 4.5 - М.: Вильямс, 2013.
2. Мэтью М.Д. WPF: Windows Presentation Foundation в .NET 4.5 с примерами на C# 5.0 для профессионалов - М.: Вильямс, 2013.
3. Свободная энциклопедия. WindowsPresentationFoundation // [ru.wikipedia.org/wiki/Windows Presentation Foundation](http://ru.wikipedia.org/wiki/Windows_Presentation_Foundation).
4. Свободная энциклопедия. GDI // [ru.wikipedia.org/wiki/GDI](http://ru.wikipedia.org/wiki/GDI).
5. Введение в WPF // [msdn.microsoft.com/ru-ru](http://msdn.microsoft.com/ru-ru).

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ВЫПУСКА И ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ В ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

**Черкасова Е.В.\***

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Результатом деятельности любой производственной организации является выпуск готовой продукции (далее по тексту - ГП), выполнение работ или предоставление услуг. В результате, стоимость ГП, работ, услуг переходит из сферы производства в сферу обращения. Рост объема производства и продажи продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность организации.

Управление данными о движении ГП имеет огромное значение. Для того чтобы правильно и своевременно осуществлять планирование результатов производственной деятельности организация должна выбрать и закрепить в своей учетной политике ряд основополагающих принципов и методов по движению ГП. Учет движения ГП требует информацию для выработки стратегии организации - сведения о видах продукции, оценках, расширении объема выпуска продукции, завоевании рынка.

От выбранного организацией метода управления движением ГП и признания выручки от ее продажи зависят многие показатели деятельности организации.

Актуальность темы данного исследования обусловлена тем, что выпуск ГП - это ключевой этап производственной деятельности организации, без которого невыполнима главная его цель - извлечение прибыли. Грамотная постановка бухгалтерского управленческого учета ГП имеет немаловажное значение для формирования финансовых результатов.

Целью учета ГП является своевременное и полное отражение на счетах бухгалтерского учета информации о выпуске и отгрузке ГП в организации.

---

\* Научный руководитель – Белова Е.Л., к.э.н., доцент

В соответствии с ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» ГП является частью материально-производственных запасов организации, предназначенных для продажи. Произведенная ГП должна сдаваться, как правило, на специальные склады. За наличие и движение ГП отвечают материально ответственные лица [2].

В соответствии с Приказом Минфина РФ №34н ГП отражается в бухгалтерском балансе по фактической или нормативной производственной себестоимости [1].

Учет выпуска ГП организуется по одному из двух вариантов: с использованием счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» или счета 43 «ГП». Избранный вариант учета указывается в учетной политике организации [4].

Счет 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» предназначен для обобщения информации о выпущенной продукции, сданных заказчикам работах и оказанных услугах за отчетный период, а также выявления отклонений фактической производственной себестоимости этой продукции, работ, услуг от нормативной (плановой) себестоимости.

Счет 43 «ГП» предназначен для обобщения информации о наличии и движении ГП. Этот счет используется организациями, осуществляющими промышленную и иную производственную деятельность.

При списании ГП со счета 43 относящаяся к этой продукции сумма отклонений фактической производственной себестоимости от стоимости по ценам, принятым в аналитическом учете, определяется по проценту, исчисленному, исходя из отношения отклонений на остаток ГП на начало отчетного периода и отклонений по продукции, поступившей на склад в течение отчетного месяца, к стоимости этой продукции по учетным ценам.

Аналитический учет продаж, как и выпуска ГП, ведется в разрезе наименований продукции в ведомости аналитического учета по счету 90 «Продажи» [5]. К счету 90 «Продажи» могут быть открыты субсчета. Сведения по каждому субсчету отражаются за каждый отчетный период в накопительном порядке, и, следовательно, в течение года они не закрываются [4].

Достоверный бухгалтерский учет ГП и операций по ее продаже возможен только при грамотной организации документооборота,

который охватывает большой перечень разнообразных бланков, ведомостей, карточек и других документов.

Основными документами, без которых организация не может продать свою продукцию на рынке, являются: сертификат соответствия, гигиеническое заключение, качественное удостоверение на продукцию, упаковочный ярлык.

Выпущенные из производства готовые изделия сдаются на склад организации и документально оформляются. Документы, отражающие выпуск и сдачу ГП, имеют общее назначение, в основном одинаковые реквизиты, и выписываются в двух экземплярах под одним номером. Один экземпляр документа находится в производственном цехе, а второй - на складе.

Фактический отпуск продукции со склада оформляют счетом-фактурой, товарно-транспортной накладной. При доставке продукции покупателям централизованно, в получении продукции со складов расписываются работники транспортно-экспедиционной службы.

Хотя основное внимание на этапе постановки управленческого учета ГП специалистами уделяется технической стороне (разработка или настройка компьютерных программ, выявление параметров управленческого учёта), все же наиболее сложной задачей является получение полной и достоверной информации [3].

В ОАО «САПК-Молоко» бухгалтерский учет осуществляется под руководством главного бухгалтера. Требования главного бухгалтера при осуществлении избранной учетной политики являются обязательными для всех работников организации. Бухгалтерский учет имущества и хозяйственных операций ведется в соответствии с Положением о бухгалтерском учете и отчетности в РФ и Планом счетов бухгалтерского учета по журнально-ордерной системе с ведением Главной книги.

В организации ведется журнально-ордерная форма учета с применением программы «1С-Бухгалтерия». Согласно положению по ведению бухгалтерского учета и отчетности применяются первичные документы унифицированных форм.

Все операции по движению ГП оформляются первичными документами. ГП сдается из производства на склад на основании приемо-сдаточных накладных, актов, спецификаций и других ана-

логичных документов, которые выписываются в двух экземплярах. На ГП, поступившую на склад, заводится карточка складского учета.

Передача ГП в торговое подразделение организации оформляется требованием-накладной. ГП сдается на склад в подотчет материально ответственному лицу на основании «Накладной на передачу продукции в места хранения» формы №МХ-18.

Передача ГП клиентам оформляется товарной накладной и счетом-фактурой.

Учет ГП на складе организуется по оперативно-бухгалтерскому (сальдовому методу) аналогично учету материалов. Каждому виду изделий присваивается номенклатурный номер.

В ведомости №15 группируются в необходимом разрезе расходы на продажу, учитываемые на счете 44 «Расходы на продажу», списываемые на счет 90 «Продажи» и включаемые в себестоимость реализованной продукции. Затраты, отражаемые по дебету счета 44 «Расходы на продажу», показываются в ведомости №15 по статьям аналитического учета и корреспондирующим счетам, за исключением сумм этих расходов, произведенных из кассы через банк или подотчетных лиц и стоимости услуг сторонних организаций и готовых изделий. Последние приводятся в ведомости №15 только в аналитическом разрезе, без разбивки по корреспондирующим счетам, поскольку они уже нашли отражение в надлежащих журналах-ордерах.

Учет ГП, находящейся на складе организации, ведется на карточках складского учета по каждому наименованию, сорту, марке, размеру. Учет готовых изделий на складе организуется по оперативно-бухгалтерскому методу, т.е. на каждый номенклатурный номер изделий открывается карточка учета материалов по мере поступления и отпуска готовых изделий кладовщик на основе документов записывает в карточках количество ценностей (приход, расход) и рассчитывает остаток после каждой записи.

Исходя из практики ведения управленческого учета ГП, можно сказать, что основная проблема заключается в отсутствии четких стратегических целей. Если цели не определены, это приводит к неверному определению решаемых задач. Необходим правильный выбор руководителем процесса организации бухгалтерского управленческого учета ГП. Большой проблемой является

неправильное распределение ролей. Постоянный контроль и перераспределение зон ответственности - одна из важных обязанностей руководителя.

Для того чтобы сотрудники не теряли времени, ожидая решения руководства, лучше всего сделать собрание, на котором эти вопросы сразу же обсуждались и работник имел представление как ему следует поступать и какие меры следует принять первоначально. Руководитель должен сам четко представлять, для чего нужно принимать определенные решения, каков должен быть результат. Бухгалтер должен обеспечить руководителя всей необходимой информацией по организации бухгалтерского учета ГП.

Также для принятия управленческих решений по успешной организации бухгалтерского учета ГП необходимо знать, какие цели преследует организация, и каким видит конечный результат для решения этих проблем целесообразно составление планов - действий, которые должны быть выполнены в будущем.

Таким образом, для совершенствования бухгалтерского учета ГП могут быть запланированы периоды наибольшего или наименьшего наличия денежных средств. Большое сальдо на счете денежных средств, означало бы, что средства не были использованы с наибольшей возможной эффективностью. Поэтому необходимо тщательное планирование денежных средств.

### *Список литературы*

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6.12.2011г. № 402-ФЗ.
2. Приказ Минфина РФ от 9.06.2001г. №44н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01) (в ред. от 25.10.2010г. №132н).
3. Бычкова С.М., Бадгмаева Д.Г. Бухгалтерский управленческий учет. - М.: Эксмо, 2010.
4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет - М.: ВЛАДОС, 2012.
5. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет; учебник для ВУЗов. - М.: Экономисть, 2011.

## **ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ**

**Шаповал Д.О.**

**Солярик М.А., к.э.н.**

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Вместе с теми возможностями, которые дает бюджетирование надо понимать и его основные проблемы. При этом большинство проблем устраняется продуманным процессом бюджетирования.

Остановимся на основных организационных проблемах, возникающих в процессе бюджетирования деятельности предприятия.

Бюджет сам по себе ничего не сделает за сотрудников компании т.к. это просто набор цифр и с этой точки зрения он должен быть с одной стороны достижимым, с другой стороны - достижимым с некоторыми допущениями в зависимости от рыночных обстоятельств. [1]

Поэтому надо заранее понимать, что нельзя просто задать в бюджете показатели выше реальных в 3 раза и надеяться на результат. Для достижения реалистичности идеально, когда отделы и руководители направлений деятельности сами берут на себя определенные обязательства, которые потом уже и закладываются в окончательный бюджет.

Полагаем, что не имел место случай, когда бюджет был бы выполнен со 100% точностью. Однако стремиться к максимальной точности необходимо. Для этого, во-первых, надо максимально учитывать все известные факторы, которые влияют на деятельность организации: сезонность, динамика потоков покупателей, технические процессы производства, уровень цен и пр. Все это строго индивидуально для каждой компании и определяется как из прошлой отчетности, так и из информации служб, отвечающих за тот или иной процесс. Кроме того, для обеспечения организации вариантами развития для любой ситуации бюджет можно составить в 3 версиях: оптимистичный, реалистичный, пессимистичный.

К выполнению должна идти одна (обычно реалистическая) однако надо и понимать, что организация должна делать в случае



развития ситуации не по плану. В таком случае даже если первые месяцы покажут сильные отклонения от реалистического бюджета, можно будет быстро получить информацию и спрогнозировать, что случится и какие мероприятия потребуются в том или ином варианте. [3]

Выделим основные кадровые проблемы внедрения бюджетирования:

- показатели подразделений не сопоставимы;
- низкий уровень фирменной финансовой культуры;
- приоритет текущих дел;
- организационное сопротивление;
- недостаточная мотивация на исполнение бюджетных показателей.

Поскольку процесс бюджетирования затрагивает все сферы деятельности организации (а иначе он будет не полным и не точным), он достаточно трудоемок. [2]

Для того чтобы минимизировать временные издержки, нужны 2 вещи. Необходимо определиться, какая необходимая и достаточная детализация деятельности компании требуется. Нужно тщательно проработать технологию бюджетного процесса в контексте закрепления регламентов подразделений, чтобы избежать двойной и тройной работы.

Не секрет, что сотрудники недолюбливают бюджет. Он ограничивает права отделов тратить сколько угодно в рамках своих полномочий, выстраивает, как им кажется ненужную дополнительную цепочку согласования расходов. При этом отделы стараются взять на себя и обязательства поменьше в виде не увеличивающейся либо даже снижающейся выручки от продаж. С другой стороны возникает ситуация когда финансисты директивно «режут» расходы сокращая тем самым и возможности организации по зарабатыванию денег.

В данном вопросе должен быть определенный компромисс, т.к. понятно, что финансовый отдел представляет полную картинку по доходам, расходам и денежным потокам организации, но не представляет детально специфики работы, а у отделов в свою очередь все наоборот. В данном вопросе арбитром в любом случае будет генеральный директор предприятия. Кроме того, на крупных предприятиях целесообразна организация работы некоего бюджет-

ного комитета, который бы принимал предварительные решения по цифрам в бюджете. В этот комитет обязательно должны входить и представители ключевых производственных отделов, отдела продаж и финансового отдела.

Особенно тщательно нужно подходить к системе мотивации персонала с привязкой к бюджетным показателям. Данная система может применяться в следующих видах:

1) *Нормативная мотивация.* Побуждение человека к определенному поведению посредством психологического воздействия: убеждения, внушения, информирования, психологического заражения и т.п.

2) *Принудительная мотивация.* Использование власти и угроз ухудшения удовлетворения потребностей работника в случае невыполнения им соответствующих требований.

3) *Стимулирование.* Опосредованное воздействие на человека с помощью стимулов, побуждающих его к определенному поведению.

При этом тот, кого мотивируют, должен обязательно иметь возможность влиять на результат мотивации и понимать, каким образом идет расчет бонуса. В противном случае результатом будет апатия сотрудников, нежелание участвовать в процессе бюджетирования и как следствие отторжение самого этого процесса.

Очень часто в работе компании есть масса показателей (например, лояльность клиентов), влияние которых на результат огромно, а их определение либо сложно, либо не дает точного результата. Вместе с тем одни только финансовые показатели (выручка или затраты) не дают четкой картинки деятельности. Поэтому в процессе подготовки бюджета надо исходить из комплекса особенных финансовых и нефинансовых показателей, которые в итоге приводят к искомому значению финансовых результатов компании.

В заключение хотелось бы выразить точку зрения о том, что бюджетирование полезно для любой компании, т.к. позволяет более прогнозируемо вести деятельность и производить постоянную оценку результатов. Однако сложность и детализация этого процесса должны расти пропорционально размеру компании, т.к. надо учитывать удельный вес затрат на бюджетирование на финансовый результат компании.

### **Список литературы**

1. Приходько Е.А. Проблемы разработки и внедрения бюджетирования в организации // [ekonomika.snauka.ru](http://ekonomika.snauka.ru).
2. Строева Е.В., Лаврова Е.В. Разработка управленческих решений: учебник – М.: Инфра-М, 2013.
3. Шебек С. Места возникновения затрат и центры ответственности // [www.finansy.ru](http://www.finansy.ru).

## **МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Ященко Л.Н.\***

Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Как же развивается монетарная политика Калужской области? Анализируя Калужский бюджет за 2012-2014 гг., можно прийти к выводу, что профицит бюджета не достаточно высок.

Для того чтобы развить монетарную политику Калужской области необходимо разработать и внедрить Американскую программу Quintitative easing (Количественное смягчение)

Количественное смягчение – это один из нетрадиционных инструментов монетарной политики, в рамках которого ФРС выкупает у банков долговые обязательства ипотечных агентств и казначейские облигации США, вливая в финансовую систему определенный объем средств. Таким образом, Центробанк изменяет объем денег в экономике, одновременно регулируя доходность выкупаемых бумаг, снижая процентные ставки, тем самым делая кредиты для компаний дешевле. По сути, это увеличение ликвидности экономики ("печатание денег"), которое должно простимулировать ее последующий активный рост. Чем больше у банка резервов, тем охотнее он кредитует. Чем доступнее для компании кредит, тем больше она будет вкладывать в свое развитие. Чем активнее компания тратит, тем больше людей она наймет.

---

\* Научный руководитель – Тютин Д.В., к.э.н., доцент

В нашем случае выкупать активы будет ООО КБ «Калуга», в этом случае Калужская область встанет на новый уровень и повысит доход региона.

### ***Список литературы***

1. Моисеев С.Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика. – М.: МФПА, 2011.
2. Тесля П.Н., Плотникова И.В. Денежно-кредитная и финансовая политика государства – М.: Инфра-М, 2012.

## **ОСНОВЫ УЧЕТА РАСХОДОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

**Якушина А.В.** \*

Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ

Одним из главных направлений деятельности бухгалтерии является учет оплаты труда работников организации. Этот участок работы бухгалтерии является одним из наиболее трудоемких и ответственных, и по праву занимает одно из центральных мест во всей системе учета в организации. Оплата труда является одним из главных факторов, влияющих на производительность труда, а значит и на результат хозяйственной деятельности в целом. Заработная плата представляет собой один из основных факторов социально-экономической жизни страны, коллектива, человека. Высокий уровень заработной платы может оказать благотворное влияние на экономику в целом, обеспечивая высокий спрос на товары и услуги.

Актуальность темы данного исследования обусловлена тем, что в соответствии с изменениями в экономическом и социальном развитии страны существенно меняется и политика в области оплаты труда, социальной поддержки и защиты работников. Многие функции государства по реализации этой политики переданы организациям, которые самостоятельно устанавливают формы, си-

---

\* Научный руководитель – Белова Е.Л., к.э.н., доцент

стемы и размеры оплаты труда, материального стимулирования его результатов.

Целью учета расходов по оплате труда является своевременное и полное отражение на счетах бухгалтерского учета информации о выплатах и начислениях работникам организации.

Вопросам экономической сущности и методологии учета оплаты труда посвятили свои работы зарубежные экономисты Дж. Рис, П. Самуэльсон, Дж. Фридман и др., а также отечественные ученые А.С. Бакаев, Н.А. Бреславцева, В.В. Ковалев, М.В. Мельник, Я.В. Соколов, В.И. Ткач, А.Д. Шеремет, и др.

Теоретический и практический интерес представляют исследования в области учета оплаты труда, проведенные зарубежными инженерами Ф. Тейлором и Ф. Гилбертом, Р. Мэпп, Г. Шмидт.

Известный американский руководитель Ли Якокка в своей книге «Карьера менеджера» пишет: «В основе хозяйственной деятельности коммерческого предприятия три движущие силы: люди, продукция, прибыль. На первом месте стоят люди. Если у вас нет надежной команды, то с помощью двух остальных факторов вам мало что удастся сделать».

Оплата труда и связанные с ними отчисления в фонды социального страхования и обеспечения - важнейшие элементы затрат, оказывающих существенное влияние на весь процесс производственной жизни организации и на финансовый результат [5].

В понятие расходов на оплату труда сотрудников производственных организаций, согласно ст. 255 НК РФ, включаются предусмотренные нормами законодательства либо трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективным договором:

1. любые начисления работникам в денежной и (или) натуральной формах;
2. стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда;
3. премии и единовременные поощрительные начисления;
4. расходы, связанные с содержанием работников.

Перечень выплат, включаемых в расходы на оплату труда, приведенный в ст. 255 НК РФ, является открытым, так как п. 25 этой статьи установлено, что в расходы на оплату труда включаются «другие виды расходов, произведенных в пользу работников,

предусмотренных трудовым договором и (или) коллективным договором» [1].

Ст. 270 НК РФ значительно сужает перечень расходов на оплату труда, учитываемых в целях налогообложения прибыли, на ряд выплат, произведенных в пользу работников. Приведем перечень этих выплат в виде выдержки из ст. 270 НК РФ (пп. 22–29):

1) в виде премий, выплачиваемых работникам за счет средств специального назначения или целевых поступлений;

2) в виде сумм материальной помощи работникам;

3) на оплату дополнительно предоставляемых по коллективному договору (сверх предусмотренных действующим законодательством) отпусков работникам, в том числе женщинам, воспитывающим детей;

4) в виде надбавок к пенсиям, единовременных пособий уходящим на пенсию ветеранам труда;

5) на оплату проезда к месту работы и обратно транспортом общего пользования, специальными маршрутами, ведомственным транспортом;

6) на оплату ценовых разниц при реализации по льготным ценам (тарифам) (ниже рыночных цен) товаров (работ, услуг) работникам;

7) на оплату ценовых разниц при реализации по льготным ценам продукции подсобных хозяйств для организации общественного питания;

8) на оплату путевок на лечение или отдых, экскурсий или путешествий, занятий в спортивных секциях и т.д. [1]

Таким образом, выплаты, указанные в пп. 22–29 ст. 270 НК РФ, не могут быть приняты в уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль организаций даже в случаях, предусмотренных трудовым договором и (или) коллективным договором. Расходы на оплату труда составляют значительную часть прибыли организации, но они необходимы для обеспечения нормальных трудовых условий и организованной работы организации в целом.

Для учета расходов по оплате труда в организации используют унифицированные формы первичных учетных документов и Положение об оплате труда и премировании рабочих. Учет расчетов и распределений по направлениям расходов по оплате труда состоит из следующих этапов:

1. на основании первичных документов рассчитывается заработная плата каждого работника;

2. собираются данные о заработной плате каждого работника по различным документам в целях определения величины месячного заработка и заносятся на лицевой счет работника;

3. определяется величина удержаний и вычетов из заработной платы каждого работника;

4. определяется сумма заработной платы к выдаче на руки каждому работнику после произведенных удержаний;

5. на основании лицевых счетов оформляются расчетно-платежные ведомости и составляются сводные данные о начисленных суммах и удержаниях по организации в целом;

6. расчетно-платежные или платежные ведомости передаются в кассу организации для выдачи причитающейся заработной платы на руки работникам;

7. составляются разработочные таблицы по распределению начисленной заработной платы по направлениям затрат и источникам финансирования;

8. производится начисление страховых взносов и других обязательных платежей, исчисленных с фонда оплаты труда;

9. отражаются операции по начислению, удержаниям и выплате заработной платы в регистрах бухгалтерского учета в журналах-ордерах;

10. не выплаченная в установленный платежный период заработная плата списывается на депонент и отражается в книге учета депонированной заработной платы, где для каждого депонента отводится отдельная строка, а в дальнейшем делается отметка о выплате [5].

Ежемесячно в лицевые счета работников заносятся сведения о размере начисленной оплаты труда и иных доходов работника, суммах произведенных удержаний и вычетов, а также о суммах, причитающихся к выплате. Основанием для заполнения лицевых счетов являются табели учета использования рабочего времени, наряды на сдельную работу, наряды-заказы на выполнение работы, листки о временной нетрудоспособности.

Данные по расчету заработной платы, полученные на бумажных носителях, вкладываются ежемесячно в лицевой счет, который является основанием для исчисления среднего заработка при

расчете отпускных, оплаты больничного листа, выплаты компенсации за неиспользованный отпуск, пособий [5].

Сведения о начисленных суммах заработной платы и произведенных удержаниях ежемесячно переносятся из лицевых счетов в расчетную ведомость, в которой суммируются данные о начисленных суммах и произведенных удержаниях по всем работникам организации. Причитающийся заработок показывается в этих ведомостях с разбивкой по структурным подразделениям или службам организации и видам выплат.

Все расчеты с персоналом по оплате труда, как состоящим, так и не состоящим в списочном составе организации, по всем видам заработной платы, премиям, пособиям и другим выплатам, а также по выплате доходов по акциям и другим ценным бумагам данного предприятия учитываются на счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Счет пассивный. Все начисленные работникам суммы записываются по кредиту, а удержанные и выданные им — по дебету счета 70. Кредитовое сальдо по данному счету представляет собой переходящую задолженность по оплате труда за вторую половину месяца.

Данные о начисленной оплате труда должны быть отнесены на соответствующие счета затрат в зависимости от назначения использованного в организации.

Таким образом, учет расходов по оплате труда является многоэтапным и трудоемким процессом, поэтому документы разрабатываются с учетом ориентации на компьютерный учет, с учетом современных стандартов построения документации, чтобы документы были удобными для обработки и последующих записей в учетные регистры.

### ***Список литературы***

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5.08.2000г. №117-ФЗ (ред. от 1.04.2014г.).
2. Трудовой Кодекс РФ от 30.12.2001г. №197-ФЗ (ред. от 5.04.2013г.).
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6.12.2011г. №402-ФЗ.



4. Приказ Минфина России от 6.05.1999г. №33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) (ред. от 27.04.2012г.).

5. Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2011.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Алексухина А.А., Лесина Т.В.</b> Особенности учета неисключительных прав на программное обеспечение .....	4
<b>Анюшина Д.С. Витютин Т.А.</b> Анализ финансовых результатов организации (на примере ОАО «Калужский завод «Ремпутьмаш») .....	7
<b>Артюшина О.А.</b> Анализ использования программа по моделированию бизнес-процессов предпринимателями Калужской области .....	12
<b>Ахмедова М.Р.</b> Пути совершенствования учетной политики в организациях Российской Федерации .....	15
<b>Балынин И.В.</b> Финансовое обеспечение социальной сферы - приоритетное направление бюджетной политики Калужской области .....	19
<b>Балынин И.В., Сергиенко Н.С.</b> Использование средств самообложения граждан при формировании доходов местного бюджета .....	25
<b>Бекчян Э.В.</b> Эффективность привлечения внешних инвестиций в Российской Федерации и возможность их прогнозирования в рамках среднесрочной и долгосрочной перспективы .....	30
<b>Бекчян Э.В.</b> Перспективы и пути введения налога на недвижимость на территории Калужской области и анализ его возможных последствий .....	35
<b>Бензорук Е.Г.</b> Оценка человеческих ресурсов в целях управленческого учета .....	41
<b>Букалова Н.А.</b> New Public Management: вопросы эффективности и результативности в государственном секторе .....	46
<b>Быкова А.Н., Костина О.И.</b> Иностранные инвестиции, как фактор развития Калужского региона .....	51
<b>Валиева Г.А., Губанова Е.В.</b> Оценка инвестиционного потенциала районов Калужской области .....	55
<b>Валиева Г.А., Лесина Т.В.</b> Современные аспекты учета реализации товара в условиях автоматизации .....	62
<b>Васильева А.А.</b> Развитие международного сотрудничества и проблема увеличения государственного долга Калужской области ..	67

<b>Васильева И.С., Сергиенко Н.С.</b> Финансовое обеспечение здравоохранения .....	72
<b>Вебрицкая И.С.</b> Порядок ведения кассовых операций. Актуальные правила .....	74
<b>Верховцева О.Н.</b> Сравнение онлайн и офлайн рекламы .....	79
<b>Волкова Ю.С.</b> Перспективы развития бухгалтерского учета в Российской Федерации .....	82
<b>Воробьева М.В.</b> Основные тенденции формирования и использования трудовых ресурсов в Калужской области .....	86
<b>Воропаева Т.В., Пирогова Т.Э.</b> Изменения налоговых штрафов, вступившие в силу с 2014 года .....	91
<b>Гвоздинская В.И., Кузнецова А.А.</b> Бюджет материальных затрат: содержание, проблемы составления и исполнения .....	94
<b>Головина К.Н.</b> Windows Workflow Foundation: преимущества и недостатки использования, сферы применения .....	97
<b>Горбов А.А., Александров Е.Л.</b> К вопросу о роли государственной поддержки АПК Калужского региона .....	101
<b>Горбов А.А.</b> Анализ поступления иностранных инвестиций в экономику Калужского региона в 2013 году .....	105
<b>Григорова Ж.В.</b> МСФО в России: быть или не быть .....	110
<b>Данина В.П.</b> Взаимодействие страховых компаний с учебными заведениями .....	115
<b>Денисова С.С., Губанова Е.В.</b> Значение производственного левриджа в управлении финансовыми результатами .....	119
<b>Дмитриева М.В.</b> Организация учета прямых и накладных затрат при позаказном методе учета затрат .....	124
<b>Доронина Е.В., Кондрашова Н.Г.</b> Организация внутреннего контроля экономическим субъектом в Российской Федерации .....	129
<b>Доронина Н.П.</b> Проблемы развития страхования жизни в Российской Федерации .....	133
<b>Дьякова Г.А., Ерохина В.Н.</b> Состояние учета расчетов в бюджетной организации, подведомственной МВД .....	139
<b>Евсикова М.И., Кулакова Н.Н.</b> Оценка инновационного потенциала ООО «Компания «Вектор» .....	144
<b>Евстигнеева Е.А.</b> Методы диагностики вероятности банкротства организации: преимущества и недостатки .....	149

<b>Евстигнеева Е.А., Костина О.И.</b> Фармацевтический кластер Калужской области: современное состояние и перспективы развития .....	154
<b>Жилович В.Э.</b> Инвестиционная динамика в Калужской области .....	159
<b>Жукова Д.Д.</b> Творческие индустрии как фактор пространственного социально-экономического развития муниципальных образований .....	162
<b>Зайцева А.С.</b> Совершенствование организации учета производственных запасов на основе их нормирования .....	166
<b>Зарапина А.О.</b> Вопросы структурного и пространственного развития экономики Калужского региона .....	170
<b>Зернова М.А.</b> Оценка деловой активности организации как эффективный метод финансового анализа (на примере ОАО «Калугаприбор») .....	176
<b>Иванчикова С.Н., Ерохина В.Н.</b> Влияние экстенсивных факторов на прибыль организации .....	181
<b>Ильичев К.Е.</b> Оценка финансовой устойчивости ОАО «Калужский двигатель» с использованием рейтинговой оценки .....	186
<b>Карликова Н.А.</b> Формирование и порядок ведения бухгалтерского учета лизинговых операций .....	192
<b>Кекишева С.Д.</b> Директ-костинг: преимущества, недостатки и целесообразность применения в российских организациях .....	197
<b>Кирюшина А.И., Белова Е.Л.</b> Субсидия на иные цели как средство выполнения целевой программы .....	201
<b>Колосветова М.Н.</b> Методы оценки финансовой устойчивости организации: преимущества и недостатки .....	206
<b>Колосветова М.Н., Тюрина Т.С.</b> Несовершенство законодательной базы по НДС в части предоставления налоговых вычетов и пути улучшения механизма функционирования НДС .....	212
<b>Кондрашова А.О.</b> Проблема дифференциации доходов населения в региональном и отраслевом разрезах .....	217
<b>Кондрашова А.О.</b> Аналитические возможности Отчета о финансовых результатах организации (на примере ЗАО «Калужский хлебокомбинат») .....	221
<b>Котова А.И.</b> Налоговое планирование и оптимизация налогообложения организациями Калужской области .....	226

<b>Крючкова В.Н.</b> Обеспечение достаточности доходной базы субъекта РФ для выполнения собственных расходных обязательств (на примере Калужской области) .....	229
<b>Крючкова В.Н., Сусликова О.Н.</b> Проблемы медицинского страхования и пути их решения .....	233
<b>Кудряшова И.С.</b> Проблемы и перспективы автоматизации бухгалтерского учета .....	238
<b>Кузнецова Н.К.</b> Специализация Калужской области на обрабатывающем производстве как альтернатива для регионов с сырьевой ориентированностью .....	243
<b>Куликов А.И.</b> Проблема применения зарубежных моделей оценки вероятности банкротства в российских условиях .....	247
<b>Культиякова Н.Ю.</b> Изменения в бухгалтерском учете, связанные с введением новых ПБУ .....	253
<b>Кушнир К.А.</b> Электронные счета-фактуры: преимущества и недостатки .....	257
<b>Майорова А.В.</b> Оценка конкурентоспособности Калужской области .....	261
<b>Майорова А.В., Кокина Т.Н.</b> Особенности отражения импортных товаров в бухгалтерском учете .....	267
<b>Маташнёва Т.А.</b> Изменение способа начисления амортизации основных средств .....	272
<b>Низина В.А., Кручинин И.И.</b> Возможности подсистемы контроллинга для повышения качества оценки деятельности предприятия .....	277
<b>Николаева М.В.</b> Проблема трудоустройства молодежи в Калужской области и направления ее решения .....	282
<b>Николаева М.В.</b> Оценка кризисного состояния организации (на примере ОАО «Калужский завод автоэлектрооборудования») ..	286
<b>Николашина А.В.</b> Особенности ведения бухгалтерского учета в сфере услуг .....	291
<b>Новохацкая Е.Н.</b> Переход России на МСФО: преимущества и недостатки .....	296
<b>Овчинникова И.А., Губернаторова Н.Н.</b> Коммуникации со стейкхолдерами в системе управления стоимостью компании ..	300
<b>Павлова В.А.</b> Проблемы развития предпринимательства в Калужской области и пути их решения .....	306

<b>Пак А.А., Дербичева А.А.</b> Инвестиционный проект: выбор оптимального или как добиться успеха .....	311
<b>Палку Е.И.</b> Учетная политика в организациях Калужской области .....	316
<b>Потемкина Т.В.</b> Инновационные территориальные кластеры и их место в Стратегии развития Калужской области .....	321
<b>Родичева И.В.</b> Анализ политики привлечения человеческих ресурсов в Калужской области .....	326
<b>Савельев А.А.</b> Привлечение иностранных инвестиций в региональную экономику: положительные и отрицательные стороны .....	330
<b>Савеченкова А.Р., Белова Е.Л.</b> Анализ эффективности использования основных средств с помощью методов факторного анализа .....	333
<b>Семенов С.В., Сорокин С.В.</b> Стипендии студентов России ....	339
<b>Сидорова П.В., Кокина Т.Н.</b> Валютное регулирование и валютный контроль в РФ .....	342
<b>Синягина Д.В.</b> Введение и организация управленческого учета и его место в предпринимательской деятельности .....	347
<b>Соколова А.А., Хромылева Т.С.</b> Проблема несбалансированности промышленного производства Калужской области .....	352
<b>Соколова А.А., Хромылева Т.С.</b> Анализ показателей платежеспособности организации (на примере ОАО «Тайфун») .....	357
<b>Сон М.М.</b> Сравнительная характеристика бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации и других странах .....	363
<b>Сухая А.Р.</b> Консолидированная финансовая отчетность и пути совершенствования ее составления .....	368
<b>Теленкова И.Г.</b> Анализ финансовой устойчивости страховой организации .....	371
<b>Теленкова И.Г.</b> Альтернативные показатели как важный элемент оценки эффективности инвестиционных проектов .....	375
<b>Тихтievская В.М., Тюрина Т.С.</b> Эффективность налоговых проверок .....	383
<b>Тогузаев П.А.</b> Противоречия кластерного подхода в региональных условиях .....	388
<b>Тотрова С.А., Пирогова Т.Э.</b> Бухгалтерский учет собственного капитала .....	392

<b>Тотрова С.А., Сусякова О.Н.</b> Сущность и виды страхования Олимпийских игр .....	397
<b>Тучина Ю.В., Медведева О.С.</b> Оценка конкурентоспособности ОАО «Элмат» на рынке кухонных вытяжек .....	403
<b>Фаянс Р.Я., Цырульникова В.Э.</b> Благотворительная деятельность страховых компаний .....	408
<b>Фаянс Р.Я.</b> Реформирование экономического анализа и аудита .....	413
<b>Филиппова Е.С., Белова Е.Л.</b> Влияние методов начисления амортизации по основным средствам на налог на прибыль .....	416
<b>Хадиатулина Т.А.</b> Программный бюджет Республики Татарстан .....	421
<b>Харчева С.А.</b> Инвестиционная привлекательность Калужской области .....	426
<b>Хахалин Д.И., Александров Е.Л.</b> Социально-ответственное поведение бизнеса в Калужском регионе: отрасли реализации, преимущества, перспективы .....	431
<b>Хвостенко Я.С., Лесина Т.В.</b> Современные аспекты учета товаров .....	437
<b>Царькова Д.В.</b> Воздействие коррупции на российскую экономику и способы борьбы с ней .....	443
<b>Цветкова Ю.В.</b> Контроль качества аудита в России: практика и проблемы осуществления .....	447
<b>Цырульникова В.Э., Дербичева А.А.</b> Сравнение международных и российских стандартов формирования финансовой отчетности .....	451
<b>Чепиков А.М.</b> Некоторые особенности построения пользовательских интерфейсов с применением технологии Windows Presentation Foundation .....	455
<b>Черкасова Е.В.</b> Бухгалтерский учет выпуска и продажи продукции в промышленных организациях и пути его совершенствования .....	460
<b>Шаповал Д.О., Солярик М.А.</b> Организационные проблемы бюджетирования .....	465
<b>Яценко Л.Н.</b> Монетарная политика Калужской области .....	468
<b>Якушина А.В.</b> Основы учета расходов по оплате труда в производственных организациях .....	469

Сборник Материалов Межвузовской Студенческой научно-практической конференции

**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ РАЗВИТИЯ  
ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА»**

Подписано в печать 11.07.2014  
Формат 60x84 1/16. Гарнитура Times  
Усл. печ. л. 30. Тираж 500 экз. Заказ №241

Издательский дом «Эйдос»  
г. Калуга, ул. Грабцевское шоссе, 126  
Тел.: (4842) 79-56-67  
E-mail: [ilstrel@yandex.ru](mailto:ilstrel@yandex.ru)  
[www.eidos-kaluga.ru](http://www.eidos-kaluga.ru)

Калужский филиал Финансового университета  
г. Калуга, ул. Чижевского, 17  
Тел.: (4842) 74-54-43  
E-mail: [fa-kaluga@fa.ru](mailto:fa-kaluga@fa.ru)  
<http://www.fa.ru/fil/kaluga/about/Pages/default.aspx>