



НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

сборник трудов научной студенческой конференции
(г. Новосибирск, 17-18 декабря 2019 г.).

Новосибирск 2019

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

сборник трудов научной студенческой конференции
(г. Новосибирск, 17-18 декабря 2019 г.).

Новосибирск 2019

УДК 631.145 (08)

ББК 65.321, я 7

Современные проблемы экономики: сб. трудов научной студенческой конференции (г. Новосибирск, 17-18 декабря 2019 г.). – Новосиб. гос. аграр. ун-т. – Новосибирск, 2019. – 189 с.

В сборнике научных трудов рассматриваются современные проблемы экономики, перспективы развития и направления их решения. Рассматриваются общие вопросы финансовой системы, бухгалтерского учёта, анализа и аудита, логистики и менеджмента в АПК России.

Материалы сборника предназначены для преподавателей, студентов, магистрантов, аспирантов экономических специальностей, а также широкого круга заинтересованных лиц.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ:

Агафонова Ольга Витальевна – заведующая кафедрой бухгалтерского учета и автоматизированной обработки информации, канд. экон. наук;

Шелковников Сергей Александрович – заведующий кафедрой финансов и статистики, д-р экон. наук, профессор;

Стадник Анатолий Тимофеевич – заведующий кафедрой менеджмента, д-р экон. наук, профессор;

Рюмкин Сергей Владимирович – и.о. заведующего кафедрой экономики, канд. экон. наук;

Шинделова Ольга Сергеевна – зам. декана по научно-методической работе, канд. экон. наук;

Унжакова Анастасия Викторовна – доцент кафедры финансов и статистики, канд. экон. наук.

Ответственный за подготовку материалов конференции – **Унжакова Анастасия Викторовна**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ДВУХ ТИПОВ СПРОСА ПРИ РАЦИОНАЛЬНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ДВУХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ ОТСУТСТВИЯ ПРИОРИТЕТА ВЫПУСКА ДЛЯ ДВУХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ

А.Ю. Андронов, старший преподаватель

М.Ф. Бессонова, бакалавр

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Проводится экономический анализ производства двух видов продукции, в котором используются два вида ресурсов, наблюдается влияние двух факторов производства: относительного спроса на продукцию первого вида по отношению ко второму виду и абсолютного спроса на продукцию второго вида. Анализ проводится экономико-математическими методами, которые основываются на линейном программировании. Анализ проводится для оптимального плана в условиях без предпочтения, при котором оба ресурса расходуются полностью и продукция выпускается по номинальным значениям двух видов спроса.

Ключевые слова: линейное программирование, модифицированная задача использования ресурсов, отношение предпочтения, предельная полезность ресурса, предельная оценка влияния спроса на выпуск продукции, экономический анализ.

Введение

Одним из методов проведения экономического анализа использования ресурсов, влияния факторов производства и выпуска продукции являются методы линейного программирования, которые входят в экономико-математические методы. Использование методов линейного программирования для экономического анализа были рассмотрены в статье [1]. В данной статье рассматривается модифицированная задача об использовании двух ресурсов в производстве двух видов продукции, оптимальные планы которой в различных условиях были исследованы в статье [2]. В статьях [3-6] был проведен экономический анализ при рыночных условиях приоритета одного из двух видов продукции влиянии двух типов спроса: относительного и абсолютного. В статьях [3-5] анализ проводился для планов, при котором два ресурса расходовались полностью, в [3-4] – когда выпуск удовлетворял обоим типам спроса, а в статье [5] – только одному из двух типов спроса. В статье [6] экономический анализ проводился для плана, при котором полностью расходовался только один из двух ресурсов, а выпуск продукции удовлетворял обоим типам спроса. В статье [7] был проведен анализ оптимального плана в условиях отсутствия приоритета, при котором выпуск продукции удовлетворял обоим видам спроса и оба ресурса расходовались полностью. На основе этого анализа в данной работе предлагается провести экономический анализ этого плана. Отметим, что анализ оптимальных планов в случае приоритета одного из двух видов продукции проводился в статьях [8-10].

1. Постановка задачи и цель исследования

В статье [7] был проведен анализ оптимального плана в условиях отсутствия приоритета, при котором выпуск продукции удовлетворял обоим видам спроса и оба ресурса расходовались полностью. На основе этого анализа в данной работе предлагается провести экономический анализ этого плана. Отметим, что анализ оптимальных планов в случае приоритета одного из двух видов продукции проводился в статьях [7-8].

В [2] были определены ограничения задачи об использовании ресурсов, в которых учитывается влияние относительного и абсолютного спроса на выпуск продукции. Это ограничение на относительный спрос продукции A_1 по отношению к продукции A_2 :

$$x_1 - x_2 \geq n_1, \quad (1)$$

и ограничение на спрос продукции A_2 :

$$x_2 \leq n_2. \quad (2)$$

В [2] оптимальным планом, при котором расходуются оба ресурса и продукция выпускается по двум типам спроса, будет план

$$X_0 = (n_1 + n_2; n_2). \quad (3)$$

При этом плане на дополнительные переменные будут иметь значения равные нулю [2]:

$$Y_0 = (0; 0; 0; 0). \quad (4)$$

Доход при плане X_0 равен

$$Z_{\max} = c_1(n_1 + n_2) + c_2 n_2. \quad (5)$$

При анализе решения задачи будем использовать коэффициенты модели, рассмотренные в [2, 11, 12]. Коэффициент k_1 равен отношению $\frac{a_{12}}{a_{11}}$, коэффициент k_2 равен отношению $\frac{a_{22}}{a_{21}}$. Полагаем, что $k_1 < k < k_2$, так как нет предпочтения выпуска продукции A_1 по и A_2 .

2. Результаты

Для плана (3) решение двойственной задачи имеет вид [7]:

$$u_1^* = \frac{c_1}{a_{11}} \cdot \frac{1+k}{1+k_1} \cdot t, \quad (6)$$

$$u_2^* = \frac{c_1}{a_{21}} \cdot \frac{1+k}{1+k_2} \cdot s, \quad (7)$$

$$u_3^* = c_1 - c_1 \cdot \frac{1+k}{1+k_1} \cdot t - c_1 \cdot \frac{1+k}{1+k_2} \cdot s = c_1 \left(1 - \frac{1+k}{1+k_1} \cdot t - \frac{1+k}{1+k_2} \cdot s \right), \quad (8)$$

$$u_4^* = c_1(1+k)(1-t-s), \quad (9)$$

при условиях:

$$\begin{cases} t + s \leq 1 \\ \frac{1+k}{1+k_1} \cdot t + \frac{1+k}{1+k_2} \cdot s \geq 1 \end{cases}, \quad (10)$$

где $t \geq 0, s \geq 0$.

Проведём экономический анализ использования ресурсов, которые обозначим R_1 и R_2 .

Значение переменной u_1^* равно нулю. При оптимальном плане ресурс R_1 расходуется полностью. Оценка предельной полезности ресурса R_1 равна $u_1^* = \frac{c_1}{a_{11}} \frac{1+k}{1+k_1} t$. Согласно работе [7] не обращается в ноль при условиях (10), $t \geq 0$ и что $k_1 < k < k_2$. Тогда ресурса R_1 дефицитный и при увеличении его запаса показатель эффективности производства продукции увеличивается.

Так как $u_2^* = 0$, то и ресурс R_2 при оптимальном плане расходуется полностью. Оценка предельной полезности ресурса R_2 равна $u_2^* = \frac{c_1}{a_{21}} \frac{1+k}{1+k_2} s$. Она обращается в ноль при $s = 0$. Тогда изменение запаса ресурса R_2 не влияет на показатель эффективности производства продукции.

Проведём экономический анализ влияния относительной нормы n_1 и абсолютной нормы n_2 .

Значение дополнительной переменной $u_3^* = 0$. При оптимальном плане выпуск продукции удовлетворяет относительный спрос n_1 . Оценка влияния относительного спроса

$$u_3^* = -c_1 \left(\frac{1+k}{1+k_1} \cdot t + \frac{1+k}{1+k_2} \cdot s - 1 \right), \text{ согласно работе [7], при } t \text{ и } s, \text{ удовлетворяющим условиям}$$

$$\frac{1+k}{1+k_1} \cdot t + \frac{1+k}{1+k_2} \cdot s = 1, \quad (11)$$

$t \geq 0, s \geq 0$ и

$$t + s \leq 1, \quad (12)$$

обращается в ноль. Изменение показателя относительного спроса не изменяет показатель эффективности производства продукции.

Так как $u_4^* = 0$, то при оптимальном плане выпуск продукции A_2 удовлетворяет спросу на неё в объёме n_2 . Оценка влияния спроса продукцию A_2 равна $u_4^* = c_1(1+k)(1-t-s)$. Она обращается в ноль при $t \geq 0, s \geq 0$ и

$$t+s=1. \quad (13)$$

Изменение показателя спроса на продукцию A_2 не изменяет показатель эффективности производства продукции.

Рассмотрим совместное влияние использования ресурса R_2 и каждого из факторов производства.

$$\text{Так как } u_2^* = \frac{c_1}{a_{21}} \frac{1+k}{1+k_2} s \text{ и } u_3^* = -c_1 \left(\frac{1+k}{1+k_1} \cdot t + \frac{1+k}{1+k_2} \cdot s - 1 \right) \text{ при } s=0 \text{ и}$$

$$t = \frac{1+k_1}{1+k} \quad (14)$$

обращаются в ноль, то при одновременном изменении запаса ресурса R_2 и относительного спроса n_1 показатель эффективности производства не меняется.

$$\text{Так как } u_2^* = \frac{c_1}{a_{21}} \frac{1+k}{1+k_2} s \text{ и } u_4^* = c_1(1+k)(1-t-s). \text{ При } t=1 \text{ и } s=0$$

обращаются в ноль, то при одновременном изменении запаса ресурса R_2 и абсолютного спроса n_2 показатель эффективности производства не меняется.

Рассмотрим совместное влияние факторов производства.

$$\text{Так как } u_2^* = \frac{c_1}{a_{21}} \frac{1+k}{1+k_2} s \text{ и } u_3^* = -c_1 \left(\frac{1+k}{1+k_1} \cdot t + \frac{1+k}{1+k_2} \cdot s - 1 \right) \text{ при}$$

$$t = \frac{k_2-k_1}{k_2-k_1} \frac{1+k_1}{1+k} \quad (14)$$

и

$$s = \frac{k-k_1}{k_2-k_1} \frac{1+k_2}{1+k} \quad (15)$$

обращаются в ноль, то при одновременном изменении относительного спроса n_1 и абсолютного спроса n_2 показатель эффективности производства не меняется.

Рассмотрим совместное влияние запаса ресурса R_2 , относительного спроса n_1 и абсолютного спроса n_2 .

Так как для (14) и (15) $s \neq 0$, то при одновременном увеличении запаса ресурса R_2 , уменьшении относительного спроса n_1 и увеличении абсолютного спроса n_2 показатель эффективности производства увеличивается.

Проведём экономический анализ выпуска продукции.

Значение x_1^* равно $n_1+n_2 \neq 0$. Предприятию выгодно выпускать продукцию A_1 .

Так как $x_2^* = n_2$, то и продукцию A_2 предприятию выпускать выгодно.

Максимальное значение показателя эффективности равно $c_1(n_1 + n_2) + c_2 n_2$.

Таким образом, мы рассмотрели все вопросы экономического анализа производства по плану (3)-(4) для предприятия выпускающего два вида продукции A_1 и A_2 , использующего два вида ресурсов R_1 и R_2 , на производство которого влияют два вида спроса: относительный n_1 и абсолютный n_2 .

3. Выводы

В случае беспriorитетного производства, когда $k_1 < k < k_2$, при оптимальном плане (3)-(4) оба ресурса расходуют полностью, увеличение запаса ресурса R_1 увеличивает показатель эффективности производства, он является дефицитным, изменение запаса ресурса R_2 показатель не изменяет. Продукция выпускается согласно двух видов спроса. Отдельное и совместное изменение обоих видов спроса не влияет на показатель эффективности производства, как и совместное изменение запаса ресурса R_2 и одного из двух видов спроса. Совместное увеличение запаса ресурса R_2 , уменьшение относительного спроса n_1 и увеличение абсолютного спроса n_2 увеличивает показатель эффективности производства. Оба вида продукции предприятию выпускать выгодно.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мамонов О.В. Использование теории двойственности в экономическом анализе эффективного использования ресурсов. // Экономические исследования и разработки. 2019. № 6. С. 31–46.
2. Мамонов О.В. Задача о рациональном использовании двух ресурсов для

предприятия, выпускающего два вида продукции, с учётом влияния относительного и абсолютного спроса. // Экономические исследования и разработки. 2019. № 1. С. 19-34.

3. Меняйкин. Д.В. Экономический анализ влияния относительного спроса в случае приоритета выпуска одного из видов продукции // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 4-2. С. 205-210. DOI: 10.24411/2500-1000-2019-10786

4. Мамонов О. В. Экономический анализ влияния спроса при рациональном использовании ресурсов. / Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: сб. трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов (г. Новосибирск, 3-5 июня 2019 г.). Новосиб. гос. аграр. ун-т. Новосибирск, 2019. С. 386-388.

5. Шефель В. Г. Экономический анализ влияния двух типов спроса при рациональном использовании одного из двух ресурсов. / Роль аграрной науки в устойчивом развитии сельских территорий: сборник IV Всероссийской (национальной) научной конференции. 2019. С. 547-551.

6. Грунина М. В. Экономический анализ влияния спроса одного из двух видов при рациональном использовании ресурсов. // Экономический обзор. 2019. № 2. С. 35-40.

7. Андронов А. Ю. Рациональное использование двух ресурсов на предприятии, выпускающем два вида продукции без приоритета, с учётом влияния относительного и абсолютного спроса. / Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: сб. трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов (г. Новосибирск, 3-5 июня 2019 г.). Новосиб. гос. аграр. ун-т. Новосибирск, 2019. С. 15-20.

8. Меняйкин Д.В. Условия, при которых предприятию, выпускающего два вида продукции, выгодно выпускать только один вид // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 2-2. С. 100-102. DOI:10.24411/2500-1000-2019-10583.

9. Мамонов О.В. Влияние относительного и абсолютного спроса на выпуск продукции. / Перспективы пространственного развития АПК и сельских территорий: материалы всероссийской научно-практической конференции, г. Воронеж, 29 марта 2019 г. 2019. С. 86–90.

10. Шефель В. Г. Анализ плана выпуска предпочтительной для предприятия продукции, ограниченного спросом. / Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: сб. трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов (г. Новосибирск, 3-5 июня 2019 г.). Новосиб. гос. аграр. ун-т. Новосибирск, 2019. С. 666-670.

11. Мамонов О.В. Анализ использования двух ресурсов предприятия с двумя видами продукции с помощью графического способа решения задачи линейного программирования // Агропродовольственная экономика: научно-практический электронный журнал. 2016. № 10. С. 7-42.

12. Мамонов О.В. Анализ эффективного использования двух ресурсов для предприятия, выпускающего два вида продукции // Агропродовольственная экономика: научно-практический электронный журнал. 2016. № 12. С. 30-62.

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

И. В. Барсукова, студентка

И. Г. Целуйко, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский Государственный Аграрный Университет

Аннотация. В статье освещаются основы организации бухгалтерского и налогового учета расчетов с бюджетом по налогам и сборам, описываются аспекты формирования учетной политики для целей налогообложения, налогового планирования, освещаются основные различия между бухгалтерским и налоговым учетом.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, расчеты с бюджетом, учетная политика, налоговый учет, налоговое планирование.

Значительный объем расчетных операций организаций приходится на их взаимодействие с бюджетом при осуществлении расчетов по налогам и сборам. Вопросы, непосредственно связанные с бухгалтерским учетом расчетов с бюджетом по налогам и сборам, являются актуальными для многих экономических субъектов, поскольку эффективная система учета и контроля обеспечивает достоверность и надежность сохранения финансовой информации, и возможность получения своевременной аналитической информации.

В последние годы в среде западных и отечественных ученых все чаще звучат призывы пересмотреть устоявшиеся подходы, слабо соответствующие требованиям жесткой конкурентной среды [1, с. 121]. Расчеты по налогам и сборам являются важным элементом в области взаимодействия государственных и хозяйствующих субъектов экономики, формирующих значительный объем финансовых поступлений в федеральный и региональный бюджеты. Также необходимо отметить, что такая роль отчислений по налогам и сборам оказывает значительное влияние на обе стороны.

И.Г. Целуйко, А.М. Глазырина отмечают, что при организации бухгалтерского учета, в том числе учета расчетов по налогам и сборам, каждый хозяйствующий субъект «должен исходить из требования рациональности, принимая во внимание то, что ценность формируемой в бухгалтерском учете информации, должна быть сопоставима с затратами на подготовку этой информации» [2, с. 310].

При накоплении бухгалтерской и налоговой информации на счетах учета расчетов по налогам и сборам следует ее сопоставлять с налоговым периодом. Например, налоговым периодом по налогу на прибыль является календарный год, согласно исчисления данного времени целиком создается налоговая база. От начала налогового периода рассчитывается итог выплаты в бюджет (крайний срок – 28 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом). При этом, с целью наиболее равномерного пополнения бюджета, формируются предварительные – авансовые платежи, например, при уплате налога от прибыли, которые должны уплачиваться налогоплательщиком каждый месяц (или каждый квартал) не позднее 28 числа.

Ставка налога на прибыль составляет 20%:

- 3% налога начисляются в федеральный бюджет;
- 17% налога начисляются в бюджет субъекта РФ.

Компонентный состав учетно-аналитической системы налогообложения экономического субъекта представляет органическое единство таких составляющих как: налоговый учет, налоговое планирование, налоговый анализ.

Налоговое планирование выступает особой сферой деятельности, позволяющей смягчить негативное воздействие внешней среды на перспективные и текущие условия функционирования коммерческой организации и обеспечить равновесие между регулирующей и фискальной функциями налогов, что будет способствовать росту

эффективности и выделению стимулирующей роли налоговой системы в целом [3, с. 127-128].

Так, в процессе проведения налогового планирования экономического субъекта не только вырисовываются возможности налоговой оптимизации, но и оценивается определенным образом экономическое влияние управленческих решений на деятельность коммерческой организации. Ряд авторов отмечают необходимость использовать современные методики управления и контроля, в том числе и управления денежными потоками [4, с. 124].

Результаты налогового анализа составляют доминирующую часть информационного обеспечения в ходе проведения налогового планирования, что, в свою очередь, основывается на данных именно налогового учета.

Налоговый учет в организациях ведется непрерывно. Он призван отражать все операции и объекты учета в хронологическом порядке для целей учета налогового, определения верной налоговой базы, что обеспечивает полноценность всей получаемой информации, так как информация уже была подтверждена документально. Налоговый Кодекс России предоставляет организациям право на самостоятельную разработку системы налогового учета, в соответствии с его целью. Цель налогового учета – формирование достоверной и полной информации о порядке бухгалтерского учета и налогообложения хозяйственных операций, а также обеспечения внутренних и внешних пользователей информацией, необходимой в контроле правильности исчисления, своевременностью и полнотой перечисления налогов в бюджет государства.

Всем организациям необходимо вести налоговый учет и сдавать налоговую отчетность. В налоговой законодательной базе регулярно происходят некоторые изменения, по этой причине организациям необходимо проводить регулярный мониторинг налогового законодательства и своевременно применять новшества в налоговом учете.

Учетная политика для целей налогообложения утверждается до начала налогового периода, с которого будут применять положения. Основная часть решений, которые необходимо принять при формировании учетной политики для целей налогообложения, связана с ведением налогового учета для расчета налога на прибыль. Этот раздел должен содержать:

- элементы налогового учета, выбор которых прямо указан в законодательстве;
- самостоятельно разработанные методы учета, если их разработка возложена на организацию; обоснование используемого метода (т. е. ссылки на законодательство, позволяющее его использовать).

В частности, нужно определить:

- порядок признания доходов и расходов;
- состав и порядок резервов;
- способ начисления амортизации по основным средствам, условия применения амортизационной премии;
- способ оценки покупных товаров при их реализации;
- способ оценки материалов при отпуске в производство;
- перечень прямых расходов;
- порядок перечисления авансового платежа и порядок формирования регистров налогового учета.

В разделе учетной политики про НДС нужно, в частности, определить:

- порядок ведения раздельного учета операций, облагаемых НДС и освобожденных от налогообложения;
- порядок ведения раздельного учета входного НДС по товарам (работам, услугам), предназначенным для реализации на внутреннем рынке и для поставок на экспорт;
- особенности нумерации счетов-фактур через обособленные подразделения [5, с. 240].

Таким образом, обеспечение налогового учета в организациях предусматривает

определение совокупности рассчитываемых показателей, которые косвенно или прямо влияют на величину налоговой базы, выделяются критерии их систематизации и отражения в регистрах налогового учета, порядок их непосредственного ведения в блоке налогового учета, отражения и формирования в регистрах, данных об объектах налогового учета. Главными причинами различия бухгалтерского и налогового учетов являются различия между оцениванием активов и обязательств организаций, а также признанием доходов и расходов. Методы учета доходов и расходов с целью налогообложения отличаются от методов их бухгалтерского учета. Поэтому бухгалтерская прибыль отличается от налогооблагаемой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Система стратегического управления затратами в аграрных организациях / А.Т. Стадник, И.Г. Целуйко, С.Г. Чернова [и др.] // Вестник НГАУ. – 2010. – №4 (16). – С. 121–127.
2. Целуйко И.Г. Особенности учета затрат в субъектах малого предпринимательства / И.Г. Целуйко, А.М. Глазырина // Актуальные проблемы агропромышленного комплекса: сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов Новосибирского ГАУ. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой Колос», 2018. – С. 310-313.
3. Яшкина М.Н. Учетно-аналитическая система расчетов по налогам и сборам в организации / М.Н. Яшкина // Современная наука: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей VII Международной научно-практической конференции: в 4 ч. – Пенза: Наука и Просвещение, 2019. – С. 126-128.
4. Целуйко И.Г. Совершенствование системы стратегического управления затратами в аграрных организациях / И.Г. Целуйко // Сибирский вестник сельскохозяйственной науки. – 2009. – № 12 (204). – С. 122–125
5. Лугуманова Д.В. Особенности бухгалтерского учета расчетов с бюджетом по федеральным налогам / Д.В. Лугуманова, Л.Г. Садыкова // Евразийское Научное Объединение. – 2019. – № 4-4 (50). – С. 239-241.

УДК 33.061.1

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ БАНКА «ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ» (ПАО)

М.П. Баскакова, студентка

Г.В. Исаева, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассмотрены основные показатели оценки кредитования юридических лиц Банка «Левобережный» (ПАО). Проведен анализ динамики чистой ссудной задолженности; выданных кредитов, в разрезе направлений деятельности кредитной организации и целей кредитования; выданных кредитов, с просроченным сроком погашения юридических лиц Банка «Левобережный» (ПАО). Сделан вывод о роли оценки кредитоспособности заемщика в механизме кредитования юридических лиц коммерческого банка.

Ключевые слова: кредитование юридических лиц, ссудная задолженность, процентная ставка, просроченная задолженность.

Чистая ссудная задолженность представляет собой средства, размещенные на депозитах в Банке России, кредиты, предоставленные кредитным организациям, юридическим и физическим лицам, а также прочую задолженность, приравненную к ссудной, уменьшенные на величину сформированных резервов на возможные потери.

Таблица 1 – Динамика чистой ссудной задолженности юридических лиц Банка «Левобережный» (ПАО) [2]

Год	Кредиты юридическим лицам, тыс. руб.	Чистая ссудная задолженность всего, тыс. руб.	Доля кредитов юридическим лицам в общей сумме чистой ссудной задолженности, %
2015 г.	10938152	22256620	49,15
2016 г.	12586038	27177650	46,31
2017 г.	13803404	30562740	45,16
2018 г.	14937393	35887910	41,62
2019 г.	18543073	44158351	42
Изменение, тыс. руб., ±	+7604921	+21901731	-
Изменение, %	+69,53	+98,41	-

В таблице 1 представлена динамика чистой ссудной задолженности Банка «Левобережный» (ПАО) за 2014-2018 гг. По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что за исследуемый период сумма кредитов, выданных юридическим лицам, увеличилась с 10938152 тыс. руб. на 01.01.2015 г. до 18543073 тыс. руб. на 01.01.2019 г., т.е. на 7604921 тыс. руб. (69,53%). Общая сумма чистой ссудной задолженности Банка за аналогичный период также увеличилась с 22256620 тыс. руб. на 01.01.2015 г. до 44158351 тыс. руб. на 01.01.2019 г., т.е. на 21901731 тыс. руб. (98,41%). На 01.01.2019 г. в структуре чистой ссудной задолженности Банка «Левобережный» (ПАО) сумма кредитов, выданных юридическим лицам, занимает 42 %.

В таблице 2 представлен анализ кредитов, выданных юридическим лицам Банком «Левобережный» (ПАО) за 2014-2018 гг. в разрезе направлений деятельности кредитной организации и целей кредитования.

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что объем кредитования малого и среднего предпринимательства значительно превышает объем кредитования юридических лиц. На 01.01.2019 г. общая сумма кредитов, выданных юридическим лицам, составляет 18543073 тыс. руб. из которых 13151660 тыс. руб. занимают кредиты, выданные субъектам малого и среднего предпринимательства.

Среди целей кредитования юридических лиц преобладают кредиты на пополнение оборотных средств (на 01.01.2019 г. 2157809 тыс. руб.) и на иные цели (на 01.01.2019 г. 2392664 тыс. руб.). Среди целей кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства преобладают пополнение оборотных средств (на 01.01.2019 г. 6372425 тыс. руб.) и приобретение основных средств, в том числе недвижимого имущества (на 01.01.2019 г. 3340992 тыс. руб.).

Кроме того, субъекты малого и среднего предпринимательства используют ссуды на рефинансирование (на 01.01.2019 г. 1231057 тыс. руб.) и кредиты на строительство и финансирование инвестиционных проектов (на 01.01.2019 г. 1278181 тыс. руб.), а также на финансирование лизинговой деятельности (на 01.01.2019 г. 530413 тыс. руб.).

Далее проведем анализ кредитов с просроченным сроком погашения, выданным юридическим лицам (в том числе субъектам малого предпринимательства) Банком «Левобережный» (ПАО).

Таблица 2 – Кредиты, выданные юридическим лицам Банком «Левобережный» (ПАО) в разрезе направлений деятельности кредитной организации и целей кредитования [2]

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение, тыс. руб., ±
Кредиты юридическим лицам, тыс. руб.	6229520	4782805	6248269	5972476	5391413	-838107
в том числе						
пополнение оборотных средств	5414984	3822504	3794911	3304290	2157809	-2984175
ссуды на рефинансирование	-	254018	626539	138455	578194	+578194
приобретение основных средств, в том числе недвижимого имущества	232129	101000	213661	350548	256965	+24836
строительство и финансирование инвестиционных проектов	567407	360662	391480	244755	5781	-561626
иные цели	15000	244621	1221678	1934428	2392664	+2377664
Кредиты субъектам малого и среднего предпринимательства, тыс. руб.	4708632	7803233	7555135	8964917	13151660	+8443028
в том числе						
пополнение оборотных средств	3706550	4540236	4316570	4987433	6372425	+2665875
приобретение основных средств, в том числе недвижимого имущества	441890	1202763	1081626	1545511	3340992	+2899102
ссуды на рефинансирование	-	893614	916297	924100	1231057	+1231057
строительство и финансирование инвестиционных проектов	560192	411431	721022	857389	1278181	+717989
финансирование лизинговой деятельности	-	226464	187011	337381	530413	+530413
обеспечение участия в электронных торгах, аукционах и конкурсах	-	-	-	-	1690	+1690
иные цели	-	528725	332609	313103	396902	+396902
Итого	10938152	12586038	13803404	14937393	18543073	+7604921

Для этого проанализируем долю кредитов с просроченным сроком погашения в общей доле выданных кредитов, а также рассмотрим суммы просроченной задолженности в разрезе просроченных сроков погашения (таблица 3).

В таблице 3 представлен анализ кредитов, с просроченным сроком погашения, выданных юридическим лицам (в том числе субъектам малого и среднего предпринимательства) Банком «Левобережный» (ПАО) за 2014-2018 гг. По данным таблицы можно сделать вывод, что общая сумма просроченной задолженности увеличилась с 479067 тыс. руб. на 01.01.2015 г. до 1368053 тыс. руб. на 01.01.2019 г., т.е. на 888986 тыс. руб. (на 185,57%), при этом следует отметить, что в период с 01.01.2017 по 01.01.2019 наблюдается тенденция к ее снижению.

Таблица 3 – Кредиты, с просроченным сроком погашения, выданные юридическим лицам (в том числе субъектам малого и среднего предпринимательства) Банком «Левобережный» (ПАО) [2]

Год	Общая сумма выданных кредитов	Сумма просроченной задолженности, тыс. руб.				Всего просроченная задолженность	Просроченная задолженность по отношению к общей сумме выданных кредитов, %
		до 30 дней	от 31 до 90 дней	от 91 до 180 дней	свыше 180 дней		
2015 г.	10938152	61810	28366	30129	358762	479067	4,38
2016 г.	12586038	279500	239606	166955	634165	1320226	10,49
2017 г.	13803404	17457	5886	464547	1194914	1682804	12,19
2018 г.	14937393	42784	35879	9981	1473107	1561751	10,46
2019 г.	18543073	14216	138743	9871	1205223	1368053	7,38
Изменение, тыс. руб., ±	+7604921	-47594	+110377	-20258	+846461	+888986	+3
Изменение, %	+69,53	-77	+389,12	-67,24	+235,94	+185,57	+68,49

Объем общей суммы кредитов, выданных юридическим лицам (в том числе субъектам малого и среднего предпринимательства) за анализируемый период также увеличился, на 01.01.2015 г. данный показатель был равен 10938152 тыс. руб., а на 01.01.2019 равен 18543073 тыс. руб., т.е. увеличился на 7604921 тыс. руб. Наибольший объем среди анализируемых показателей на 01.01.2019 г. – это кредиты со сроком просроченной задолженности более 180 дней (1205223 тыс. руб.) и сроком от 31 до 90 дней (138743 тыс. руб.).

Таким, образом, несмотря на наметившуюся в период с 2017 по 2019 гг. тенденцию к снижению общего объема просроченной задолженности вопрос минимизации данного показателя по-прежнему актуален для Банка «Левобережный» (ПАО).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банк «Левобережный» (ПАО) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nskbl.ru/> (дата обращения 26.09.2019).
2. Годовая финансовая (бухгалтерская) отчетность Банка «Левобережный» (ПАО) за 2014-2018 годы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.nskbl.ru/disclosure/reports/> (дата обращения 20.11.2019).

УДК 33.061.1

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ПРИМЕРЕ БАНКА «ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ» (ПАО)

М.П. Баскакова, студентка

Г.В. Исаева, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье представлен механизм кредитования юридических лиц, составленный автором. Разработанный механизм дает возможность своевременно производить оценку кредитоспособности клиента и в зависимости от ее результатов принимать решения о выдаче кредитов. Данный механизм дает возможность осуществлять эффективную работу над снижением величины просроченной задолженности, тем самым

повышать уровень конкурентоспособности Банка «Левобережный» (ПАО).

Ключевые слова: кредитование юридических лиц, просроченная задолженность, механизм кредитования, кредитоспособность заемщика.

Управление просроченной задолженностью и минимизация ее объемов в настоящее время является одной из актуальных проблем в механизме банковского кредитования.

Коммерческий банк, в процессе осуществления своей деятельности самостоятельно определяет пути решения этой проблемы и разрабатывает алгоритмы оценки вероятности возникновения, предотвращения, а также способы взыскания просроченной задолженности исходя из структуры управления, практического опыта, кредитной политики, объема и структуры кредитного портфеля и иных факторов.

Возникновение просроченной задолженности заемщиков перед банком может возникать вследствие различных причин.

Наиболее распространенными из них являются: непредоставление достаточного объема обеспечения, нестабильное финансовое положение потенциального заемщика и несвоевременное его выявление, недостаточная эффективность или информативность проводимой оценки кредитоспособности заемщиков, а также недостаточность кредитных продуктов, с гибкими или лояльными по отношению к заемщикам условиями, которые бы учитывали уровень их платежеспособности.

Для выработки направлений по своевременному выявлению вероятности возникновения просроченной задолженности и уменьшения ее объемов в рамках реализации механизма кредитования юридических лиц нами составлен собственный механизм кредитования юридических лиц в коммерческом банке (рисунок 1).

На рисунке 1 представлен механизм кредитования юридических лиц в коммерческом банке, составленный автором.

На наш взгляд, в качестве первого этапа со стороны потенциального заемщика-юридического лица в механизме выступает возникновение потребности в заемных средствах (1).

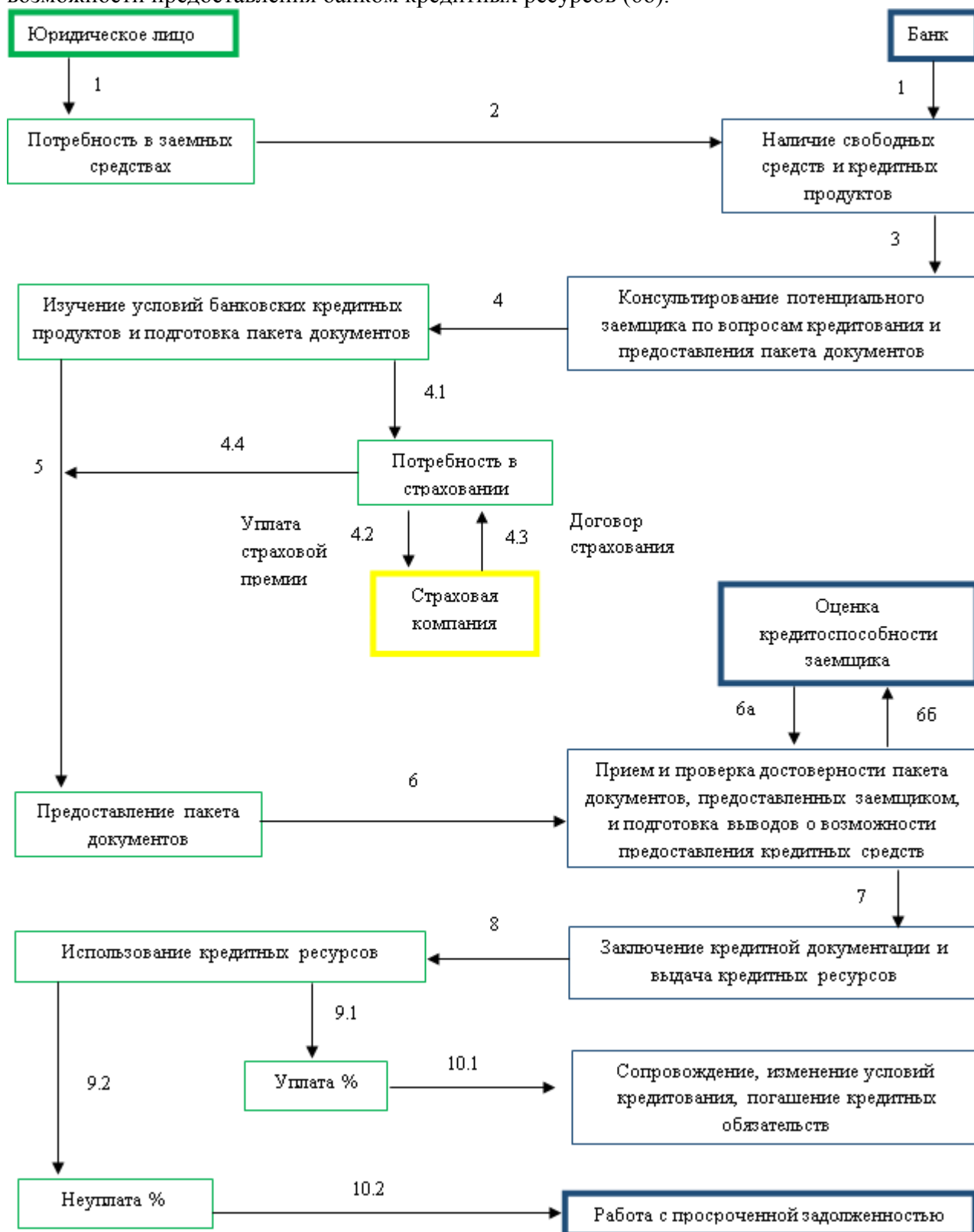
У банка же, в свою очередь, механизм кредитования начинается с возникновения возможности и необходимости распоряжения имеющимися у него привлеченными свободными средствами, а также предложения разработанных условий (в виде кредитных продуктов) и программ кредитования потенциальным заемщикам (1).

Для реализации своей потребности в заемных средствах юридическое лицо обращается в банк для получения информации о возможности кредитования (2). Следующим этапом в представленном механизме кредитования является консультирование банком потенциального заемщика по вопросам кредитования и необходимости предоставления информации и документов по своей деятельности, подтверждающих возможность претендовать на получение заемных средств от банка (3).

Получив информацию от банка о действующих условиях и тарифах по кредитным продуктам юридическое лицо начинает сбор необходимых документов (4). На данном этапе у потенциального заемщика-юридического лица может возникнуть потребность в страховании, связанная с выдвижением банком данного условия в качестве обязательного при кредитовании (4.1). В этом случае заемщик обращается в страховую компанию. После уплаты страховой премии (4.2) юридическое лицо и страховая компания заключают договор страхования (4.3), который может быть предоставлен, при необходимости, в банк (4.4). Собрав полный пакет запрашиваемых документов, потенциальный заемщик предоставляет их в банк (5).

При получении документов банк начинает их проверку, важнейшим элементом которой является оценка кредитоспособности заемщика (6а). Проведение оценки кредитоспособности заемщика может проводится по методике разработанной банком самостоятельно, а также на основе существующих методик и включать в себя анализ показателей, связанных с деятельностью заемщика – анализ данных официальной

отчетности, уставных документов, информации о его положении в отрасли, перспектив развития, оценка предполагаемого обеспечения, кредитной истории и т.д. Результаты оценки кредитоспособности потенциального заемщика, в совокупности с результатами иных проверок, проводимых по усмотрению банка, являются основой для вынесения решения о возможности предоставления банком кредитных ресурсов (6б).



*составлено автором

Рисунок 1 – Механизм кредитования юридических лиц

В случае положительного результата проверки всех необходимых аспектов, интересующих банк, выносится решение о предоставлении кредита и подписание кредитной документации для дальнейшей выдачи кредитных ресурсов (7). С получением кредита у заемщика появляется возможность использовать эти ресурсы для собственных целей, например, финансирования текущей деятельности (приобретение сырья, товаров, материалов, комплектующих, оплаты работ и услуг, выплаты заработной платы, уплаты налоговых платежей и сборов), реализации контрактов, участия в тендерах, рефинансирование кредитов в других банках и прочих целей в рамках кредитного соглашения, в зависимости от того, установлено ли целевое использование средств банком в качестве обязательного условия (8).

При переходе на следующий этап в представленном механизме кредитования рассмотрены 2 варианта. В первом случае (9.1) заемщик на протяжении всего срока кредитования добросовестно и своевременно исполняет возложенные на него обязательства по уплате процентов по кредиту и погашению основной суммы долга. В свою очередь, у банка, при осуществлении непрерывного мониторинга и контроля за исполнением кредитного соглашения на протяжении всего времени обслуживания данного кредита не возникает необходимости изменения условий кредитования в сторону ужесточения или применения штрафных санкций по отношению к заемщику, и по окончании срока договора заемщик осуществляет своевременное погашение кредитных обязательств и основной суммы долга, в зависимости от того какой способ погашения выбран, что означает окончание сотрудничества в рамках заключенного кредитного договора (10.1).

Во втором случае, предполагается, что у заемщика возникает просроченная задолженность, связанная с несвоевременностью исполнения своих кредитных обязательств (9.2). В этом случае у банка появляется необходимость работы с просроченной задолженностью заемщика (10.2). Данный процесс может включать в себя: удаленное взыскание просроченной задолженности, выездные мероприятия, реструктуризация, передача кредитов на временную обработку коллекторским агентствам, взыскание задолженности в судебном порядке и другие. Процесс работы с просроченной задолженностью требует от банка привлечения дополнительных ресурсов, к которым можно отнести: сбор дополнительной информации, временные и материальные затраты на судебные разбирательства, невозможность компенсировать затраты на взыскание задолженности, привлечение дополнительных трудовых ресурсов для работы с просроченной задолженностью и необходимость выплаты им заработной платы.

УДК336.64

ОЦЕНКА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

К.И. Вагнер, студентка

Т.О. Таранова, студентка

С.Н. Матвиенко, канд. экон. наук

Е.В. Дамм, канд. экон. наук

Е.А. Жуковская, старший преподаватель

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В условиях современных рыночных отношений проблемы неплатежей российских предприятий вызывают повышение сумм дебиторской и кредиторской задолженностей предприятий. Для того чтобы своевременным образом реагировать и принимать соответствующие меры, необходимо проводить оценку дебиторской и кредиторской задолженности. В статье представлены основы проведения такой оценки.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность,

неплатежи, оборачиваемость, платежеспособность

Любая деятельность организации в условиях современной рыночной экономики связана с определенными рисками. Это требует объективной оценки финансового состояния, платежеспособности и надежности своих контрагентов. Состояние дебиторской и кредиторской задолженностей, их размеры и качество оказывают большое влияние на финансовое состояние хозяйствующих субъектов. Необходимость оценки задолженностей, помимо случаев судебного и внесудебного урегулирования взаимных требований организаций, возникает при проведении анализа финансового состояния организации, при переуступке прав требования, при оценке стоимости бизнеса [5].

В современной экономике России вопросы финансового здоровья организации приобретают особую значимость. В условиях рынка полная финансово-хозяйственная самостоятельность хозяйствующих субъектов в процессе осуществления выбора рынков сбыта, поставщиков и подрядчиков, использования источников финансирования, формирования ценовой и учетной политики требует от руководства организаций повышенного внимания к расчетам с различными контрагентами.

Конкурентная среда определяет прямую зависимость организации от своевременного поступления средств и возможности безопасной отсрочки платежей по своим обязательствам. Изменение общей величины задолженностей и их структурных элементов, а также показатели, которые рассчитывают на их основе, во многом связаны с проведением финансового анализа, мониторинга качества расчетных операций и контроля исполнения платежной дисциплины, что в итоге образует систему управления дебиторской и кредиторской задолженностью [3].

Актуальность вопросов управления дебиторской и кредиторской задолженностью с целью финансового оздоровления организации характеризуется тем, что финансовое положение организации, успех ее финансовой деятельности в целом, непосредственно зависит от того, насколько быстро средства в расчетах превращаются в деньги, и насколько эффективно производится управление долгами организации.

Под дебиторской понимают задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации (задолженность покупателей за купленную продукцию, подотчетных лиц за выданные им под отчет денежные суммы и др.). Организации и лица, которые имеют задолженность переданной организацией, называются дебиторами.

Анализ дебиторской задолженности можно проводить в следующей последовательности.

Расчет коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается как отношение объема выручки от реализации продукции (работ, услуг) к объему дебиторской задолженности по формуле:

$$Kодз = \frac{B}{ДЗ} \quad (1)$$

где B – выручка от реализации продукции (работ, услуг);

$ДЗ$ – средняя величина дебиторской задолженности.

Этот показатель определяет качество и объем дебиторской задолженности. Также показывает ограничение или повышение коммерческого кредита, который был предоставлен компанией.

Рост коэффициента говорит об уменьшении реализации услуг в кредит, а снижение – об увеличении объема предоставленного займа. Данный показатель указывает, сколько раз задолженность появляется и поступает организации за исследуемый период.

В процессе анализа рассчитывается срок погашения дебиторской задолженности ($Ср\partialз$):

$$СР\partialз = \frac{360}{Kоб\partialз} \quad (2)$$

Показатель отражает временной срок, через который выставленные счета будут

оплаченные в полном размере. Уменьшение этого коэффициента следует оценивать положительно, а увеличение отрицательно.

Оценка соотношения темпов роста дебиторской задолженности с темпами роста выручки от продаж

$$K = \frac{TP_{\partial 3}}{TP_6} \quad (3)$$

где $TP_{\partial 3}$ – темп роста дебиторской задолженности;

TP_6 – темп роста выручки от продаж.

Значение показателя K зависит от времени оплаты с момента оказания услуги. Увеличение показателя в динамике говорит о снижении уровня управления дебиторской задолженностью, о «замораживании» части выручки организации, необходимой для финансирования текущей деятельности

Следующий показатель – доля дебиторской задолженности в текущих активах ($Д\partial 3$), который определяется отношением ДЗ к текущим активам.

$$Д\partial 3 = \frac{ДЗ}{Ta} * 100 \quad (4)$$

где Ta – оборотные активы.

Чем больше будет доля ДЗ в текущих активах, тем с большей вероятностью можно говорить о неэффективных схемах работы и, следовательно, организации будет сложнее расплатиться по своим обязательствам.

Однако, для того чтобы получить полную картину по размерам дебиторской задолженности, необходимо проанализировать долю сомнительной дебиторской задолженности ($Дс\partial 3$), которая определяется отношением сомнительной дебиторской задолженности к общей сумме дебиторской задолженности.

$$Дс\partial 3 = \frac{С\partial 3}{ДЗ} * 100 \quad (5)$$

где $С\partial 3$ – сомнительная дебиторская задолженность.

Доля сомнительной дебиторской задолженности характеризует также качество дебиторской задолженности. Увеличение значения показателя говорит о понижении ликвидности баланса. Поэтому необходимо контролировать состояние расчетов с покупателями по отсроченным (просроченным) задолженностям, следить за состоянием дебиторской и кредиторской задолженности.

Так как превышение дебиторской задолженности увеличивает угрозу финансовой неустойчивости организации, то необходимо привлечение источников финансирования, а при преждевременной оплате можно применить систему лояльности, чтобы стабилизировать финансовое положение организации, так как снижение оборачиваемости дебиторской задолженности ведет к уменьшению размеров денежного потока.

Под кредиторской понимают задолженность данной организации другим юридическим и физическим лицам, т.е. организациям, работникам и лицам, которые в свою очередь называются кредиторами [1].

Для оценки оборачиваемости кредиторской задолженности просчитывают следующую группу показателей.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ($Кокз$) рассчитывается по формуле:

$$Кокз = \frac{B}{KЗ} \quad (6)$$

где $KЗ$ – кредиторская задолженность.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности по своему содержанию является обратным коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности. В связи с этим, он показывает расширение или сужение возможностей выдачи кредита, предоставляемого организации контрагентами. Отсюда, рост коэффициента обозначает увеличение скорости платежа, снижение – увеличение приобретений в кредит [2].

Одновременно определяется средний срок оборота кредиторской задолженности

(СОкз):

$$CO_{K3} \frac{360}{KO_{K3}} \quad (7)$$

Период погашения кредиторской задолженности показывает, сколько оборотов в течение анализируемого периода требуется организации для оплаты выставленных ему счетов или сколько дней для этого необходимо. Показатель отражает средний срок возврата долгов организации, за исключением обязательств перед банком и по прочим займам.

Далее, как и при анализе дебиторской задолженности, рассматривают долю просроченной кредиторской задолженности в пассивах, которые характеризуют наличие просроченной кредиторской задолженности и ее удельный вес в совокупных пассивах организации. Она определяется как отношение просроченной кредиторской задолженности к совокупным пассивам.

$$Дпкз \frac{ПКЗ}{ТП} * 100 \quad (8)$$

где $ПКЗ$ – просроченная кредиторская задолженность;

$ТП$ – текущие пассивы.

На последнем этапе следует провести сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности.

Расчет коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности производится по следующей формуле:

$$K_{сдк} = \frac{ДЗ}{КЗ} \quad (9)$$

где $K_{сдк}$ – коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, %;

$ДЗ$ – сумма дебиторской задолженности;

$КЗ$ – сумма кредиторской задолженности.

Если задолженность перед кредиторами возникла в связи с приобретением какого-либо материального актива, то этих кредиторов называют – поставщики. Долги по оплате труда персонала организации, суммы начисленных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, называются обязательными по распространению. Кредиторы, чьи долги, вытекают из других сделок, называются прочие кредиторы.

Анализируя финансово-хозяйственную деятельность любой организации, можно констатировать, что большинство крупных организаций всегда имеют и кредиторскую и дебиторскую задолженность в весьма внушительном масштабе. Это позволяет им динамично развиваться, оперативно реагировать на все изменения и способствует благоприятному внутреннему экономическому климату.

Поэтому в балансовых документах предприятия всегда необходимо надлежащим образом отражать кредиторскую и дебиторскую задолженности. Это нужно для объективности оценки платёжеспособности хозяйствующего субъекта [3].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Азаренко А.Н. Совершенствование управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия / А.Н. Азаренко // Будущее науки – 2019: Сборник научных статей 7-й Междун. молодежной научной конференции. – Курск: ЮЗГУ, 2019. – С.14-17.
2. Волгина И.А. Инструментарий управления дебиторской и кредиторской задолженностью корпорации / И.А. Волгина // Финансовые тренды развития корпоративного и государственного секторов экономики: Материалы IV Международного Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития. – М.: Перо, 2018. – С.77-80.
3. Иремадзе Э.О. Анализ и оценка дебиторской и кредиторской задолженности и пути их снижения / Э.О. Иремадзе, Э.Ф. Каюмова // Colloquium-journal. – 2019. - №6-10. – С.54-55.
4. Колесникова П.А. Актуальность анализа дебиторской и кредиторской задолженности организации / П.А. Колесникова, Х.А. Павлова, Д.К. Бикчантаева //

Перспективы развития науки в современном мире: Сборник статей по материалам VIмеждун. науч.-практ. конференции. – Уфа: Дендра, 2019. – С.188-196.

5. Прохорова А.Ю. Информационная база и показатели анализа дебиторской и кредиторской задолженности / А.Ю. Прохорова // NewsofScienceandFduktion. – 2018. – Т. 3. - №1. – С.012-014.

УДК 336.64

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ

К.И. Вагнер, студентка

Т.О. Таранова, студентка

С.Н. Матвиенко, канд. экон. наук

Е.В. Дамм, канд. экон. наук

Е.А. Жуковская, старший преподаватель

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В настоящее время дебиторская и кредиторская задолженности являются одними из основных факторов осуществления экономической деятельности субъектами предпринимательства и представляют собой одни из самых сложных экономических категорий. Так, с одной стороны, грамотное проведение политики в области дебиторской и кредиторской задолженности оказывает положительное влияние не только на финансовые результаты компании, но и способствует росту продаж, увеличению доли рынка. С другой стороны, оперативный контроль уровня дебиторской и кредиторской задолженности позволяет эффективно планировать и управлять денежными потоками и ресурсами организации. В статье представлены сущность и значение задолженностей организации.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, неплатежи, платежеспособность, финансовая устойчивость, эффективность

Характеристикой дебиторской и кредиторской задолженностей, как объектов управления, обуславливается необходимость в раскрытии их сущности и установлении признаков содержания функционального характера.

В экономической литературе существует множество формулировок дебиторской задолженности, как экономического понятия (табл. 1).

Таблица 1 – Определения понятия дебиторской задолженности разных авторов

Автор	Определение дебиторской задолженности
Терехина Г.Р.	это кредит, предоставляемый хозяйствующим субъектом своим дебиторам, а процесс управления ею, сводится к решению вопроса о том, предоставлять или не предоставлять такой кредит покупателю [6]
Саблин М.Т.	это установленная согласно договору или иному основанию обязанность по совершению одним лицом (должником) в пользу иного (кредитора) определённого рода действия, как то: передачи имущества, выполнение работы, уплаты денежных средств и т. п.[4]

Как можно увидеть из определений, приведенных в таблице 1, все они сводятся к тому, что дебиторская задолженность является обязательством иных контрагентов перед данной организацией.

Рогачева М.А. [3] предлагает выделять признаки содержания дебиторской задолженности как экономической категории

1 признак - денежный (стоимостной) характер: то есть процесс возникновения задолженности дебиторов опосредован движением потоков денежных, это предоставляет

возможность определения её в качестве вида хозяйственных отношений, которые возникают между организациями и связаны с реальным оборотом денежных средств.

2 признак - финансово-кредитная природа: задолженность дебиторов выступает в качестве результата финансовых отношений: принимает участие в процессе по формированию и использованию денежных источников в форме средств, которые авансированы в нее, и приобретает форму кредита, который предоставляется организацией собственным контрагентам.

3 признак - элемент оборотного капитала в обращении: задолженность дебиторов обеспечивает определенного рода непрерывность процесса производства и продажи, принимает участие в обороте средств в организации для планомерности осуществления всего процесса обращения.

Дебиторская задолженность является важной составной частью капитала, который авансирован в оборотные средства, так как оказывает влияние прямого характера на денежные потоки хозяйствующего субъекта и предопределяет его финансовое положение в части платежеспособности и финансовой устойчивости.

Следует понимать дебиторскую задолженность в форме суммы финансовых долгов организации, которые еще не поступили в счета оплаты по предоставленной продукции, выполненным работам или оказанным услугам от физических или юридических лиц на счета организации.

Формирование дебиторской задолженности в процессе реализации хозяйственных отношений происходит посредством продажи в кредит продукции.

Дебиторская задолженность трактуется теорией бухгалтерского учета в виде имущественных прав организации, которые представляют собой одну из разновидностей гражданского права.

На основе 128 статьи ГК РФ к ним относятся: информация; услуги и работы; ценные бумаги и денежные средства; прочее имущество, в том числе и имущественные права; нематериальные блага; результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальная собственность), в том числе и исключительные права на них [1].

Основное назначение задолженности дебиторов в качестве категории экономики, видно в исполняемых ею функциях, таких, как:

- функция формирования сумм денежных доходов, которые отложены во времени. Процесс формирования денежных доходов характеризует специфичность задолженности дебиторов, которая определяется в качестве недополученной части выручки от продажи. Главное ее назначение - в аккумуляции сумм денежных средств, которые не поступили от продажи товаров, оказания услуг, исполнения работ;

- функция перераспределения. Данная функция состоит в процессе перераспределения стоимости в пользование временного характера, которое обусловлено появляющимися финансовыми обязательствами одних компаний перед иными в ходе ведения их деятельности;

- функция инвестирования. Данную функцию характеризует то, что задолженность дебиторов является своего рода инвестициями, потому что авансируется до получения суммы выручки от продажи товаров с целью получения суммы определенного экономического (иначе - коммерческого) эффекта;

- функция формирования потоков денежных средств. Данная функция является обусловленной важнейшим признаком дебиторской задолженности функционального характера: в качестве элемента оборотного капитала организации она выступает как составная часть непрерывности процесса ее хозяйственной деятельности, которым оказывается влияние прямого характера на формирование величины ее чистого денежного потока;

- функция регулирования потоков денежных средств. Такого рода функция задолженности дебиторов предопределена самими условиями хозяйственных договоров по поводу форм, способов и сроков расчетов, а вместе с тем по поводу методов обеспечения исполнения обязательств. Этим задолженность дебиторов, принимая форму положительного

денежного потока, который отложен во времени, принимает участие не только в процессе формирования, но и в процессе регулирования денежного оборота, который обусловлен процессом движения денежных средств в итоге совершения хозяйственных операций организацией [5].

Подход с точки зрения функций к рассмотрению сущности задолженности дебиторов предоставляет возможность раскрывать ее по трем важнейшим аспектам: в качестве средства погашения задолженности кредиторам; в качестве части продукции, которая продана покупателям, но при этом еще не оплачена; и в качестве одного из элементов оборотных активов организации, которые финансируются посредством собственного либо заемного капитала.

Задолженность кредиторов образуется денежными средствами, которые временным образом привлечены организацией, и подлежат возврату соответствующим юридическим либо физическим лицам.

В процессе формирования у организации кредиторской задолженности, что отличает ее от задолженности дебиторов, используя в собственном обороте не принадлежащие ей средств, она имеет определенного рода преимущества экономического характера.

В экономической литературе существует множество формулировок кредиторской задолженности как экономического понятия, в таблице 2 представлены некоторые из них.

Таблица 2 – Определения понятия кредиторской задолженности разных авторов

Автор	Определение кредиторской задолженности
Царукян Е.А.	задолженность хозяйственной субъекта перед другой организацией, индивидуальным предпринимателем или физическим лицом образовавшиеся при расчетах по материальным выплатам за отработанный промежуток времени с учетом квалификации, стажа и т.д., за приобретаемые материально-производственные запасы, при расчетах с бюджетом, а также за работы и услуги [7]
Дмитриева Е.В.	категория, которую можно рассматривать с разных сторон. Во-первых, она, являясь частью имущества, полностью принадлежит организации. Во – вторых, она является долгом организации перед кредитором, то есть перед лицом, которое имеет право потребовать или взыскать с предприятия указанную часть имущества [2]

Как можно увидеть из определений, приведенных в таблице 2, все они сводятся к тому, что кредиторская задолженность является обязательством организации перед иными контрагентами.

Таким образом, можно сделать выводы:

- дебиторская задолженность - это в одно и то же время и часть оборотного капитала организации, и неполученная часть выручки, представленная суммой обязательств, отражаемых на бухгалтерских счетах и ожидаемых к оплате в определённых срок, контрагентов-дебиторов, которые пользуются этими средствами;

- кредиторская задолженность - средства, временно полученные организацией и подлежащие погашению согласно условиям, предусмотренными договорными отношениями. Можно отметить, что экономическая сущность кредиторской задолженности состоит в том, что она включает в себя не только часть имущества организации, как правило, денежные средства, но и товарно-материальные ценности.

В связи с этим, кредиторская задолженность представляет собой экономическую категорию, которая является обязательством организации перед кредиторами, которое возникает в ходе ее хозяйственной деятельности и исполнение которого вызывает отток денежных средств и их эквивалентов.

Кредиторскую задолженность относят к пассивам субъекта экономики. Она - часть краткосрочных обязательств организации. В отечественной практике ведения учета

кредиторскую задолженность зачастую включает в себя краткосрочные обязательства долгового характера. Суммы займов и кредитов в отечественном учете и отчетности являются обособленными от сумм кредиторской задолженности и отражаются как долгосрочные и краткосрочные обязательства. Вместе с тем, при проведении финансового анализа хозяйственной деятельности организации к задолженности кредиторам относят и суммы непогашенных полученных кредитов и займов, которые имеют срок погашения выше, чем через 12 месяцев после наступления отчетной даты [33, с.27].

К кредиторской задолженности относится сумма долгов организации, которая должна быть выплачена в пользу третьих лиц. Она рассматривается в виде одного из заемных источников покрытия оборотных активов, так как появляются ситуации поступления комплектующих и материалов на организацию до того, как произойдет факт их окончательной оплаты. В своей структуре кредиторская задолженность содержит задолженности перед бюджетом по перечислению налогов; по полученным кредитам и займам; перед персоналом за оплату труда; перед поставщиками; перед внебюджетными государственными фондами; иными кредиторами. В большей части случаев структура кредиторской задолженности на практике складывается из обязательств перед поставщиками материалов и сырья [25, с.10].

Представленная информация позволяет сделать выводы. Дебиторская и кредиторская задолженность выступают в качестве части активов организации. Дебиторская задолженность в качестве компонента ее оборотных активов воплощает в себе будущую экономическую выгоду, которая обеспечивает способность прямым или косвенным образом создавать прирост суммы денежных средств. Кредиторская задолженность является одним из заемных источников покрытия в организации оборотных активов. Использование в собственном обороте привлеченных средств предоставляет также организации преимущества экономического характера.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 №51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. - №32. – Ст. 3301.
2. Дмитриева Е.В. Теоретические и практические аспекты анализа кредиторской задолженности ООО «Строй Град» / Е.В. Дмитриева // Студенческая наука и XXI век. – 2018. - №2-1. – С.207-209.
3. Рогачева М.А. V-образная модель качества дебиторской задолженности / М.А. Рогачева // Проблемы современной экономики. - № 4. - 2016. – С.217-219.
4. Саблин М.Т. Взыскание долгов: от профилактики до принуждения: практическое руководство по управлению дебиторской задолженностью / М.Т. Саблин. - ВолтерсКлувер, 2015. – 310с.
5. Свистовская С.В. Анализ подходов к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью / С.В. Свистовская, Е.А. Буранова // Colloquium-journal. – 2019. - №6-11. – С.137-139.
6. Финансовый менеджмент / под ред. Г.Р. Терехина. – М.: Юнити-Дата, 2016. – 321с.
7. Царукян Е.А. Кредиторская задолженность: понятие и принципы управления / Е.А. Царукян // Проблемы и перспективы развития кооперации и интеграции в современной экономике: сборник статей Междун. науч.-практ. конференции. – Саратов: Центр социальных агроинноваций СГАУ, 2019. – С.191-195.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.С. Васильева, студентка

Научный руководитель: И. Г. Целуйко – кандидат экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье рассмотрены проблемы управления дебиторской задолженностью в организации, а также механизм их решения посредством использования основных методов управления дебиторской задолженностью. Обоснована необходимость контроля за состоянием дебиторской задолженностью на предприятии.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, оборотный капитал, уровень дебиторской задолженности, платежеспособность.

В настоящее время почти каждая компания сталкивается с проблемой ликвидности дебиторской задолженности. В свою очередь, способность конвертирования актива в денежные средства без большой потери в цене определяется необходимостью решения следующих вопросов: оптимальный объем, оборачиваемость и качество дебиторской задолженности. Решение таких вопросов нуждается в квалифицированном управлении дебиторской задолженностью, что способствует устойчивости финансового состояния организации. Управление дебиторской задолженностью является процессом реализации таких управленческих функций, как планирование, организация, мотивация, стимулирование и контроль. Таким образом, управление дебиторской задолженностью является частью полноценного управления оборотными активами и маркетинговой политики компании, которая 50 направлена на увеличение объемов реализации продукции и заключается в оптимизации общего размера задолженности [1].

Следует также отметить необходимость разработки внутривозвратного экономического механизма управления, направленного на рациональное использование материальных, финансовых и трудовых ресурсов предприятий [2, с. 81]. Как объективные, так и субъективные факторы оказывают влияние на управление дебиторской задолженностью. Объективные факторы – это экономические условия, внутри которых ведется предпринимательская деятельность. К субъективным факторам относятся кредитная политика организации, а также профессиональные навыки сотрудников. Поскольку, получение платежей от дебиторов служит одним из основных источников поступления денежных средств, управление дебиторской задолженностью включает следующие действия: анализ и распределение покупателей по группам в зависимости от объемов закупок и кредитной истории; предоставление коммерческого кредита различным группам покупателей на разнородную продукцию; контроль расчетов с дебиторами по непогашенной задолженности; принятие мер по уменьшению безнадежных долгов; определение условий продаж, гарантирующих поступление денежных средств; прогнозирование поступления денежных средств от дебиторов.

Процесс управления дебиторской задолженностью невозможен без кредитной политики, которая представляет собой свод правил, регулирующих предоставление коммерческого кредита клиентам, а также процедуру взыскания дебиторской задолженности. Целями кредитной политики являются повышение эффективности инвестирования денежных средств в дебиторскую задолженность и рост объема продаж. Достичь поставленных целей возможно с помощью решения задач кредитной политики, к которым можно отнести выход на новые рынки сбыта, минимизацию стоимости кредитных ресурсов и другие. Каждая такая задача должна иметь сроки выполнения. В процессе формирования кредитной политики решают, каким образом руководство компании планирует достигать компромисса между риском и ликвидностью бизнеса, принимая во внимание не только период предоставления кредита и скидок, но и кредитоспособность заказчиков. Существуют

три типа кредитной политики, различающиеся отношением к кредитному риску и степенью ликвидности дебиторской задолженности: консервативный, умеренный и агрессивный.

Консервативный тип кредитной политики нацелен на минимизацию кредитного риска. В случае, если компания использует данный тип политики, она повышает ликвидность дебиторской задолженности. При этом организация значительно сужает круг покупателей товаров в кредит за счет групп повышенного риска, уменьшает размер кредита и сроки его предоставления, а также повышает стоимость кредита и ужесточает условия его предоставления.

Умеренный тип кредитной политики отражает классические условия осуществления политики компании согласно принятой коммерческой и финансовой деятельности. При использовании данного типа кредитной политики компания, отпуская продукцию с отсрочкой платежа, ориентируется на средний уровень кредитного риска.

Агрессивный тип нацелен на повышение рентабельности, а именно рост дополнительной прибыли за счет увеличения объема продукции, реализованной в кредит. В этом случае, предприятие ориентируется на предоставление кредита более рискованным группам заказчиков, увеличение размера кредита и сроков его предоставления, сокращение стоимости кредита до минимальных размеров. Кроме того, кредитор предоставляет клиентам возможность пролонгирования кредита.

При формировании эффективной кредитной политики, руководству конкретной компании из всей совокупности методов и инструментов управления дебиторской задолженностью целесообразно выбрать те, которые позволят реализовать поставленные цели и задачи управления наиболее результативно. Для этого необходимо обобщить главные положения в области управления дебиторской задолженностью. Весь комплекс применяемых методов управления дебиторской задолженностью можно разделить на три группы: инвестиционно-кредитные методы способствуют образованию оптимальных параметров вложения оборотного капитала в дебиторскую задолженность, то есть параметров, соответствующих задачам и целям управления дебиторской задолженностью; инкассационные методы обеспечивают исполнение обязательств дебиторами по предоставленному им коммерческому кредиту; методы рефинансирования дебиторской задолженности позволяют предприятию получать денежные средства, инвестированные в дебиторскую задолженность, при этом управляя качеством такого актива, передавая дебиторскую задолженность третьим лицам [3].

Инструменты, относящиеся к первой группе, являются наиболее востребованными в условиях кризиса. К наиболее распространенным методам данной категории можно отнести: метод прямого счета оптимального объема капиталовложений в дебиторскую задолженность; метод чистой приведенной стоимости инвестиций в дебиторскую задолженность; метод оптимального объема вложений в дебиторскую задолженность на основе вероятности погашения задолженности; метод окупаемости предоставленного кредита; метод сценариев; метод сезонных датировок [4]. Результаты применения вышеперечисленных методов зависят от таких факторов, как традиции, образовавшиеся в конкретной отрасли, уровень влияния предприятия на рынок товаров, соотношение цены продажи продукции и ее себестоимости, тип выбранной кредитной политики и другие.

Во второй группе (инкассационные методы) можно встретить такие методы, как анализ структуры дебиторской задолженности, предоставление скидки за досрочный платеж, инкассационная политика, система мотивации персонала, задействованного непосредственно в управлении дебиторской задолженностью. Инкассационные методы управления дебиторской задолженностью включают методы взаимодействия с каждым конкретным клиентом. Такая работа подразумевает анализ платежеспособности заказчика, выгодность данного клиента для организации, изменение кредитного рейтинга, мероприятия по взысканию дебиторской задолженности.

Основной причиной использования предприятиями третьей группы методов управления дебиторской задолженности является уровень развития и совершенствования

рыночной инфраструктуры. К группе методов рефинансирования дебиторской задолженностью относятся: дисконтирование счетов – продажа третьему лицу с дисконтом права требования по одному или нескольким счетам; передача задолженности коллекторскому агентству; договор факторинга – уступка дебиторской задолженности финансовому учреждению в обмен на услуги по управлению дебиторской задолженностью конкретных покупателей; форфейтинг – аналогичен договору факторинга, но образование уступаемой дебиторской задолженности связано с экспортной операцией; выпуск краткосрочных бумаг – предоставляет предприятиям возможность заимствовать средства с помощью инструментов денежного рынка на короткие сроки; секьюритизация – подразумевает образование новой компании, производящей выпуск ценных бумаг, которые обеспечены дебиторской задолженностью, принадлежащей учредителю; использование деривативов – производные ценные бумаги, в основе которых заложены события, связанные с дебиторской задолженностью. Стоит отметить, что большая часть методов управления дебиторской задолженностью основывается на таких научных способах, как сравнение, анализ, синтез, моделирование, формализация с помощью математических выражений.

Главным критерием использования определенного метода управления дебиторской задолженностью служит связь прогнозируемого роста прибыли от продаж и затрат, связанных с вложениями в дебиторскую задолженность и процедурами ее инкассации. Также отечественные и международные аналитики считают, что российский рынок вступил в ту стадию, когда отсутствие разработанной стратегии по управлению затратами мешает организациям выйти на производство конкурентоспособной продукции [5, с. 8].

Инкассационные методы предприятия используют для своевременного возврата денежных средств по отсроченным платежам. При использовании данных методов важно понимание комплекса мероприятий клиентом компании, поскольку дебиторы, которые сталкиваются с финансовыми проблемами, всегда будут стремиться отсрочить выполнение обязательств компаниям – кредиторам, не обладающим эффективными методами возврата задолженности. В связи с этим, инкассационные методы подразумевают работу с каждым конкретным клиентом, начиная от анализа его платежеспособности, выгоды этого покупателя для предприятия, присвоения кредитного рейтинга и заканчивая процедурами взыскания задолженности. Что касается методов рефинансирования, то инструменты данной группы редко используются менеджерами российских предприятий. Основным критерием применения предприятиями методов рефинансирования дебиторской задолженности служит уровень развития и совершенствования рыночной инфраструктуры, а также создание соответствующей договорной практики.

Подводя итог, можно сделать следующие выводы. Во-первых, управление дебиторской задолженностью является процессом реализации таких управленческих функций, как планирование, организация, мотивация, стимулирование и контроль. Во-вторых, на управление дебиторской задолженностью оказывают влияние, как объективные, так и субъективные факторы. В-третьих, важнейшую роль в процессе управления дебиторской задолженностью играет кредитная политика компании. В-четвертых, весь комплекс применяемых методов управления дебиторской задолженностью можно разделить на три группы – инвестиционно-кредитные методы, инкассационные и методы рефинансирования. Выбор того или иного метода определяется соотношением прогнозируемого роста прибыли от продаж и затрат, связанных с управлением дебиторской задолженностью.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ваулина А.А. Управление кредиторской задолженностью/А.А. Ваулина, Е.П. Томилина // Экономические науки. – 2016. – №56-4. – С.17-21.
2. Стадник А.Т. Эффективность глубокой переработки сельскохозяйственной продукции в условиях агропромышленной интеграции / А. Т. Стадник, А.В. Кайзер, И.Г. Целуйко // Вестник Новосибирского государственного аграрного университета . – 2009.

– № 1 (9). – С. 78-83.

3. Короткова М.В. Оптимизация управления кредиторской задолженности на предприятиях промышленности // Вестник ОГУ. – 2016 г. - №5. – С.104-109

4. Кравчук Д. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии/Д. И.Кравчук, В. И. Кравчук В. И. // Молодой ученый. – 2016. – №2. – С. 272-274.

5. Целуйко И.Г. Формирование системы стратегического управления затратами в аграрном производстве: автореф. дис. ... канд. экон. наук:08.00.05/ Новосибирск: НГАУ, 2009. - 27 с.

УДК 658.14/ 17: 005.93

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.С. Васильева, студентка

Научный руководитель: И. Г. Целуйко – кандидат экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье анализируются факторы формирования дебиторской задолженности с учетом современного состояния российской экономики. К таким факторам можно отнести нарушение сложившихся экономических отношений, сокращение производства, банкротство организаций, которые, впоследствии, приводят к нарушениям в расчетно-платежной деятельности между хозяйствующими субъектами. Как следствие, кризисные явления провоцируют неконтролируемый рост дебиторской задолженности, и, в результате, возрастание рисков при реализации продукции с отсрочкой платежа.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, внутренние факторы, внешние факторы, кредитная политика, оборотный капитал, уровень дебиторской задолженности, кредитоспособность контрагентов, оборачиваемость кредиторской задолженности.

Спад производства, действительно, повышает рост дебиторской задолженности, а также провоцирует снижение деловой активности и, как следствие, рост безработицы. «Низшая точка» производства и занятости – это дно экономического цикла. Принято считать, что достижение дна прогнозирует дальнейший конец спада, поскольку эта фаза экономического цикла чаще всего непродолжительна. Фаза подъема, характеризующаяся ростом занятости и производства, наступает после достижения низшей точки. Данная стадия характеризуется невысокими темпами инфляции [1]. Вместе с тем, экономический рост способствует не только росту объема продукции, но и уменьшению дебиторской задолженности. Поскольку экономические кризисы приводят к спаду производства, снижению уровня жизни большей части населения, то они являются причиной роста дебиторской задолженности.

В условиях инфляции показатели финансовой отчетности недостоверно отражают информацию. Так, например, сумма дебиторской задолженности теряет свою стоимость, что приводит к уменьшению стоимостной величины долга, и, как следствие, это отрицательно влияет на результаты деятельности компании.

Таким образом, при высоком уровне инфляции некоторые предприятия не спешат закрыть долги, надеясь на то, что сумма долга уменьшается с увеличением срока уплаты. Действительно, инфляция, усиливая экономическую неустойчивость в стране, способствует росту цен, из-за чего деньги обесцениваются, а их покупательная способность снижается, и, как следствие растут объемы дебиторской задолженности.

Именно инфляция способствует не только росту цен, но и приводит к увеличению нормы прибыли. Поэтому, как представляется, данный показатель можно назвать

первостепенным внешним фактором, оказывающим влияние на дебиторскую задолженность.

Значимым фактором, оказывающим влияние на состояние экономики, являются сезонные колебания спроса. Такое влияние сезонных колебаний заметно в определенное время года [2, с. 161]. Чаще всего такая зависимость наблюдается в таких отраслях экономики, как сельское хозяйство, строительство, автомобильная промышленность. Одним из проявлений сезонности является периодическое увеличение или снижение масштабов производства. Таким образом, сезонная продукция может провоцировать рост или уменьшение объемов дебиторской задолженности.

В случае, когда рынок обладает малой емкостью, а также, если он максимально насыщен данным видом продукции, закономерно возникают трудности с реализацией такого товара, вследствие чего повышается и уровень дебиторской задолженности.

Внутренние факторы, определяющие величину дебиторской задолженности, полностью зависят от деятельности финансового менеджмента организации, от уровня его профессионализма в управлении дебиторской задолженностью компании. Это микроэкономические факторы, к которым относятся:

- взвешенность кредитной политики;
- наличие системы контроля над дебиторской задолженностью;
- оборачиваемость дебиторской задолженности;
- платежеспособность покупателей;
- объем продаж;
- профессиональные качества менеджмента компании;
- другие факторы [3, с. 97].

Фактор взвешенности кредитной политики определяет экономически аргументированное установление сроков и условий кредитования, определение кредитоспособности контрагентов, предоставление скидок при досрочной оплате счетов, учет рисков, имеющих воздействие на величину дебиторской задолженности организации. В случае, если эти аспекты не учитываются, уровень задолженности может быть значительно повышен.

Кредитная политика организации состоит из таких мероприятий, как проведение отбора покупателей, предложение всевозможных условий предоставления кредитов контрагентам, оценка платежеспособности клиентов. При соблюдении условий кредитной политики, действия, направленные на снижение уровня дебиторской задолженности, будут эффективны. Наличие системы контроля над дебиторской задолженностью. Следует отметить, что система контроля дебиторской задолженности охватывает все этапы продажи товара, начиная с заключения договора с клиентом и заканчивая реализацией товара непосредственно покупателю. К ведущим элементам данной системы можно отнести: контроль и учет договоров с клиентами, контроль реализации товара, а также определение характера задолженности [3, с. 184]. Именно применение постоянно модернизируемых систем оплаты помогает снизить уровень дебиторской задолженности.

Оборачиваемость дебиторской задолженности показатель, определяющий скорость погашения дебиторской задолженности – предприятия, то есть насколько быстро предприятие получает оплату за проданные товары (выполненные работы, оказанные услуги) от своих покупателей. Оборачиваемость дебиторской задолженности характеризуют такие показатели, как коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и период оборота дебиторской задолженности.

Оценка кредитоспособности контрагента является основополагающим фактором при принятии решения о предоставлении отсрочки платежа. Для анализа финансового состояния клиента необходимо, во-первых, обеспечить сбор данных о потенциальном покупателе, во-вторых, сформировать достаточно простой и эффективный инструмент оценки кредитоспособности контрагента. Оценку финансового состояния организации целесообразно начинать с анализа ее платежеспособности. Коэффициентный анализ является основным способом определения ликвидности компании. В этом случае нормативы

сравнивают с полученными коэффициентами, после чего формируются выводы о финансовой устойчивости и платежеспособности организации, а также о рентабельности ее деятельности и уровне деловой активности.

В последние годы в среде западных и отечественных ученых все чаще звучат призывы пересмотреть устоявшиеся подходы, слабо соответствующие требованиям жесткой конкурентной среды [4, с. 121].

Часто коэффициентного анализа недостаточно для создания полной картины о контрагенте, поэтому, целесообразно также проводить анализ показателей бухгалтерской отчетности в абсолютной динамике. Комплексный анализ позволяет спрогнозировать финансовую стратегию в реальных экономических условиях. На основе анализа текущего состояния, а также прогнозирования результатов будущей деятельности, каждая организация обеспечивает поддержку на заданном уровне показателей платежеспособности и ликвидности.

Таким образом, принимая решение о продаже товаров с отсрочкой платежа, следует убедиться, что в дальнейшем такие продажи не станут причиной образования просроченной дебиторской задолженности. Официальная бухгалтерская отчетность контрагента поможет подтвердить платежеспособность контрагента.

В случае если темпы роста дебиторской задолженности превышают темпы роста объема продаж, существует вероятность того, что продукция была продана в счет расходов будущих продаж, либо кредит был предоставлен на достаточно долгий срок. При таких условиях возможен спад объема продаж, и в дальнейшем это может привести к сложностям в получении денежных средств, предоставленных в кредит покупателям.

Безусловно, как внутренний фактор следует рассматривать деловые и профессиональные качества менеджмента компании, который разрабатывает стратегию и контролирует процесс управления дебиторской задолженностью организации. Для построения наиболее эффективного сотрудничества с дебиторами этот персонал компании должен распределить контрагентов по приоритетам, а также размеру риска, после чего установить все этапы работы с ними. То есть определить метод управления дебиторской задолженностью. Отсюда можно сделать вывод, что именно высококвалифицированная работа менеджера с дебиторами позволит снизить уровень дебиторской задолженности компании. По мнению авторов, занимающихся исследованием вопросов организации учёта, каждый хозяйствующий субъект должен исходить из требования рациональности, принимая во внимание то, что ценность формируемой в учёте информации, должна быть сопоставима с затратами на подготовку этой информации. [5, с. 310].

Таким образом, предприятие не сможет создать собственную кредитную политику по работе с клиентами без расчета оборачиваемости дебиторской задолженности. Решение о кредитовании покупателей и предоставляемых сроках отсрочки платежей целесообразно принимать с учетом всех данных о финансовом состоянии организации. Проведя анализ собственных возможностей, и сопоставив их со своими целями, организация способна определить минимальный и максимальный уровни отсрочки платежей контрагентам, которые она может предоставить. Управление дебиторской задолженностью требует внимательного подхода – необходим учет и анализ как внешних, так и внутренних факторов, оказывающих влияние на данную составляющую оборотного капитала предприятия. Недостаточно внимательное отношение к этому вопросу зачастую негативно влияет на финансовое состояние организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Спиридонова Н.Е. Факторы, влияющие на образование и погашение дебиторской задолженности [Текст] // Вестник университета. 2017. №12. С. 140-143.
2. Брунгильд С.Г. Управление дебиторской задолженностью [Текст]: – М.: Книжкин Дом, 2015. – 240 с.
3. Егорушкина Т.Н., Самонин А.Н. Значение анализа дебиторской задолженности в

системе управления предприятием [Текст] // Научно- методический электронный журнал «Концепт». 2016. №17. 442 с.

4. Система стратегического управления затратами в аграрных организациях / А.Т. Стадник, И.Г. Целуйко, С.Г. Чернова [и др.] // Вестник НГАУ. – 2010. – №4(16). – С. 121–127

5. Глазырина А.М. Особенности учета затрат в субъектах малого предпринимательства/ И.Г. Целуйко, А.М. Глазырина// Актуальные проблемы агропромышленного комплекса: сб. трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов НГАУ, выпуск 3 том 2/ Новосиб. гос. аграр. ун-т. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2018. – С. 310-313

УДК 657.47

УЧЁТ КОСВЕННЫХ ЗАТРАТ В СОСТАВЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ, МЕТОДЫ ИХ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

А.М. Глазырина, студентка

Е.Ю. Давыдова, старший преподаватель

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы, связанные с учетом косвенных затрат. Рассмотрены методы включения косвенных затрат в себестоимость и особенности их распределения.

Ключевые слова: затраты, себестоимость, косвенные расходы, методы распределения.

Важнейшим показателем деятельности хозяйствующего субъекта в рыночных условиях становится себестоимость продукции. От ее величины зависит финансовый результат хозяйственной деятельности организации, а также дальнейшее ее развитие.

В.В. Ананьева, Е.Ю. Давыдова отмечают, что «рациональное управление себестоимостью позволит сельскохозяйственной организации экономить ресурсы, эффективно использовать и максимизировать отдачу от их использования, управлять прибылью» [2, с. 87].

Как бухгалтерская экономическая категория себестоимость включает в себя различные затраты организации, как напрямую связанные с производством и реализацией, так и те, которые направлены на управление организацией. Именно состав этих затрат, их доля и динамика определяют величину себестоимости. Таким образом, правильный учет затрат и контроль за сокращением их доли в себестоимости продукции является одной из главных задач организации как в текущем, так и в будущих отчетных периодах.

Е.В. Сидорова, Е.Ю. Давыдова утверждают, что «эффективное функционирование современной организации невозможно без поддержания качественно высокого уровня управления затратами» [4, с. 281].

В современных условиях развития инновационных производственных технологий, использования относительно дешевых производственных ресурсов, снижения доли оплаты труда в стоимости продукции и другие факторы организации современного производства сформировалась тенденция относительного роста косвенных расходов в себестоимости продукции. Даже в материалоемких отраслях экономики наблюдается снижение доли материальных затрат и рост косвенных. Это обусловлено как недостатками в организации управления и контроля над формированием себестоимости продукции, так и стремлением предпринимательских структур повышать доходность бизнеса путём активной маркетинговой политики, направленной на навязывание услуг и продукции [1].

Косвенные затраты учитываются на счете 25 «Общепроизводственные расходы» и на счете 26 «Общехозяйственные расходы». Особую актуальность приобретает проблема

распределения косвенных затрат. То насколько рациональным будет их распределение, окажет влияние на точность определения себестоимости по видам продукции.

Важным моментом в данном процессе является определение базы распределения. К примеру, для распределения зарплаты администрации – число работников, для отопления и электроэнергии – площадь помещения, для затрат на сбыт и маркетинг – прямые расходы. Выбранная база распределения косвенных расходов должна быть закреплена в учетной политике организации.

Некорректное распределение косвенных затрат может привести организацию к ряду проблем: искажение себестоимости продукции, принятие неэффективных управленческих решений, формирование ошибочных выводов о целесообразности выпуска определенных видов продукции, проблемы с ценообразованием [3].

Косвенные расходы могут быть представлены в виде следующих групп статей:

– Общепроизводственные расходы (ОПР), в том числе:

- расходы по содержанию и эксплуатации оборудования (РСЭО);
- расходы по обслуживанию и управлению структурными подразделениями

организации (РОУСП);

– Общехозяйственные расходы (ОХР);

– Коммерческие расходы (КР).

Значительная доля ОПР связана с обслуживанием и содержанием средств труда, которые непосредственно участвуют в производственном процессе. РСЭО непосредственно зависят от таких производственных факторов, как время работы производственного оборудования, количества произведенной продукции, работ и услуг, трудоемкости работ. Поэтому при распределении РСЭО целесообразно использовать в промышленных организациях в качестве базы распределения время работы оборудования по каждому виду производимой продукции, сметные ставки по каждому виду оборудования, в транспортных организациях при распределении расходов на содержание и ремонт транспортных средств используют в качестве базы распределения величину пробега подвижного состава при выполнении различных видов перевозок [5].

РСЭО могут распределяться между видами произведенной продукции различными способами: пропорционально сметным ставкам, объему произведенной продукции, времени работы оборудования, сумме основной заработной платы производственных рабочих, нормативными и плановыми затратами и пр. При выборе базы и методов распределения этих расходов руководству организации необходимо учитывать уровень механизации и автоматизации производственного процесса, специфику технологического процесса, подготовленность учетных работников и т. п.

Широкое применение распределения РСЭО получил метод распределения косвенных расходов пропорционально основной заработной плате производственных рабочих. Данный метод предусматривает следующие работы: на основании первичных документов определяется величина заработной платы, начисленной производственным рабочим без доплат, и рассчитывается процентное соотношение, т.е. расчетная ставка фактических РСЭО к сумме начисленной заработной платы рабочих. Полученную ставку умножают на сумму заработной платы, начисленной за производство определенного вида продукции, затем получают величину РСЭО, связанных с производством определенного вида продукции. Полученную сумму затрат делят на количество произведенной продукции и определяют величину расходов на единицу продукции.

Данный метод имеет существенный недостаток, который заключается в том, что в организациях с разным уровнем автоматизации работ большая доля затрат приходится на работы, осуществляющиеся при низком уровне автоматизации.

Вторая часть общепроизводственных расходов связана с РОУСП. В течение отчетного месяца эти расходы учитываются на счете 25, субсчет 2 «Расходы по обслуживанию и управлению структурными подразделениями».

Косвенные накладные расходы (РОУСП, ОХР) напрямую не зависят от показателей

деятельности организации и могут быть распределены между объектами калькулирования не достаточно точно. Организация выбирает базу распределения этих расходов исходя из различных факторов, таких как специфика технологического процесса, организация производства, организационно-производственная структура хозяйствующего субъекта и пр.

Порядок распределения РОУСП определяется организацией самостоятельно. В цехах, где преобладает ручной труд, целесообразно выбирать в качестве базы распределения показатели, связанные с потреблением трудовых ресурсов. В цехах со значительной степенью автоматизации труда – показатели, связанные с использованием основных средств. Если деятельность подразделений является материалоемкой, то за базу распределения можно принять: фактические либо плановые прямые затраты сырья и материалов.

Общехозяйственные расходы связаны с обслуживанием и управлением организацией в целом. В течение отчетного месяца ОХР учитываются по дебету счета 26. Метод списания общехозяйственных расходов зависит от способа формирования себестоимости продукции, работ и услуг.

В том случае, если организация формирует полную производственную себестоимость продукции, то вся сумма ОХР списывается на дебет счетов 20, 23, 29 и подлежит распределению на счете 20 между завершенным и незавершенным производством, а также между видами произведенной продукции. В качестве базы распределения могут быть выбраны такие показатели, как основная заработная плата производственных рабочих, прямые затраты на производство продукции, нормативная (плановая) себестоимость продукции и другие.

Если организация ограничивается расчетом сокращенной себестоимости продукции, ОХР списываются после окончания отчетного месяца в дебет счета 90/2 «Себестоимость продаж». Для точного и обоснованного определения цены на каждый вид продукции, следует опираться на полную коммерческую себестоимость. В данном случае работники организации могут дополнительно вне системы бухгалтерского учета в специальных ведомостях осуществлять распределение ОХР между видами производимой продукции.

От способа списания ОХР зависит финансовый результат деятельности организации. Если организация списывает после окончания отчетного месяца ОХР на счет 20, то, в конечном итоге, они списываются на счет 90/2 «Себестоимость продаж» не в полном объеме, а только в части реализованной продукции. Во втором случае вся сумма ОХР списывается на реализованную продукцию.

При выборе метода распределения косвенных расходов организация должна исходить из важнейшего принципа – результаты распределения этих расходов должны максимально приближаться к фактическим затратам, связанным с производством определенного вида продукции, работ, услуг. Данный факт обеспечит наиболее точное определение себестоимости продукции, ее цены и финансового результата деятельности организации. Также необходимо учитывать, что выбранный способ распределения должен соответствовать особенностям технологического процесса и организационно-производственной структуре хозяйствующего субъекта и учитывать применяемый метод калькулирования себестоимости продукции. Отдельно стоит отметить, что принятый метод распределения косвенных затрат должен быть не очень трудоемким, понятным, доступным, а также соответствовать профессиональному уровню работников экономического подразделения организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абдуразакова З.А. Проблемы и пути списания косвенных расходов предприятия / З.А. Абдуразакова, С.Р. Шахбанова // Совершенствование учета, анализа и контроля как механизмов информационного обеспечения устойчивого развития экономики . – 2016. – № 2. – С.378-382.
2. Давыдова Е.Ю. Влияние выбора метода калькулирования на себестоимость продукции / Е.Ю. Давыдова, В.В. Ананьева // Актуальные проблемы агропромышленного комплекса. – 2016. – С.84-88.

3. Никитина О.Г. Методика учета и распределения косвенных расходов в управленческом учете / О.Г. Никитина // Научно-аналитический экономический журнал. – 2017. – № 11 (22). – С.15-21.
4. Сидорова Е.В. Особенности затрат как объекта бухгалтерского учета в организациях общественного питания / Е.В. Сидорова, Е.Ю. Давыдова // Актуальные проблемы агропромышленного комплекса. – 2019. – С.281-283.
5. Терловая В.И. Косвенные расходы предприятия: экономическая сущность, классификация, учет и распределение / В.И. Терловая // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2017. – № 3 (40). – С.131-135.

УДК 33.061.1

КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ ПАО БАНК «ФК ОТКРЫТИЕ» АНАЛИЗ И ОЦЕНКА

С.А. Глущенко, студент

А.А. Сапрыгина, студентка

Е.А. Жуковская, ст. преподаватель

Е.В. Дамм, канд. экон. наук, ст. преподаватель

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Одним из важных моментов в эффективной деятельности коммерческого банка является проведение успешных кредитных операций. В деятельности российских банков важнейшей доходообразующей статьей являются кредитные операции. Основная часть чистой прибыли, которая идет на выплату дивидендов акционерам банка и отчисляется в специальные резервные фонды, формируется именно из этих источников. Банковские кредиты – это основной источник пополнения оборотных средств.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитные операции, ключевая ставка, заемщик, кредит.

Кредитные операции играют очень важную роль в развитии банковских учреждений и предприятий, а также определяют эффективность функционирования экономического сектора государства.

ПАО Банк «ФК Открытие» - это финансовая группа, предоставляющая своим клиентам широкий спектр банковских, пенсионных, страховых и инвестиционных решений.

В 2019 году ПАО Банк «ФК Открытие» предлагает клиентам разные депозитные продукты, которые отвечают пожеланиям клиентов и не превышают ключевую ставку Банка России. Минимальная сумма открытия вкладов составляет 50 тыс. руб., срок колеблется от 3х месяцев до 2х лет.

Кредитная политика данного банковского учреждения строится на общих принципах, указанных в законе. Банковская организация предоставляет ссуды с учетом следующих особенностей:

-Преобладающая форма деятельности - выдача срочного коммерческого займа. Однако есть и особые формы ссуд, такие, как кредитная линия и овердрафт.

-Соблюдение концентрации задолженности по одному заемщику. Эта величина рассчитывается в зависимости от капитала учреждения для соблюдения нормативов ЦБ.

-Контроль за использованием именно целевых кредитов.

-Особый порядок установления процентов. Они зависят от ставки рефинансирования, кредитного риска в конкретном случае, наличия или отсутствия депозитов в ПАО Банк «ФК Открытие» и других факторов. Выдача кредита только лицам, которые имеют подтвержденный источник погашения.

В соответствии с отчетом за 2018 год, размещенным на официальном сайте ПАО Банк «ФК Открытие» финансовые показатели банка находятся на высоком уровне. Увеличилось

количество выданных ссуд наличными средствами, а также клиентская база в сегменте малого бизнеса выросла на 8 %.

Кредитные карты ПАО Банк «ФК Открытие» признаны лучшими по версии Банки.ру. В итоге активы банка увеличились на 5,7%, а чистая ссудная задолженность выросла на 7,6%. Капитал ПАО Банк «ФК Открытие» за год возрос на 10%.

Кредитный портфель представлен широким спектром ссуд. В него входят следующие продукты:

- кредитные карты и счета;
- краткосрочные и долгосрочные кредиты;
- банковские гарантии;
- рефинансирование уже существующих долгов;
- страхование залогового и иного имущества и другие.

Для эффективности портфеля организация устанавливает ряд правил при выдаче ссуды:

-для физических лиц при подтверждении дохода необходимо, чтобы гражданин работал на данном месте работы в течение последних 3 х месяцев. Постоянство в месте работы свидетельствует о том, что заемщик сможет выплачивать долг;

-у заемщика должна быть положительная кредитная история;

-всегда производится оценка платежеспособности поручителей;

-если финансовое состояние клиента ухудшается, на него возлагается обязанность немедленно сообщить об этом в отделение банковского учреждения. При регулировании вопроса может быть дополнительно заключен договор залога оборудования или залог товаров в обороте;

-применение пониженной ставки 16 годовых при наличии зарплатной карты.

Для привлечения средств банковского учреждения осуществляет прием вкладов на разных условиях. Вклады не являются основным источником прибыли ПАО Банк «ФК Открытие», но влияют на размер его капитала и портфель. Размещение вклада в ПАО Банк «ФК Открытие» безопасно, средства автоматически страхуются в Агентстве страхования вкладов.

В кредитный портфель входят краткосрочные кредиты, например, на 180 дней. Но в также присутствуют и продукты по долгосрочному кредитованию.

Самым типичным примером такой ссуды является ипотека. Она выдается на срок 10-20 лет. Клиент должен ежемесячно погашать не только суммы основного долга, но и суммы процентов.

Долгосрочное кредитование предоставляется и организациям. Например, если для развития своего нового проекта доходов во время деятельности коммерческого лица не хватает - это и есть непосредственный клиент ПАО Банк «ФК Открытие», которому необходимо долгосрочное кредитование.

Если клиент не может вовремя погасить свою задолженность, банк в целях обеспечения своего кредитного портфеля предлагает реструктуризировать долг. В таком случае ежемесячный платеж будет уменьшен, а срок выплаты самого кредита увеличится. Сторонами в договоре в этом случае изменяются условия контракта путем внесения изменений в существующий документ.

Совокупные активы банковской группы «Открытие» сократились на 6,9 %, до 2 515,3 млрд. руб. на 1 января 2018 года по сравнению с началом года. Банк в основном осуществляет операции по привлечению клиентских денег. Также Банк столкнулся с оттоком ликвидности. Доля кредитного портфеля за вычетом резерва сократилась с до 28,5 % совокупных активов по состоянию на 1 января 2019 года, что, в свою очередь, обусловлено следующими причинами: сокращением операций обратного РЕПО с клиентами – юридическими лицами, а также увеличением отчислений на возможные потери по кредитному портфелю.

Под управлением рисками кредитного портфеля следует понимать совокупность

мероприятий, направленных на устранение и предотвращение задолженности. Чтобы минимизировать риски кредитного портфеля ПАО Банк «ФК Открытие» заранее анализирует финансовое состояние каждого заемщика, исследует обстоятельства каждого выданного кредита.

Если, несмотря на анализ этих факторов, долг не выплачивается в срок, банк путем переговоров пытается устранить задолженность. Когда переговоры не дают результатов, клиенту может быть начислен штраф за просрочку или (и) задолженность передается коллекторам. Все эти действия направлены для того, чтобы минимизировать ущерб ПАО Банк «ФК Открытие» от невыполнения клиентом своих обязательств.

Например, ежемесячный платеж был 15 тысяч, а срок - 12 месяцев. При реструктуризации платеж будет 10 тысяч, но выплачивать долг придется дольше - полтора года. Также в итоге процент за пользование кредитом возрастет.

При анализе эффективности деятельности любого кредитного учреждения берутся во внимание такие показатели, как размер собственного капитала, чистая прибыль и кредитный портфель.

Сегодня можно сказать, что эффективность ПАО Банк «ФК Открытие» является высокой. По прогнозам ПАО Банк «ФК Открытие» войдет в топ лучших компаний в 2020.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банк «ФК Открытие» // [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: // <https://www.open.ru/>
2. Банки.ру Информационный портал – ФК Открытие - [сайт] URL: http://www.banki.ru/banks/bank/fk_otkritie/
3. Портал банковского аналитика – ФК Открытие – [сайт] URL: <http://analizbankov.ru/bank.php?BankId=fk-otkrytie-2209>
4. Шеремет А.Д. Финансовый анализ в коммерческом банке. – 2015 – с. 256

УДК 336.717

ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

С.А. Глущенко, студент

Е.А. Жуковская, ст. преподаватель

Е.В. Дамм, канд. экон. наук, ст. преподаватель

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Статья посвящена исследованию вопросов оценки показателей развития рынка ипотечного кредитования.

Ключевые слова: ипотека, кредит, ипотечное жилищное кредитование, заемщик, ссуда.

Совокупный объем ипотечных жилищных кредитов в 2018 году превысил 3 трлн. руб., что является абсолютным рекордом за весь период существования отечественного рынка ипотечного кредитования. Положительный прирост по сравнению с 2017 годом составил 49,02%, что в абсолютном показателе составляет 991 169 млн. руб. По сравнению с 2016 годом объемы выданных кредитов возросли более чем в 2 раза.

Средняя сумма ипотечного кредита за 2018 год увеличилась с 1,86 млн. до 2,05 млн. рублей. Увеличение совокупного объема предоставленных ИЖК обусловлен ростом выдачи обеспеченных залогом ссуд в национальной валюте. По итогам 2018 года ипотечных жилищных кредитов в рублях было предоставлено на общую сумму 3 012 702 млн. руб. Положительный прирост по сравнению с предыдущим годом составил 49,04% (на 991 300 млн. руб.), а по сравнению с 2016 годом на 104,61% (на 1 540 322 млн. руб.).

В первом полугодии 2019 г. рост прекратился. За первое полугодие 2019 г. выдано 575,5 тыс. ипотечных кредитов на сумму 1 263,9 млрд. руб. (-13,2% в количественном и -3,2% в денежном выражении к 6 мес. 2018 г.)

По итогам 2018 года темпы сокращения объемов валютного ипотечного кредитования существенно снизились, однако, их величина по-прежнему характеризуется нисходящим трендом. Так, в 2018 году было представлено ипотечных кредитов в валюте на сумму 413 млн. руб., что на 24,08% ниже объемов, зафиксированных годом ранее. Эта тенденция обусловлена снижением курсов доллара и евро к национальной валюте в начале 2018 года, а также стремительным развитием строительной отрасли. Активная реструктуризация банками ипотечных кредитов в иностранной валюте, а также прекращение выдачи таких займов способствовало сокращению объема задолженности на 8 965 млн. руб. в 2018 году.

На рисунке 1 представлен средневзвешенный срок кредитования.

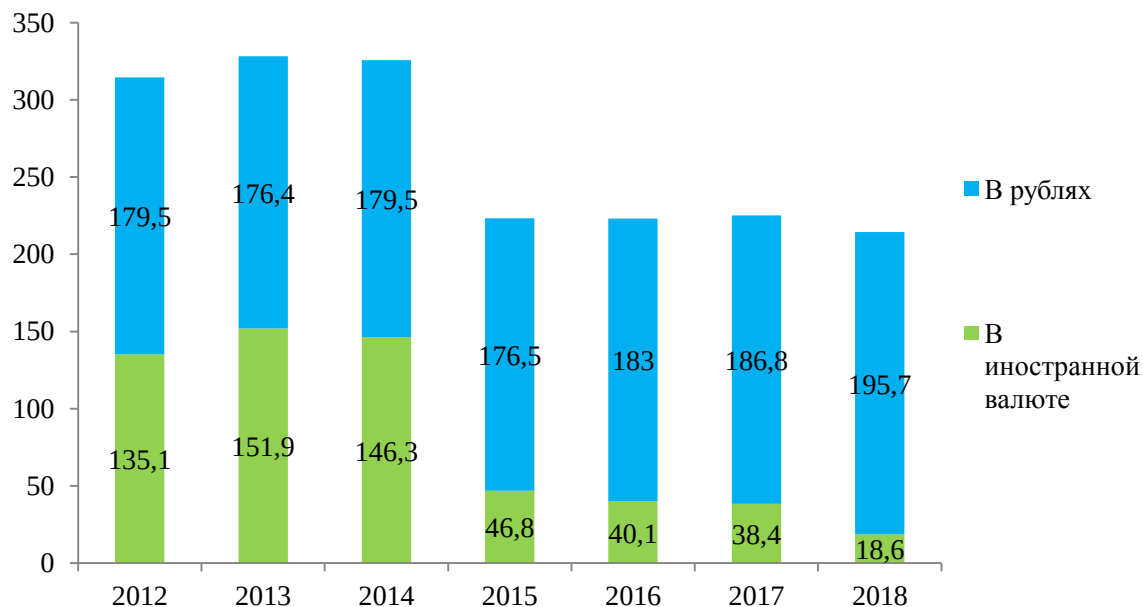


Рисунок 1 – Средневзвешенный срок кредитования по ипотечным жилищным кредитам, предоставленным физическим лицам-резидентам в рублях и иностранной валюте за 2012-2018 гг., месяцев

Данные, представленные на диаграмме, позволяют сделать вывод об увеличении средневзвешенного срока ипотечного жилищного кредитования в национальной валюте со 179,5 месяцев (15 лет) по итогам 2014 года до 195,7 месяцев (16,3 лет) в 2018 году. Обратная ситуация наблюдается по ИЖК, предоставленным физическим лицам в иностранной валюте. По данному показателю за 2018 год отмечается сокращение сроков кредитования более чем в 2 раза в сравнении с данными предыдущего года. В период 2013-2018 гг. произошло снижение со 151,9 мес. (12,7 лет) до 18,6 мес. (1,6 года).

Стоит отметить, что растут не только денежные показатели рынка ипотечного кредитования, но и «качественные» индикаторы. В частности, средний размер кредита, который в конце 2018 года был зафиксирован на уровне 2,34 млн. рублей, против 1,99 и 1,73 млн. рублей в среднем в 2017 и 2016 годах соответственно (рисунок 2).

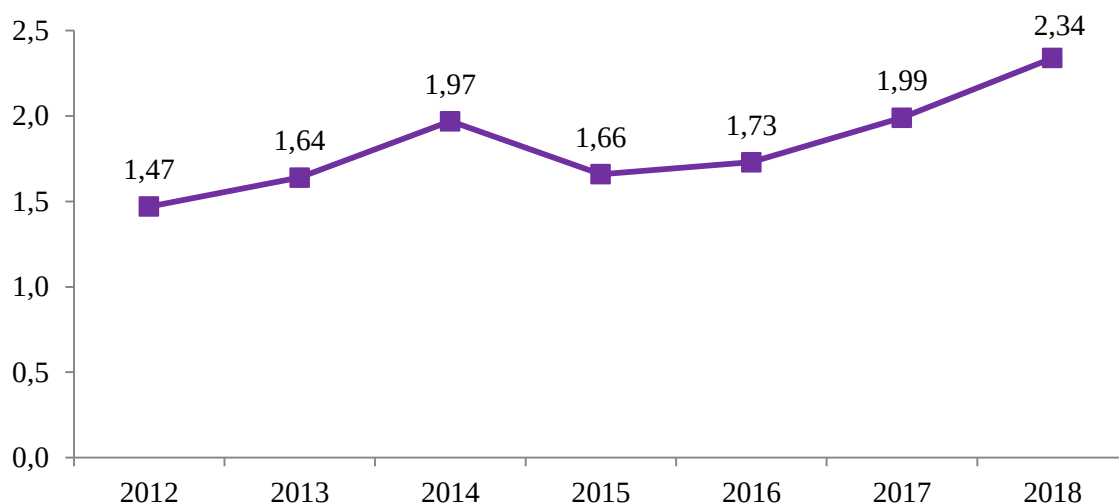


Рисунок 2 – Средний размер ипотечного кредита за 2012-2018 гг., млн. руб.

Еще одним индикатором выступает средневзвешенная процентная ставка по ипотечным жилищным кредитам (рисунок 2), которая в 2018 году по ссудам, номинированным в национальной валюте, составила 9,56%, что является историческим минимумом. Для сравнения, в 2017 году ипотеку выдавали под 10,64%, а в достаточно благоприятном для ипотечной отрасли 2014 году – под 12,45%.

Таким образом, снижение ставок, рост среднего кредита и увеличение сроков кредитования в конечном итоге увеличивают доступность приобретения собственного жилья для граждан России.

Однако с сентября 2018 года прослеживается тренд на повышение ставок по ипотечным заимствованиям. В сентябре был установлен исторический минимум по средней процентной ставке, которая в этом месяце составила 9,41%. Однако в декабре средняя процентная ставка выросла до 9,66%, что стало следствием двух повышений ЦБ ключевой ставки в сентябре и декабре. Рост реальных ипотечных ставок к концу 2018 года составил порядка 0,5-1 п. п. в зависимости от банка. В июне 2019 г. средняя ставка достигла 10,28%. Банк России 26.07.2019 г. и 10.09.2019 г. снизил ключевую ставку до уровня 7%. По оценкам аналитиков, такое снижения ключевой ставки формирует условия для сокращения средней ставки выдачи до уровня ниже 10% уже в IV квартале 2019 г.

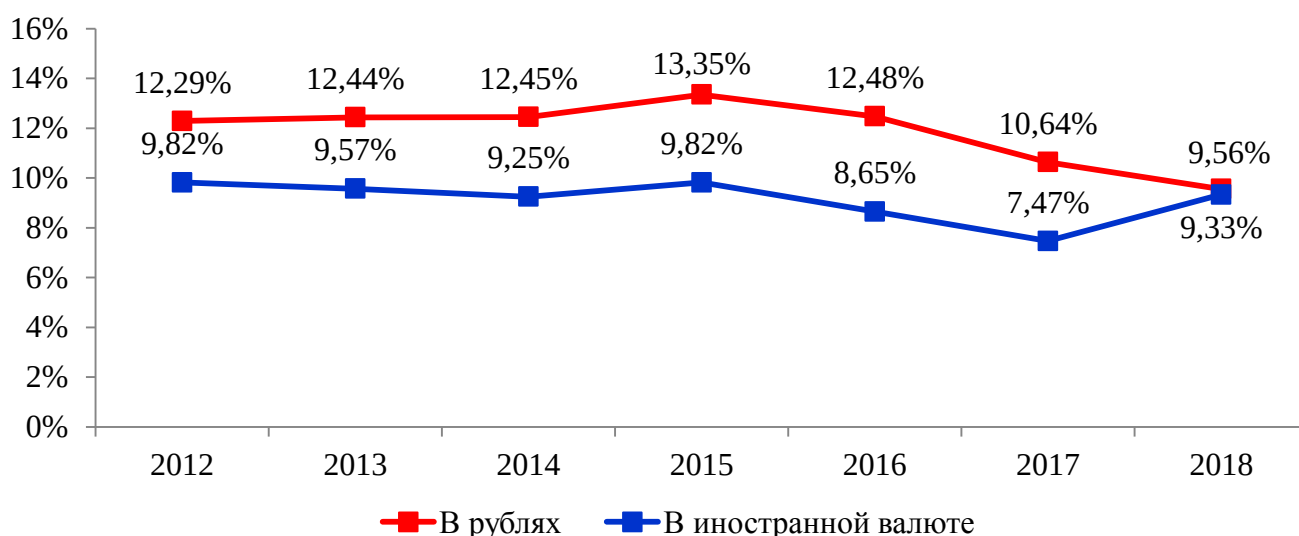


Рисунок 3 – Средневзвешенная ставка по ипотечным жилищным кредитам, предоставленным физическим лицам-резидентам в рублях и иностранной валюте за 2012-2018 гг., %

Несмотря на рост в 2019 г., ипотечные ставки остаются достаточно низкими и доступными даже в условиях снижения реальных доходов населения, поэтому они продолжают влиять на динамику ипотечного кредитования. Умеренное влияние на динамику окажут и регуляторные ограничения в виде повышенных коэффициентов риска на кредиты с первоначальным взносом ниже 20%.

Таким образом, в отсутствие внешних шоков, способных резко и существенно повлиять на политику регулятора, объемы выданных в 2019 году ипотечных кредитов будут на уровне ниже прошлого года, но выше 2017 года, в диапазоне 2,3-2,8 трлн. рублей при сохранении или минимальном увеличении средней суммы кредита. Прогнозируется, что рост портфеля ипотечных жилищных кредитов по итогам 2019 года составит 16-20%, или 1-1,3 трлн. рублей.

Структура задолженности по ипотечным жилищным кредитам по срокам погашения ссуды представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Группировка задолженности по ИЖК с выделением сумм без просроченных платежей и классификацией просроченных платежей по срокам

Показатель	2016		2017		2018	
	Сумма, млн. руб.	Доля в общей сумме, %	Сумма, млн. руб.	Доля в общей сумме, %	Сумма, млн. руб.	Доля в общей сумме, %
Общая сумма задолженности по ИЖК, в т. ч.	4 493 470	100,00	5 187 464	100,00	6 410 409	100,00
– без просроченных платежей	4 293 960	95,56	4 998 121	96,35	6 221 944	97,06
– с просроченными платежами от 1 до 30 дней	56 618	1,26	54 468	1,05	52 565	0,82
– с просроченными платежами от 31 до 90 дней	23 815	0,53	21 269	0,41	21 795	0,34
– с просроченными платежами от 91 до 180 дней	13 930	0,31	12 969	0,25	13 462	0,21
– с просроченными платежами свыше 180 дней	105 147	2,34	100 637	1,94	100 643	1,57

Представленные в таблице данные демонстрируют положительную тенденцию структурной составляющей задолженности по ИЖК. Наибольшую долю в каждом рассматриваемом периоде занимает задолженность, погашаемая своевременно – 95,56%, 96,35% и 97,06% в 2016, 2017 и 2018 годах соответственно. Планомерный рост данного показателя свидетельствует об улучшении платежеспособности ипотечных заемщиков. Немаловажную роль играет и наметившийся тренд снижения доли ИЖК с просроченными платежами от 1 до 30 дней – 1,26% в 2016 году против 0,82% по итогам 2018 года. Объемы задолженности по ипотечным жилищным кредитам с просроченными платежами от 31 до 90 дней в 2018 году достигли отметки 21 725 млн. руб., увеличившись на 526 млн. руб. по сравнению с предыдущим годом, однако их доля в совокупном портфеле ипотечных кредитов продолжает сокращаться.

В целом же по результатам 2018 года произошло увеличение объемов просроченной задолженности с 68 980 млн. руб. до 72 865 млн. руб. Главным образом это обусловлено ростом просроченной задолженности по ИЖК, предоставленным в рублях – в период с 2016 по 2018 данный показатель увеличился на 27,55%. Несколько иная тенденция прослеживается по объемам просроченной задолженности по кредитам, выданным в валюте. В 2017 году сумма составляла 14 405 млн. руб., что на 7 881 млн. руб. меньше показателя, зафиксированного годом ранее. В 2018 году сумма просроченной задолженности по ипотечным заимствованиям в иностранной валюте сократилась на 2 840 млн. руб. (-19,72%) и составила 11 565 млн. руб. Сокращение просроченной задолженности по ипотечным кредитам, оформленным в иностранной валюте обусловлено рядом мер, принимаемых правительством с целью снижения долгового бремени для заемщиков, чьи доходы не позволяют своевременно и в полном объеме осуществлять платежи по кредиту. Так, с целью помощи заемщикам, оформившим ипотечный кредит в иностранной валюте, правительство утвердило программу, реализация которой предполагает отсутствие штрафов и частичную компенсацию задолженности, однако размер выделенных средств ограничен. Перерасчет текущей задолженности по ИЖК в иностранной валюте исходя из курса, зафиксированного на момент заключения договора способствовало бы ущемлению интересов заемщиков, грамотно и своевременно оценивших риски долгосрочного заимствования в иностранной валюте. Государственная программа, разработанная правительством, охватывает заемщиков, платежи по кредитам которых увеличились более, чем на 30% и предполагает списание 30% величины долга, но не более 1,5 млн. руб., а также штрафов из-за несвоевременного обслуживания задолженности. Участниками данной программы могут стать семьи, имеющие несовершеннолетних детей, инвалиды, ветераны, чей доход не позволяет обслуживать долг. На реализацию программы направлено 2 млрд. руб., что охватывает порядка 30% заемщиков, оформивших залоговый кредит в иностранной валюте.

Для заемщиков, не попадающих под реализацию государственной программы предусмотрены несколько путей выхода из сложившейся ситуации: личное банкротство, реструктуризация задолженности, рефинансирование ипотечного кредита.

В 2018 году возможностью рефинансирования ранее полученных ипотечных кредитов воспользовались около 170 тыс. заемщиков, уменьшивших платеж в среднем на 15% при снижении процентной ставки с 12,5% до 9,5%. Доля рефинансирования в общем объеме выданных ипотечных кредитов в 2018 году оценивается в 11,5%.

Ипотечное кредитование является достаточно дорогостоящим видом кредитования для населения, в связи с чем стандартная тенденция связана с желанием сократить данные расходы через досрочное погашение займа. Досрочное погашение ипотечных кредитов осуществляется преимущественно средствами заемщика, удельный вес данного показателя среди общей величины досрочно погашенных ИЖК демонстрирует восходящую тенденцию – 77,55%, 80,08% и 85,43% в 2016, 2017 и 2018 годах соответственно. Объемы досрочно погашенных таким способом рублевых ИЖК, демонстрирует восходящую тенденцию. Показатель возрос на 217 355 млн. руб. (положительный прирост – 47,97%) в 2017 году и на 316 737 млн. руб. (+47,24%) по итогам 2018 года.

По результатам 2018 года отмечается существенное увеличение объемов, досрочно погашенных ипотечных жилищных кредитов, выданных в национальной валюте посредством вновь выданных ИЖК. Так, в 2018 году данный показатель возрос более, чем в 8,7 раз по сравнению с предыдущим годом и составил 32 471 млн. руб.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Толкушкина, А.В. Ипотека в России [Текст]/ А.В. Толкушкина. – Москва: Юрист, 2014.- 412с.
2. Уткин, Э.А. Банковский маркетинг [Текст] / Э.А. Уткин – Москва: ИНФРА-М, 2015. – 304 с.
3. Хейфец, Б.А. Кредитная история России: характеристика суверенного заемщика

[Текст]/ Б.А. Хейфец. - Москва: Экономика, 2016. - 387с.

4. Центральный Банк РФ: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

5. Челноков, В. А. Банки и банковские операции [Текст] / В.А. Челноков – Москва: ИЛ, 2016. – 292 с.

УДК 633/633.17

УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЕТ УВЕЛИЧЕНИЕ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА И СОКРАЩЕНИЕ ЗАЕМНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Е.С. Горобец, студентка

И.А. Севастеева, канд. экон. наук

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Одной из важнейших задач улучшения финансового состояния организации предприятия является обеспечение достаточности и устойчивости финансирования его деятельности, формирование оптимальной структуры капитала.

Ключевые слова: финансовое положение, заемные источники, устойчивость, финансирование.

Важнейшие рекомендации по улучшению финансового положения организации должны быть направлены на комплексность управления, для данных целей ее администрация должна располагать в полной степени: необходимыми информационными источниками по поводу финансового положения организации; методиками проведения анализа ее финансового состояния, которые предоставляют возможность комплексным образом проводить его оценку.

Совершенствование финансового состояния организации является крайне важным для ее владельцев. Сделать все это можно посредством решений комплексного характера, которые направлены на улучшение финансового состояния организации и снижение ее задолженностей.

Важнейшие меры, посредством которых может быть обеспечено улучшение финансового состояния организации, являются таковыми [2, с.221]:

- максимально возможное снижение величины задолженности дебиторов;
- повышение суммы прибыли;
- оптимизация структуры капитала организации;
- снижение величины материальных активов.

В качестве других путей улучшения финансового состояния выступают стабилизация финансового характера и снижение суммы задолженности дебиторов. Достигнуть всего этого можно путем анализа активов с целью их распределения более рационального характера, путем планирования всей финансовой деятельности компании и, помимо составления планов, ещё и соблюдения сроков исполнения указанных планов [1, с.337]. Повышение степени платежеспособности организации вместе с тем может быть обеспечено путем рефинансирования задолженности дебиторов и ускорением ее оборачиваемости. В связи с этим можно повысить величину финансовых активов организации. При помощи установления нормативов, которыми регулируются запасы организации, проводят оптимизацию ценностей, которые являются материальными или товарными. Выполнение расчётов технико-экономического характера вместе с тем будет способствовать оптимизации.

Совершенствовать финансовое положение организации можно посредством эффективного характера работы с активами организации - повышая степень их оборачиваемости, ведения грамотной работы с задолженностью дебиторов – путем оптимизации ее сроков. Обеспечение на постоянном уровне нужной степени

платежеспособности организации за счет поддержки на достаточном уровне ликвидности ее активов достигается посредством эффективности управления величиной остатков денежных средств.

Однако вместе с этим всегда необходимым является принимать во внимание уровень инфляции – суммы излишне сформированных денежных активов, обеспечивая достаточную степень платежеспособности, со временем могут обесцениться. Любого рода активы, в том числе и денежные средства организации, должны на постоянной основе работать. С целью того, чтобы сделать выше степень платежеспособности организации, необходимым является помнить, что ее определяют, в первую очередь, структурой и составом оборотных активов качественного характера. Ведь платежеспособность означает способность организации своевременным образом и в полной степени погашать собственные обязательства. А сделать это возможным является за счет быстрой реализации активов.

Потому активы должны быть легко реализуемыми у организации. В связи с этим управление оборотными активами организации должно подразумевать под собой обеспечение определенного баланса между суммой расходов на поддержку активов организации в той сумме и структуре, которая гарантирует бесперебойный процесс технологии, между потерями, которые связаны с определенным уровнем риска утраты ликвидности и суммами доходов от вовлечения в оборот нового капитала [3, с.72]. Необходимым является принимать во внимание то, что хорошее финансовое положение находится в зависимости от скорости оборачиваемости активов, а вместе с тем от ее соответствия скорости оборачиваемости обязательств, которые являются краткосрочными.

Финансовую устойчивость для улучшения финансового состояния субъекта экономики можно повысить путем увеличения уровня собственного капитала и сокращения заемного капитала (рисунок 1).



Рисунок 1 – Улучшение финансового состояния компании на основе управления активами [4, с.159].

Основными направлениями по повышению уровня финансовой устойчивости является увеличение собственного капитала и сокращение заемных источников финансирования. Самый распространенный механизм увеличения собственного капитала заключается в получении прибыли.

Прибыль можно увеличить, снизив затраты и путем продажи ненужных основных средств и материалов, ценных бумаг. Также собственный капитал можно увеличить путем до оценки основных средств, либо эмиссии акций. Рассмотрим пути снижения заемного капитала организации.

Для того, чтобы компании расплатиться по долгам, ей необходимо определенное количество денежных средств, следовательно, исполнение обязательств неразрывно связано с денежным потоком. Обязательства можно понизить за счет мобилизации денежного

потока. При понижении уровня обязательств повысятся чистые активы.

Мобилизацию денежного потока можно провести с помощью ускорения сбора дебиторской задолженности. Вторым способом снижения заемного капитала является реструктуризация обязательств. Все процедуры реструктуризации сводятся либо к переводу заемного капитала в акционерный, либо к пролонгации заемного капитала, либо к новации (замены одного обязательства другим).

Представленные направления по улучшению финансового состояния организации дают возможность ими управлять, находя решения, которые направлены как на восстановление платежеспособности и, так и на поддержание ее на достигнутом уровне.

Таким образом, можно сделать выводы. Финансовое состояние организации – способность ее обеспечивать финансовыми ресурсами и эффективным образом осуществлять собственную деятельность, взаимодействовать с другими юридическими и физическими лицами, быть платежеспособным и финансово устойчивым.

Финансовое состояние организации характеризуется определенной системой показателей, отражающих реальные и потенциальные финансовые возможности организации. Требуется рассчитать и проанализировать основные показатели данной системы, а именно, платежеспособность и ликвидность организации, финансовую устойчивость организации; а также оценить эффективность финансово- хозяйственной деятельности с помощью показателей деловой активности и рентабельности.

На финансовое состояние постоянно оказывают влияния различные факторы, которые могут быть классифицированы по различным признакам: по отношению к объекту исследования, по времени действия, по характеру действия, по зависимости, по степени распространенности, по свойствам отражаемых явлений, по финансовому характеру.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Беззубов М.Ю. Анализ финансового состояния организации ООО «Техносреда» / М.Ю. Беззубов // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2017. – Т.4. – С.334-345
2. Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособие / М.В. Беспалов. – М.: Инфра-М, 2016. – 465с
3. Булкина Н.А. Информационное обеспечение анализа финансового положения организации по данным финансовой отчетности / Н.А. Булкина // Инновационная наука. – 2019. - №3. – С.70-73
4. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник / Т.И. Григорьева. – М.: Юрайт, 2017. – 486с

УДК 633.14

АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ НА ПРИМЕРЕ АО «ГАЗПРОМНЕФТЬ – НОВОСИБИРСК»

Е.С. Горобец, студентка

И.А. Севастеева, канд. экон. наук

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Деловая активность проявляется в динамичности развития организации, достижении ею поставленных целей, что отражают абсолютные стоимостные и относительные показатели.

Ключевые слова: деловая активность, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, анализ показателей.

В современных экономических условиях деловая активность является одним из главных факторов успешного развития предприятия. Деловая активность проявляется в

динамичности развития организации, достижении его поставленных целей, эффективном использовании экономического потенциала. Для ее оценки используются как качественные критерии, так и количественные показатели. На качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности организации [1, с. 123].

Количественная оценка и анализ деловой активности могут быть сделаны по следующим направлениям:

- оценка степени выполнения плана по основным показателям и анализ отклонений;
- оценка и обеспечение приемлемых темпов наращивания объемов финансово-хозяйственной деятельности;
- оценка уровня эффективности использования материалов, финансовых ресурсов коммерческих организаций;
- эффективное стимулирование трудовой деятельности работников.

Анализ деловой активности компании показывает результативность применения организацией собственных оборотных средств и уровень активности компании на рынке. Тут рассчитывается продолжительность оборота используемых средств, определяется структура оборотных средств, их часть в единой сумме активов, формируется рентабельность используемых активов [2, с. 75, с. 172].

Коэффициенты оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния предприятия, поскольку скорость оборота капитала, то есть скорость превращения его в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Анализ потребностей и потенциала региональных субъектов предпринимательства позволяет объективно оценить перспективы развития предприятия [4].

Анализ деловой и рыночной активности компании показывает результативность применения организацией собственных оборотных средств и уровень активности компании на рынке [1, с.175]. Устойчивое финансовое положение организации в условиях рыночной экономики обуславливается в значительной степени уровнем деловой активности. Коэффициенты эффективности выражаются в скорости оборота средств, в днях оборота (иначе – это показатели деловой активности), представлены в таблице 1.

Сведения таблицы 1 демонстрируют, что за 2014-2018 годы период оборачиваемости всех мобильных (оборотных) средств организации стал выше на 227,98 дня (при этом значение коэффициента оборачиваемости за 2014-2018 годы стало меньше с 11,61 до 1,39 раза – то есть на 10,22 раза), что отрицательным образом характеризует уровень эффективности функционирования АО «Газпромнефть-Новосибирск».

Оборачиваемость запасов характеризует, что в АО «Газпромнефть-Новосибирск» данный показатель в 2018 году уменьшается на 0,96 дня в сравнении с 2014 годом (значение коэффициента стало выше с 64,43 до 77,72 раза за 2018 год, или на 13,29). Это демонстрирует, что запасы стали обновляться быстрее, а, потому приносят дополнительную сумму выручки от продажи и прибыли анализируемой компании.

С целью осуществления оценки финансового положения компании с точки зрения уровня его устойчивости в АО «Газпромнефть-Новосибирск» в условиях рыночной экономики необходимым является использовать сведения по поводу соотношения оборачиваемости задолженности дебиторов и кредиторов.

Из таблицы 1 можно увидеть, что в 2018 году уровень оборачиваемости задолженности кредиторам был выше, чем уровень оборачиваемости средств в расчетах. Такого рода соотношение по задолженностям в инфляционных условиях является неоправданным и делает более нестабильным уровень рыночной устойчивости, потому что задолженность кредиторам можно рассматривать в качестве средств, которые привлечены в оборот, а дебиторскую – как средства, которые отвлечены из оборота.

Таблица 1 - Показатели деловой активности АО «Газпромнефть-Новосибирск» за 2014-2018 годы

№ п/п	Показатели	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	Отклонение 2018/2016, (+, -)
1.	Коэффициент оборачиваемости, в размах:	—					
1.1.	- оборотных активов в совокупности	11,61	5,81	1,12	1,24	1,39	-10,22
1.2.	- запасов	64,43	57,43	12,65	91,60	77,72	13,29
1.3.	- дебиторской задолженности	15,91	11,66	3,17	2,41	1,59	-14,32
1.4.	-кредиторской задолженности	11,51	5,65	1,08	1,32	4,87	-6,64
2.	Период оборачиваемости, в днях оборота:	—					
2.1.	- оборотных активов в совокупности	31,01	61,96	321,43	290,32	258,99	227,98
2.2.	- запасов	5,59	6,27	28,46	3,93	4,63	-0,96
2.3.	- дебиторской задолженности	22,63	30,87	113,56	113,56	226,42	203,79
2.4.	- кредиторской задолженности	31,28	63,72	333,33	272,73	73,92	42,64

Размер срока обращения задолженности кредиторам замедляется в 2018 году на 42,64 дня, а срок обращения задолженности дебиторам замедляется на 203,79 дня. Следовательно, замедляются расчеты с дебиторами и с кредиторами. Это отрицательно оценивает состояние расчетной дисциплины в АО «Газпромнефть-Новосибирск».

В общем, может быть характеризовано АО «Газпромнефть-Новосибирск» как организация достаточно перспективная при условии усиления расчетной дисциплин. Представленные значения показателей недостаточно хорошо характеризуют результаты финансовой деятельности АО «Газпромнефть-Новосибирск».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Омарова А.М. Сущность анализа финансового состояния организации / А.М. Омарова // Вестник современных исследований. – 2018. - №6.4. – С. 123, С.277-278.
2. Рымар А.В. Теоретические основы анализа финансового состояния организации / А.В. Рымар // Актуальные вопросы современной экономики. – 2018. - №6. – С. 75 -181.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

А.В. Городная, студентка

И.А. Севастеева, канд. экон. наук

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Финансовое состояние характеризуется системой показателей, отражающих реальные и потенциальные финансовые возможности фирмы как объекта по бизнесу, объекта инвестирования капитала, налогоплательщика.

Ключевые слова: финансово-хозяйственная деятельность, финансовое состояние, ликвидность, устойчивость.

Изучение финансово-хозяйственной деятельности компании играет самую важную роль при разработке финансовой политики компании. Изучение финансово-хозяйственного состояния компании является одним из действенных методов оценки текущего положения, отражающее секундное состояние хозяйственной ситуации и дает возможность выделить сложные моменты управления существующими ресурсами и таким образом минимизировать усилия по проведению в соответствии задач и ресурсов организации с потребностями и возможностями сложившегося рынка.

Для этого необходима деловая информированность по специфичным вопросам, которая является результатом отбора, оценки, изучения и интерпретации бухгалтерской отчетности [1, с. 26-33].

Обращаясь к сущности финансового состояния компании как объекта исследования, отметим, что, несмотря на большое количество публикаций по этой теме, в настоящее время отсутствует единый подход к определению этого понятия, а имеющееся сегодня в литературных источниках разнообразие мнений затрудняет понимание исследуемых процессов (Таблица 1).

Анализ приведенных в таблице 1 определений показал, что финансовое состояние предприятия – это многоаспектная экономическая категория, аккумулирующая в себе ключевые характеристики эффективного функционирования и развития организации, которые отражаются в системе финансовых показателей.

Таблица 1 – Подходы к определению понятия «финансовое состояние предприятия»

Автор	Определение
Г. В. Савицкая	Финансовое состояние организации - это категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени
Е.П. Любушкин	Финансовое состояние - экономическая категория, характеризующая размещение, собственность и использование финансовых ресурсов, а также их достаточность в каждый момент времени
Л.Т. Гиляровская	Финансовое состояние - обеспеченность организации финансовыми ресурсами, целесообразность их размещения и эффективность использования
А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев	Финансовое состояние предприятия характеризуется структурой средств (активов) и характером источников их формирования (собственного и заемного капитала, т.е. пассивов)
В.Э. Чернова	Финансовое состояние - это комплексное понятие, характеризующееся системой показателей, отражающих наличие, размещение и эффективность использования финансовых ресурсов организации

Т.У. Турманидзе	Финансовое состояние предприятия представляет собой совокупность показателей, отражающих его способность погасить свои долговые обязательства
Н.В. Колчина	Финансовое состояние организации как совокупность показателей, отражающих процесс формирования и использования её финансовых средств
А.Д. Иванова, О.Р. Кузнецова	Финансовое состояние - способность предприятия финансировать свою деятельность
И.Н. Чуев	Финансовое состояние любого хозяйствующего субъекта отражает его положение и место на рынке, степень конкурентоспособности и платежеспособности, возможности устойчивого и динамичного развития

Основными же характеристиками финансового состояния предприятия, с учетом интересов различных пользователей информации, будут выступать: рентабельность, финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность, деловая активность [2, с. 240].

Конкретно под финансово-экономическим состоянием хозяйственной деятельности компании понимается способность компании финансировать свою деятельность.

Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, нужными для эффективного развития компании, необходимостью их эффективного использования, финансовыми отношениями с другими гражданами и организациями, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Выделяют ряд аналитических задач, неизменными среди которых, на наш взгляд, остаются выявление изменения показателей финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, а также обоснование основных направлений и программы укрепления финансового положения компании на конкурентном рынке (рисунок 1).

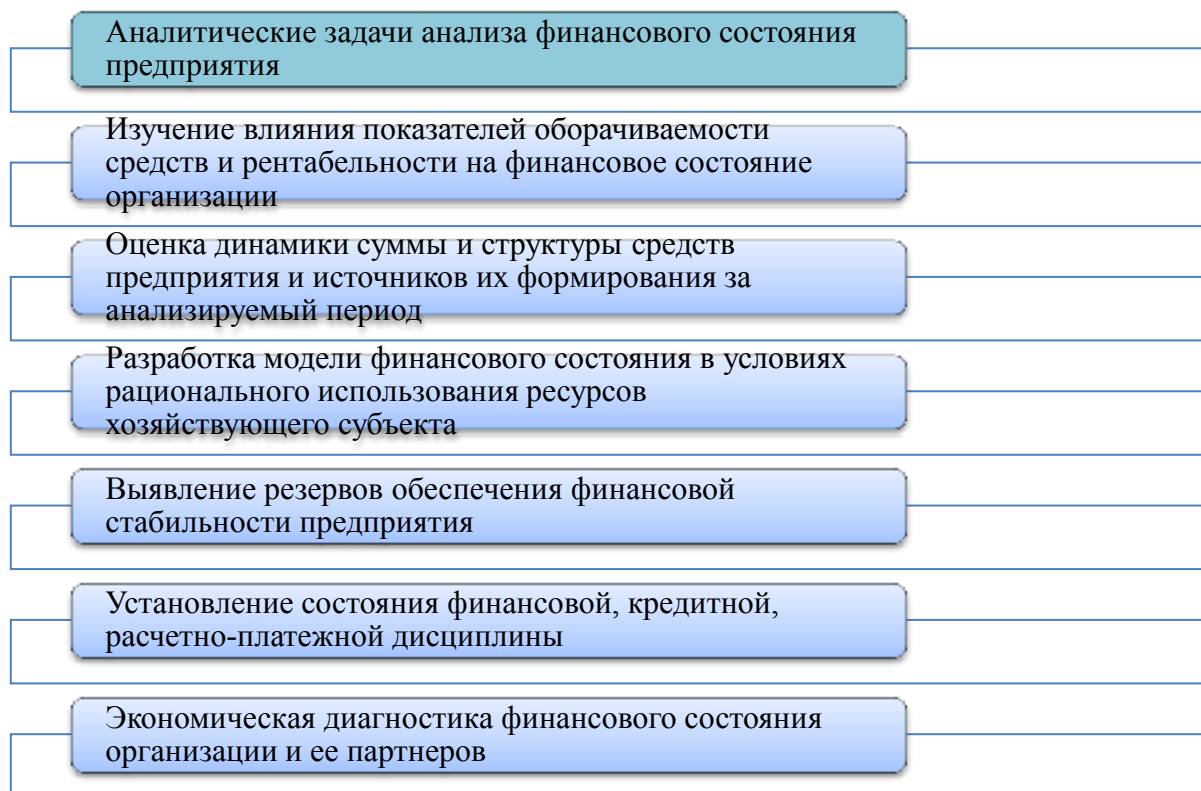


Рисунок 1 – Цели анализа финансового состояния предприятия [3, с. 13-15]

С организационной точки зрения анализ финансового состояния предприятия проводится в несколько этапов (рисунок 2).

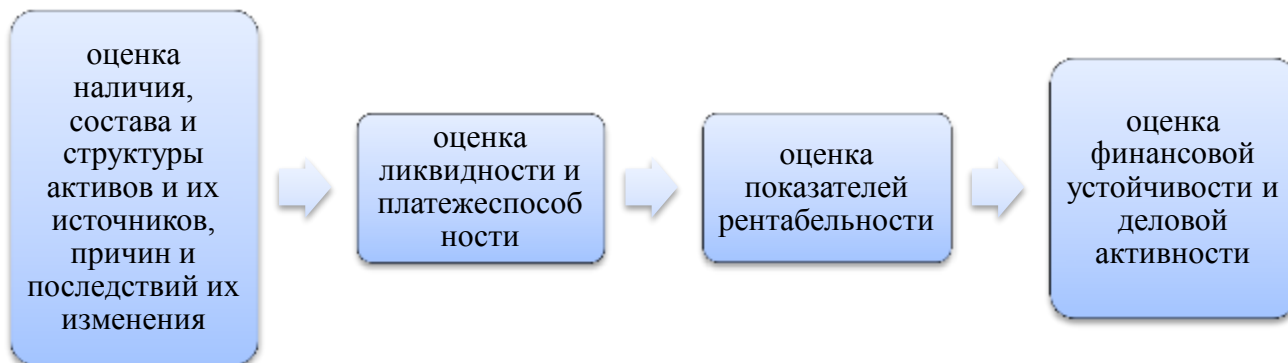


Рисунок 2 – Этапы проведения анализа финансового состояния [4, с. 214]

Следует отметить, что содержание анализа финансового состояния компании во многом определяется такими параметрами, как территориальные особенности функционирования предприятия, отраслевой принадлежностью и видами его экономической деятельности, а также сферой экономических интересов того или иного пользователя аналитической информации.

Финансовое состояние предприятия может стать устойчивым, неуравновешенным и кризисным. Способность компании вовремя создавать платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе говорит о ее удовлетворительном финансовом состоянии.

Финансовое состояние предприятия зависит от итогов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

Если производственный и финансовый планы удачно реализуются, то это благоприятно влияет на финансовое положение компании. И, напротив, при невыполнении по производству и реализации продукции влечет за собой увеличение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы дохода, и как следствие – осложнение финансового состояния компании и ее состоятельности [5, с. 240].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балабанова Т.В. Управленческий анализ прибылеобразующих показателей // Управленческий учет. - 2018. - № 5. - С. 26-33.
2. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент. – М.: Инфра-М. – 2017. – 240 с.
3. Балычев С.Ю. Сущность и характеристика устойчивого экономического роста / С.Ю. Балычев // Результаты научных исследований: сборник статей Международной науч.-практ. конф.: в 4 ч. – Уфа: Аэтерна, 2016. – С. 13-15.
4. Беспалов Михаил Владимирович Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 214 с. – (Высшее образование: Магистратура).
5. Бочаров В.В. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.В. Бочаров. – СПб.: ПИТЕР, 2015. – 240 с.

ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

А.Д. Городная, студентка

И.А. Севастеева, канд. экон. наук

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Главной задачей функционирования любого предприятия является получение положительных финансовых результатов. Эффективность функционирования предприятия во многом зависит от его способности приносить необходимую прибыль

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, факторный анализ, информация.

Основной информационной базой аудита финансовых результатов является бухгалтерский финансовый учет.

В виду существования значительного количества методических подходов к анализу финансовых результатов, ведущими экономистами в области экономического анализа и финансового менеджмента в отдельных теоретических и методических вопросах анализа рассматриваются различные аспекты и используется разная степень конкретизации.

Разными специалистами предлагаются разные базы оценки финансовых результатов организации.

Г.В. Савицкой предлагается осуществление анализа финансовых результатов деятельности субъекта хозяйствования, в следующей последовательности:

1) Анализ состава и динамики прибыли.

- Процесс анализа подразумевает использование следующих показателей прибыли: маржинальной прибыли; прибыли от реализации продукции, товаров, услуг; общего финансового результата до выплаты процентов и налогов (брутто-прибыль); чистой прибыли; капитализированной прибыли; потребляемой прибыли.

Автор отмечает, что применение каждой категории прибыли находится в зависимости от целевых ориентиров анализа.

К примеру, в целях расчета безубыточности и зоны безопасности субъекта хозяйствования, чтобы оценить уровень доходности изготовления каждого вида товара и расчета коммерческой маржи необходимо использовать маржинальную прибыль, чтобы оценить рентабельность собственного капитала

— чистую прибыль, чтобы оценить доходность совокупного капитала;

— общую сумму прибыли от всех видов деятельности до выплаты процентов и налогов, чтобы оценить устойчивость роста субъекта хозяйствования — капитализированную (реинvestированную прибыль) [1, с.224].

Анализ заключается в определении состава прибыли, ее структуры, динамики и выполнения плановых показателей за отчетный период.

По мнению Г. В. Савицкой особого внимания заслуживает учет воздействия инфляционного фактора на изменение величины прибыли, в том числе, необходимо учитывать воздействие факторов на динамику каждого элемента прибыли исследуемого года. [2, с. 320]

1) Анализ прибыли от реализации продукции и услуг.

Анализ заключается в изучении динамики, выполнении плановых показателей прибыли от реализации продукции и определении факторов изменения ее суммы (объема реализации продукции, структуры реализованной продукции, себестоимости продукции изменения уровня среднереализационных цен).

2) Анализ ценовой политики субъекта хозяйствования и факторный анализ уровня среднереализационных цен.

Анализ заключается в исследовании влияния на динамику уровня

среднереализационных цен таких факторов, как качество реализуемых товаров, срок реализации, рынок сбыта реализуемых товаров, конъюнктуру рынка, инфляционные процессы.

3) Анализ прочих доходов и расходов.

Анализ заключается в изучении состава, динамики, выполнении плановых показателей и факторов изменения суммы полученных убытков и прибыли в каждом конкретном случае.

4) Анализ рентабельности субъекта хозяйствования.

Анализ заключается в определении рентабельности продукции (коэффициент окупаемости затрат), рентабельности продаж (оборота), рентабельности совокупного капитала, установлении динамики перечисленных показателей, сравнении с плановыми показателями и проведении межхозяйственных сравнений с субъектами хозяйствования – конкурентами, проведении факторного анализа каждого из показателей рентабельности.

5) Анализ использования прибыли.

Анализ заключается в изучении факторов изменения суммы налогооблагаемой прибыли, выплаченных дивидендов, процентов, налогов из прибыли, суммы чистой потребленной и капитализированной прибыли.

А.Д. Шереметом, в свою очередь, предлагается проводить анализ финансовых результатов в следующей очередности. [3, с. 456]

1) Формирование ряда показателей, которые характеризуют прибыль субъекта хозяйствования, выделение таких показателей как валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) от продаж и прочей деятельности, прибыль (убыток) до налогообложения (общая бухгалтерская прибыль), прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода.

2) Проведение анализа на предварительном этапе как абсолютных показателей прибыли, так и относительных показателей, к примеру, по отношению прибыли к выручке от продажи – по рентабельности продаж.

3) Проведение углубленного анализа посредством исследования влияния на величину прибыли и рентабельность продаж внешних и внутренних факторов.

4) Проведение анализа влияния инфляционных факторов на прибыль от продаж продукции.

5) Изучение качества прибыли, приведение так называемой обобщенной характеристики структуры источников накопления прибыли.

6) Проведение анализа рентабельности активов субъекта хозяйствования.

7) Осуществление маржинального анализа прибыли.

По мнению О.В. Ефимовой ключевая задача анализа финансовых результатов – выделение в составе доходов субъекта хозяйствования стабильно получаемых доходов в целях планирования прибыли.

Также О.В. Ефимова отмечает потребность во внешнем и внутреннем анализе прибыли и выделяет следующие этапы в их проведении – внешний и внутренний. Внешний анализ проводится в два этапа. [4, с. 16-23]

Первый этап внешнего анализа заключается в изучении комментариев и пояснительной записки к годовой отчетности, в процессе которого формируется представление о принципах распределения доходов и расходов субъекта хозяйствования [5, с. 34-41].

Второй этап внешнего анализа заключается в изучении отчета финансовых результатов субъекта хозяйствования.

Внутренний анализ прибыли состоит из трех этапов.

Первый этап заключается в изучении влияния действующих у субъекта хозяйствования учетных принципов в части оценки статей активов, доходов и расходов, изменений учетной политики.

Второй этап заключается в раскрытии причин изменения конечного финансового результата, выявлении стабильных и случайных факторов, повлекших данные изменения.

Третий этап заключается в углубленном анализе прибыли с применением данных управленческого учета о доходах и расходах в разрезе центров ответственности, в оценке качества полученного финансового результата, прогнозировании будущих результатов, проведении анализа доходности (рентабельности) деятельности субъекта хозяйствования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Турманидзе Т.У. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2014 г. - 224 с.
2. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: краткий курс / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 320с.
3. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учебник /А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 456 с.
4. Дружиловская Т.Ю. Показатели доходов, расходов и финансовых результатов в учете и отчетности: теоретический и практический аспекты // Бухгалтерский учет. - 2014. - № 5. С. 16 - 23.
5. Крутякова Т. НДС: изменения продолжают // Новая бухгалтерия. – 2013. - № 4. – С. 34-41.

УДК 631.14:635.044

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОВОЩЕВОДСТВА ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА

С.А. Ерназарова, студентка

О.В. Ожогова, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье рассматривается зарубежный опыт устойчивого развития овощеводства защищенного грунта. Предложены меры по совершенствованию управления инновационным и устойчивым развитием овощеводства в Российской Федерации.

Ключевые слова: овощеводство, тепличное овощеводство, инновации, эффективность производства, инновационные технологии, экономическая эффективность, государственная поддержка, конкурентный рынок, устойчивое развитие.

Всего в мире насчитывается 52 млн га площадей на которых производят 1 млн т овощей. Из них 77% выращивается в открытом грунте, а остальные 23% в защищенном грунте. Ежегодно в России производится 15 млн т овощей в норме по 100 кг продукции на человека, в то время как в Европе – 200 кг, а в Китае – 450 кг! В РФ существует ряд проблем, ввиду которых сложилась такая ситуация: низкий уровень развития инновационных технологий и семенной базы, нехватка удобрений, дефицит высококвалифицированных кадров. Отечественные теплицы значимо отстают от иностранных по показателям эффективности производства и не соответствуют современным требованиям, а это оказывает влияние на себестоимость продукции и на устойчивое развитие отрасли овощеводства в целом.

Китай является лидером по производству овощей в мире. Благодаря поддержке государства китайская продукция активно вникает на российский рынок по ценам, существенно ниже рыночных (демпинговые цены), тем самым создавая весомую конкуренцию отечественным тепличным комбинатам. Средняя урожайность китайских культур в 3 раза ниже, чем у российских, но объемы производства выше и себестоимость

ниже, так как Китай использует семена ГМО, пестициды, гербициды, а также различные подкормки и удобрения с нитратами. После вступления России в ВТО уменьшился размер ставки ввозной пошлины на овощную продукцию, и конечно, все это в совокупности отрицательно влияет на здоровье российского населения.[4]

В настоящее время в Нидерландах находятся самые модернизированные и конкурентоспособные тепличные комплексы, урожайность овощных культур на 50% выше, чем в отечественных предприятиях. В этой стране самый высокий показатель по площадям в тепличных хозяйствах и количеству тепличных площадей на душу населения! По производству фруктов и овощей Нидерланды удовлетворяют спрос не только своего населения, но и жителей других государств.

У голландских теплиц самая высокая в мире светопропускная способность (до 90%), они славятся своей экономичностью (сбор дождевой воды для полива, система отопления за счет альтернативных источников энергии) и прочностью (способны выдержать экстремальные атмосферные осадки). Также, себестоимость продукции позволяют снижать установленные вокруг теплиц пластины и коллекторы, собирающие солнечную энергию. Данные инновационные решения нужно внедрять и в российской отрасли овощеводства, это позволит значительно повысить рентабельность предприятий.

В ЕС существует определенная государственная программа развития и реконструкции тепличного овощеводства, посредством которой и осуществляется строительство новых теплиц. Евросоюз предоставляет субсидии и льготные кредиты под 2% годовых на срок 25 лет, что способствует увеличению объемов произведенной продукции. Конкретно в Нидерландах существуют специальные механизмы погектарной поддержки, которые, к сожалению, не подошли РФ. Примененная ставка (125 руб./га) не позволила увеличить показатели эффективности производства и снизить затраты. А в Польше, например, даются кредиты под 2,5% годовых сроком 25 лет и после окончания строительных работ теплиц 50% погашается банком. [3]

В 2011 г. была создана «Платформа самодостаточного тепличного овощеводства», которая решала вопросы, связанные с рациональным использованием энергии и окружающей средой. Также, для обеспечения производителей консультационной базой были созданы организационные платформы.

Одной из самых значимых мер, принятых Нидерландами, для создания устойчивого развития производства овощей в теплицах, являлось организация платформы для принятия решений в области инноваций между производителями и частными лицами. Государство оказало поддержку для сельхозпроизводителей в виде финансирования и создания институциональных изменений для организации «экономики знаний» и конкурентного рынка, внесение изменений в законодательство.

Европейские страны довольно активно внедряют и используют достижения НТП в овощеводстве защищенного грунта. Например, в Нидерландах, Франции, Дании, Швеции, Бельгии, Германии используют гидропонный способ выращивания овощей на искусственных субстратах. В Голландии добиваются высокой урожайности овощных тепличных культур – 80 кг/м² у томатов и 120 кг/м² огурцов, с помощью субстрата, состоящего из кокосового волокна (коковита) и минеральной ваты, способной удерживать влагу.

В США, Австралии и Израиле широко применяются полностью автоматизированные системы капельного орошения, которые почти не предполагают трудозатраты. В Нидерландах урожайность томатов, выращиваемых в определенных теплицах достигает 325 т/га, контроль над системой подачи воды и питательного раствора осуществляет компьютерная программа.

Большое значение для устойчивого развития рынка овощей имеет упаковка продукции. Она должна иметь привлекательный внешний вид и полезные внутренние характеристики. Например, в Европе существует компания, производящая складывающиеся пластиковые ящики для хранения и транспортировки товаров – они экономят место и сохраняются до 10 лет, оставаясь крепкими. [2]

Таким образом, можно сделать вывод, что главным отличием устойчивого развития овощеводства защищенного грунта стран Европы является значительная всесторонняя государственная поддержка сельскохозяйственных предприятий. России особое внимание следует уделять антидемпинговым мерам, санитарным нормам, также нужно усовершенствовать логистическую цепочку от производителя до потребителя. Конечно, самым важным двигателем развития тепличного овощеводства являются инновации. Поэтому, необходимо наладить активные связи между научно-исследовательскими институтами, банковским сектором и овощеводческими предприятиями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Минаков И.А. Особенности и тенденции развития овощеводства защищенного грунта / И.А. Минаков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2015. - №5. – С. 23-27.
2. Силаева Л.П. Основные мероприятия по поддержке развития продукции растениеводства / Л.П. Силаева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2015. - №8. – С. 80-83.
3. Скачкова А.Ю. Зарубежный опыт по формированию и развитию организационно-экономического механизма хозяйствования тепличной организации / А.Ю. Скачкова // Международный научно-исследовательский журнал. – 2014. - №10. 3 (17). – С. 25.
4. Чазова И.Ю. Устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта: Монография [Текст] / И.Ю. Чазова. – Ижевск: УГУ, 2017. – 182 с.
5. Новые технологии выращивания овощей [Электронный ресурс] – URL: <http://qwizz.ru/>

УДК 631:004

НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

С.А. Ерназарова, студентка

О.Г. Кабакова, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье рассматриваются направления государственного развития цифровизации сельского хозяйства. Рассмотрен зарубежный опыт применения инновационных технологий в АПК. Рассмотрены меры по совершенствованию управления инновационным развитием сельского хозяйства в Российской Федерации.

Ключевые слова: инновационные технологии, сельское хозяйство, цифровые технологии, агропромышленный комплекс, эффективность производства

Цифровизация сельского хозяйства в России – одно из важнейших направлений, которое на сегодняшний день является наиболее актуальным. Основная цель, преследуемая при внедрении новейших технологий – это обеспечение более высокой эффективности ведения сельскохозяйственной деятельности с последующим получением максимально высокой прибыли.

Согласно данным правительственной Программы «Цифровая экономика РФ» Россия занимает 41-е место по готовности к цифровой экономике со значительным отрывом от десятка лидирующих стран, таких, как Сингапур, Финляндия, Швеция, Норвегия, Соединенные Штаты Америки, Нидерланды, Швейцария, Великобритания, Люксембург и Япония. С точки зрения экономических и инновационных результатов использования цифровых технологий, Российская Федерация занимает 38-е место с большим отставанием от стран-лидеров, таких, как Финляндия, Швейцария, Швеция, Израиль, Сингапур, Нидерланды, Соединенные Штаты Америки, Норвегия, Люксембург и Германия. Такое

значительное отставание в развитии цифровой экономики от мировых лидеров объясняется присутствием пробелов в нормативной базе для цифровой экономики и недостаточно благоприятной финансовой средой для ведения бизнеса и инноваций и, как следствие, низким уровнем применения цифровых технологий бизнес-структурами [1].

В целом, перед отечественными предприятиями стоят амбициозные цели. Если коротко, то согласно дорожным картам национальных проектов, для экспорта продукции АПК необходимо достичь отметки в 45 миллиардов долларов уже к 2024 году. Также планируется, что к этому времени уже как минимум 50% компаний будут активно пользоваться инновационными технологиями.

Хороший пример решения этой проблемы дает опыт европейского Интернет-проекта Продовольствие и Ферма – 2020 (InternetofFoodandFarm 2020 Project – IoF2020).

Проект стоимостью 30 млн. евро, финансирование производится при участии стран Европейского союза. В нем принимают участие университеты, а также промышленные сельскохозяйственные предприятия. Участники проекта в сущности продемонстрировали совместимую работу различных датчиков и сенсоров разных сельскохозяйственных машин и агрегатов с ЭВМ на ферме, что облегчает принятие необходимых решений. То есть, была совмещена работа ЭВМ и сельхозтехники различных компаний и фирм в стандартизированном формате. Для реализации данного проекта использовалась компьютерная платформа ADAPT.

Таким образом, появилась возможность беспрепятственно получать и отправлять различную информацию, «переводить» ее на единый язык и использовать по назначению, а фермерам – осуществлять контроль данных, поступающих от механизмов самых разных производителей.

На очереди – совершенствование механизма совместимости, в том числе в ходе управления агрегатами в реальном времени по типу «аппарат – облако». Для этого разработчики будут работать уже совместно с Фондом электроники сельскохозяйственной промышленности – AEF (theAgriculturalIndustryElectronicsFoundation). Фонд – это независимая организация, которая объединяет в себе более 200 фирм.

При этом ЕС отмечают, что еще многое предстоит сделать для модернизации сельской местности. Например, если рассматривать обеспеченность интернетом сел и деревень, то можно наблюдать значительный разрыв по сравнению с городом. В сельской местности, где проживает 300 млн человек интернет доступен только 25% пользователей, в городе же это значение достигает 75%. Евросоюз считает, что для исправления данной ситуации должна отвечать каждое конкретное государство или регион [2].

На сегодняшний день государственные институты Российской Федерации разрабатывают единую концепцию цифровизации сельского хозяйства России, для внедрения которой требуется выполнить следующие мероприятия. В настоящее время усилиями государственных институтов РФ формируется единая концепция цифровизации сельского хозяйства России, которая предполагает мероприятий:

Мероприятие 1: Разработка и создание системы геоинформационного мониторинга агропромышленного производства.

Мероприятие 2: Разработка и создание интеллектуальной системы поддержки принятия решений сельхозпроизводителями.

Мероприятие 3: Разработка и создание интеллектуальных роботизированных средств агропромышленного производства.

Мероприятие 4: Комплексные испытания и апробация результатов мероприятий 1,2,3 на базе региональных агропромышленных предприятий.

Мероприятие 5: Сформировать кадровое обеспечение цифрового агропромышленного производства.

Целями данного проекта являются: увеличение вклада отрасли сельского хозяйства в экономику РФ, рост экспортной выручки, создание, диспетчеризация и агрегация потоков данных для создания сквозных цепочек и технологий от производства сельхозпродукции до

потребления с глубокой интеграцией в смежные отрасли цифровой экономики для повышения производительности труда и максимизации прибыли предприятий отрасли.

Для выполнения этих целей предполагается на ближайшие 3-7 лет решить следующие задачи:

1) Создание и формирование цифровых методов, технологий, технических средств, которые смогли бы обеспечить мониторинг полей, сбор цифровых данных о состоянии растений, животных и полезных микроорганизмов, цифровых методов составления и обновления почвенных карт, методов актуализации и использования селекционного и генетического материала.

2) Внедрение цифровых инструментов для использования информационных ресурсов, платформ и технологий в сельскохозяйственных комплексах, повышающих эффективность сельскохозяйственного производства.

3) Создание технологий и технических средств для автоматизации, роботизации и интеллектуального сельскохозяйственного производства.

4) Разработка специализированного программного обеспечения для сельскохозяйственных платформ и управления «умным сельским хозяйством».

5) Обеспечение участников сельхозпроизводства системой управления и диагностики сельхозтехники и средств объективного контроля, инструментам планирования и управления производством с элементами BigData и AI.

6) Создание технологий, упрощающих процесс государственных структур, сельхоз товаропроизводителями, потребителями сельхозпродукции для государственных услуг и коммерческих контрактов, оформления прав на землю и имущество, получения информации, оформления субсидий и других процессов.

7) Использование финансово-регуляторных инструментов контроля сезонных спадов и инструментов управления логистикой и транспортом.

8) Развитие специализированного аграрного образования для цифрового сельского хозяйства;

9) Повышение конкурентоспособности экспортной сельхозпродукции, в том числе для стандартов ВТО;

10) Внедрение технологий Интернета-вещей, блокчейн и др. для сельскохозяйственной техники, наземных, водных и воздушных, стационарных и нестационарных объектов;

11) Разработка эффективной цифровой системы планирования внесения удобрений и химикатов, с учетом актуальной почвенной и метеорологической информации;

12) Обеспечение высокоскоростной связи для сельских территорий, стандартизация форматов и протокола обмена данными между информационными системами управления;

13) Импортозамещение электронно-компонентной и приборной базы аппаратного обеспечения цифровизации (более 70-80%), то есть успешного завершения Госпрограммы РФ по импортозамещению.

14) Взаимосвязь с Государственными программами России: ФНТП (Федеральная научно-техническая программа), КНТП (Комплексная научно-техническая программа), Научно-техническая инициатива и другими.

Основные направления концепции цифровизации в РФ:

1) Цифровые технологии в управлении АПК. Создание и внедрение аналитических инструментов и специализированных баз данных для программного, аппаратного информационного обеспечения управления АПК.

2) «Умное» землепользование. Создание и внедрение интеллектуальной системы планирования и оптимизации агроландшафтов и использования земель в сельскохозяйственном производстве на разных уровнях обобщения (поле, хозяйство, муниципалитет, субъект РФ, страна, зарубежные территории), функционирующей на основе цифровых, дистанционных, геоинформационных технологий и методов компьютерного моделирования.

3) «Умное» поле. Обеспечение стабильного роста производства сельскохозяйственной продукции растениеводства за счет внедрения цифровых технологий сбора, обработки и использования массива данных о состоянии почв, растений и окружающей среды.

4) «Умный» сад. Более 90 % площадей многолетних насаждений в о цифрованном виде в единой геоинформационной системе; средствами, обеспечивающими сбор данных о состоянии почв, окружающей среды и растений должны быть обеспечены не менее 70 % площадей промышленных садов; также, более 50 % площадей промышленных садов должны иметь покрытие сетями передачи данных для обеспечения сбора большего количества данных ; включены в единую геоинформационную систему и оснащены системами мониторинга будут не менее 70 % мобильных технических средств; и более 30 % технических средств будут роботизированными.

5) «Умная» теплица. Будет осуществляться разработка современной комплексной технологии «Умной» теплицы, в качестве базы для которой будет служить интернет вещей для производства продуктов питания, обеспечение стабильного роста производства продукции растениеводства в защищенном грунте, получение высококонкурентных субстратов и удобрений, отечественных инновационных систем (микроклимат, освещение, эффективное энергоснабжение, универсальный модуль, питание, автономность и др.) для закрытого грунта, методов осуществления контроля качества продукции, увеличения полезных свойств овощей.

6) «Умная» ферма. Подразумевает создание цифровых технологий, обеспечивающих конкурентоспособность и самостоятельность российских животноводческих предприятий; создание и внедрение технологий увеличения молочной продуктивности КРС до 13 000 л/год; снижение уровня заболеваемости коров маститом и следовательно уменьшение затрат на антибиотики; создание и внедрение технологий автономного производства (без оператора), энергоэффективности и энергомобильности в «Умной ферме»; создание безопасных и высококачественных, в том числе функциональных, продуктов питания.

7) Сквозные технологии и формирование исследовательских компетенций. Минсельхозу России в сотрудничестве с Миннауки России и РАН целесообразно создать отраслевую платформу, которая может гарантировать рассмотрение задач по развитию цифровизации АПК, проведение и координацию исследовательских и образовательных программ, внедрение пилотных и бизнес-проектов. А также прогрессивный рост следующих сквозных технологий: интернет вещей, RFID –технологии, нейронные сети; большие данные, искусственный интеллект, новые производственные технологии, сенсорика и компоненты робототехники, технологии Blockchain, бесконтактные и дистанционные технологии [3].

По прогнозам экспертов [4, 5], IoT-решения (интернет вещей) и цифровизация в сельском хозяйстве принесут суммарный экономический эффект в размере 4,9 трлн. рублей в год или 5,7% прироста ВВП России. При этом объем потребления информационных технологий может увеличиться на 22%, причем за счет цифровизации только одной отрасли — сельского хозяйства.

Таким образом, принятая государством стратегия использования цифровых технологий в сельском хозяйстве, ставит амбициозные задачи повышения конкурентоспособности отрасли на внутреннем и внешнем рынках.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Цифровизация в сельском хозяйстве: технологические и экономические барьеры в России. Аналитический отчет. – М., 2017 [Электронный ресурс]. URL: <http://json.tv/>
2. Цифровизация сельского хозяйства: опыт Европы [Электронный ресурс] – URL: <http://stav-ikc.ru/>
3. Исследование кооперационного проекта «Германо-Российский аграрно-политический диалог» Москва/Берлин, декабрь 2018 / Бьерне Д., Т.З. Годжаев // Сб.: Цифровизация сельскохозяйственного производства России на период 2018-2025 гг.: г. Москва, 2018 – С. 12-16.

4. Инструменты оптимизации бизнес-процессов в организациях АПК Цветкова Л.А., Гладких Е.А., Сальников К.А., Леонова А.Е., Дружинина Е.Р., Козырева Д.В.В сборнике: Роль аграрной науки в устойчивом развитии сельских территорий Сборник III Всероссийской (национальной) научной конференции. 2018. С. 1362-1366.

5. Управление знаниями и электронное обучение Днепрова Н.В., Баяскаланова Т.А., Шевцова И.В., Баяскаланов А.Б.В сборнике: Социально-экономические проблемы региона Материалы статей региональной научно-практической конференции с международным участием. Иркутский национальный исследовательский технический университет; Ответственный редактор: А.В. Филичкин . 2017. С. 30-31.

УДК 658.14/ 17: 005.93

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Н.В. Извеков, студент

И.А. Чернявский, канд. экон. наук

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье рассмотрены системы управления дебиторской задолженностью, выявлены пути оптимизации величины дебиторской задолженности, представлены методы стимулирования персонала организации.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредитная политика, система управления, оптимизация, персонал, клиент, организация.

Управление дебиторской задолженностью – это функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли компании за счёт эффективного использования дебиторской задолженности, как экономического инструмента [3].

Согласно статистике, 20-25% всех активов типичного промышленного предприятия составляет дебиторская задолженность, тогда как кредиторская задолженность – 10-15% пассивов [4].

Иными словами, дебиторская задолженность составляет внушительную часть активов организаций в современной экономике.

Принимая во внимание эти факты, следует признать, что управление дебиторской задолженностью – важная часть краткосрочной финансовой политики фирмы. Задача управления дебиторской задолженностью состоит в ускорении платежей со стороны клиентов организации, снижении «плохих» долгов (т.е. таких долгов, выплаты по которым сомнительны или уже точно не поступят), в проведении эффективной политики продаж и продвижения на рынке.

Управление дебиторской задолженностью включает в себя следующие направления деятельности:

- контроль за образованием и состоянием дебиторской задолженности;
- определение политики предоставления кредита и инкассации для различных групп покупателей и видов продукции (кредитной политики);
- анализ и ранжирование клиентов (на основе кредитных историй);
- контроль расчётов с дебиторами по отсроченным и просроченным задолженностям (на основе реестра старения дебиторской задолженности);
- прогноз поступлений денежных средств от дебиторов (на основе коэффициентов инкассации);
- определение приемов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов.

На величину дебиторской задолженности организации влияют:

- общий объём продаж и доля в нем реализации на условиях по-следующей оплаты.

С ростом объёма продаж, как правило, растут и остатки дебиторской задолженности;

- условия расчётов с покупателями и заказчиками. Чем более льготные условия расчётов предоставляются покупателям (увеличение сроков, снижение требований к оценке надежности дебиторов и др.), тем выше остатки дебиторской задолженности;

- политика взыскания дебиторской задолженности. Чем большую активность проявляет организация во взыскании дебиторской задолженности, тем меньше её остатки и тем выше качество дебиторской задолженности;

- платежная дисциплина покупателей.

Систему управления дебиторской задолженностью условно можно разделить на два крупных блока: кредитную политику, позволяющую максимально эффективно использовать дебиторскую задолженность как инструмент увеличения продаж, и комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности.

Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств и снизить риск возникновения дебиторской задолженности, является система скидок и штрафов. Система начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, должна быть предусмотрена в договоре. Скидки предоставляются в зависимости от срока оплаты товара. К примеру, при полной предоплате предоставляется скидка в размере 3% от стоимости товара, при частичной предоплате (более 50% от стоимости отгруженной партии) – скидка 2%, при оплате по факту отгрузки – скидка 1%. При предоставлении рассрочки платежа на 7 дней скидки не предусмотрены [5].

Неотъемлемой частью управления дебиторской задолженностью является также мотивация сотрудников организации, вовлеченных в процесс.

Для повышения эффективности системы мотивации, ориентированной на снижение объёма просроченной дебиторской задолженности, каждый сотрудник должен быть заинтересован в достижении запланированного уровня дебиторской задолженности. Например, менеджер по продажам премируется не только за выполнение плана по продажам, но и за исполнение обязательств теми контрагентами, которым он произвел отгрузку с рассрочкой платежа.

Система премий должна быть уравновешена системой наказаний (замечания, предупреждения, лишение премии, служебное расследование, увольнение сотрудника). Но штрафовать нужно не за образовавшуюся просроченную дебиторскую задолженность (если менеджер выполнил все предусмотренные регламентом действия, то ответственность за просроченную задолженность несет только клиент), а за нарушение регламента и процедур управления дебиторской задолженностью. Система мотивации персонала должна быть закреплена в нормативных документах компании в соответствии с трудовым законодательством.

К примеру, сотрудники могут лишаться бонусов за следующие действия: оформление заявки на отгрузку продукции при существовании распоряжения о прекращении отгрузки данному клиенту; ошибочное начисление процентов; нарушение регламента предоставления информации о существующих дебиторах; предоставление неверной информации; нарушение установленных правил документооборота.

Менеджер не может нести всю ответственность за нарушение контрагентом своих обязательств, особенно в тех случаях, когда существует кредитная комиссия, которая принимает решение о возможности предоставления рассрочки платежа.

Возникновение значительной дебиторской задолженности обычно связано с предоставлением заказчикам отсрочки платежа за поставленные товары, то есть поставщики кредитуют своих заказчиков [1].

Как показывает практика, возникновение дебиторской задолженности – вполне типичная ситуация для многих российских предприятий.

Первое, что нужно сделать в этом случае, напомнить клиенту о необходимости осуществления платежа. При этом сотрудники финансовой службы осуществляют контроль

погашения дебиторской задолженности, а менеджеры отдела продаж, которые тесно работают с клиентами, ведут переговоры.

Также необходимо решить, готова ли компания изменить договорные условия в части применения санкций. Например, есть ли возможность подождать оплаты без начисления процентов. Такое решение может приниматься кредитной комиссией в результате рассмотрения причин неуплаты и того, насколько важен данный клиент для компании.

Дальнейшее неисполнение обязательств можно рассматривать как основание для решения вопроса о взыскании дебиторской задолженности и штрафных санкций в судебном порядке. Кроме того, нужно ранжировать покупателей в зависимости от объема закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты и впоследствии своевременно их пересматривать с учётом мониторинга спроса на продукцию.

Управлять дебиторской задолженностью можно, стимулируя покупателей к досрочной оплате счетов. Обычно для этого предоставляются скидки с цены продажи или стоимости поставки, если платеж осуществлен ранее договорного срока.

Преимущество поставщика заключается в том, что, получив выручку раньше условленного срока и используя её в денежном обороте, он возмещает предоставленную скидку.

С установленной периодичностью специалисты организации должны анализировать дебиторскую задолженность по персональному списку контрагентов, срокам образования и размерам; контролировать расчеты по отсроченной или просроченной задолженности, оценивать реальность наличия дебиторской задолженности; определять приемы и способы ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов [2].

Для ускорения перевода дебиторской задолженности в иные формы оборотных активов, организации, будь это денежные средства или высоколиквидные долгосрочные (краткосрочные) ценные бумаги применяется рефинансирование дебиторской задолженности.

Рациональная организация и контроль за состоянием дебиторской задолженности в современных условиях рыночной экономики играет важнейшую роль в эффективности хозяйственной деятельности организации. От состояния этих расчётов во многом зависит платежеспособность организации, её финансовое положение и инвестиционная привлекательность.

В настоящее время в условиях снижения уровня расчётной дисциплины система «неплатежей» ведет к росту дебиторской задолженности, в том числе просроченной. Такое положение обуславливает необходимость контроля суммы дебиторской задолженности и её движения (возникновения и погашения).

Под дебиторской задолженностью понимается право требования организации на поступление финансовых и нефинансовых активов, возникающее из обязательств юридических и физических лиц по договору в ходе хозяйственной деятельности, с целью обеспечения приемлемого уровня финансовой устойчивости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Политический журнал по управлению финансами компании [Электронный ресурс] // Финансовый директор. – Режим доступа: <http://www.fd.ru>.
2. Экономический словарь терминов [Электронный ресурс] // Свободный словарь терминов. – Режим доступа: <http://termin.bposd.ru>.
3. Карасева, И.М. Финансовый менеджмент: учеб. пособие по специализации «Менеджмент орг.» / И.М. Карасева, М.А. Ревякина; под ред. Ю.П. Анискина. – М.: ОМЕГА-Л, 2017. – 335 с.
4. Кочетков Е.П. Исследование методов и механизмов управления финансово-экономической устойчивостью промышленных организаций в системе антикризисного управления / Е.П. Кочетков // Журнал исследований по управлению. – 2017. – Т. 3. – № 1. – С. 1-15.

5. Зуй Н.П. Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на финансовые результаты предприятия и методы управления ею / Н.П. Зуй // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 4. – С. 133-141.

УДК 658.14/ 17: 005.93

ВЛИЯНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ЕЁ ВЕЛИЧИНЫ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Н.В. Извеков, студент

И.А. Чернявский, канд. экон. наук

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Данная статья посвящена анализу дебиторской задолженностью на финансовое состояние организации, её финансовую устойчивость. Дебиторская задолженность предприятия должна быть больше или равна краткосрочным кредитам и займам. Только в этом случае можно говорить об удовлетворительном финансовом состоянии организации.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, финансовое состояние, финансовая устойчивость, средство, финансовая деятельность, просроченная дебиторская задолженность, организация.

Дебиторская задолженность напрямую оказывает влияние на финансовое состояние организации. Это проявляется в следующих ситуациях [1, с.2]:

1. Дебиторская задолженность имеет значительное превышение и вследствие чего создает угрозу финансовому состоянию организации и ведет к необходимости привлечения дополнительных источников финансирования;

2. Увеличение дебиторской задолженности свидетельствует об увеличении кредита, который организация предоставляет своим клиентам, в то же время увеличение дебиторской задолженности «замораживает» оборотные средства и снижает показатели абсолютной ликвидности организации за счёт увеличения «промежуточного» коэффициента ликвидности;

3. Невысокие темпы роста дебиторской задолженности в сравнении с ростом кредиторской задолженности нарушает ликвидность баланса за счёт возможной неспособности покрытия краткосрочных пассивов быстро реализуемыми активами, возникает ситуация дефицита платежеспособных средств, что ведет к неплатежеспособности;

4. Наличие просроченной дебиторской задолженности предусматривает различного рода ситуации, например, списание задолженности на уменьшение финансовых результатов, что в конечном итоге приведет к убыткам организации, и снижению ликвидности;

5. Сомнительная дебиторская задолженность и её увеличение ухудшают «качество» дебиторской задолженности, что приводит к снижению ликвидности организации в связи с возможным её списанием на уменьшение финансовых результатов организации и появлению убытков.

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации и путём их эффективного использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции, отражает соотношение собственных и заёмных средств, темпы накопления собственных средств в результате текущей и финансовой деятельности, достаточное обеспечение материальных оборотных средств собственными источниками [2, с.1].

Роль кредитной политики и её влияние на финансовую устойчивость в настоящее время являются наиболее актуальными в финансовой деятельности любого экономического

субъекта, так как финансовое состояние и финансовая устойчивость определяются не только обеспеченностью материальными оборотными активами, но и краткосрочными кредитами банка, нормативной задолженностью поставщикам, полученными авансами от покупателей и наличием неплатежеспособности дебиторов [3, с.1].

Финансовое состояние зависит от увеличения дебиторской задолженности, так как это может привести к банкротству организации, необходимо контролировать состояние задолженности, контроль позволит обеспечить своевременное взыскание денежных средств, которые образуют дебиторскую задолженность [4, с.3].

Задолженность относится к высоколиквидным активам организации, обладающим риском. Возникновение просроченной дебиторской задолженности увеличивает затраты организации на обслуживание заемного капитала, что влечет за собой уменьшение выручки, снижение рентабельности и ликвидности оборотных средств и в итоге оказывает негативное действие на финансовую устойчивость организации в целом [5, с.5].

В настоящее время не одно предприятие не обходится без возникновения дебиторской задолженности, это связано с тем, что для организации кредитора открываются новые возможности в виде расширения рынка сбыта товаров, работ и услуг, для организации дебитора – это возможность использовать дополнительные оборотные средства для расширения производства.

Резкое увеличение дебиторской задолженности свидетельствует о том, что была применена неосмотрительная кредитная политика организации или об увеличении продаж и несостоятельности покупателей либо их банкротстве.

Просроченная задолженность создает для организации финансовые затруднения:

- затруднения в покупке материально-производственных запасов;
- затруднения в выплате заработной платы сотрудникам; – замедление оборачиваемости капитала.

Организация заинтересована в погашении задолженностей, так как испытывает риск непогашения долгов, что приводит к сокращению прибыли.

Для того что бы сделать оценку влияния дебиторской задолженности на финансовое состояние организации, необходимо определить удельный вес дебиторской и кредиторской задолженности в общей величине имущества организации и источников его образования, оценить темпы роста задолженностей, их влияние на финансовое состояние организации и рассчитать коэффициенты оборачиваемости и периоды их использования.

Кредитная политика является одной из составляющих деятельности организации, влияет на результаты финансовой деятельности, на платежеспособность, кредитоспособность и ликвидность организации, кредитная политика так же предполагает контроль за уровнем дебиторской задолженности на предприятии и анализ, отслеживание изменений и эффективное управление изменениями для снижения риска невозврата дебиторской задолженности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кузнецова С.А. Ликвидность задолженности компаний: новый инструментальный финансовый анализ / С.А. Кузнецова // Основы экономики, управления и права. – 2016. – № 4. – С. 63-67.
2. Теория анализа финансовой устойчивости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/2045258/page:2/>.
3. Божко В.П., Балычев С.Ю. Управление финансовой устойчивостью предприятий / В.П. Божко, С.Ю. Балычев // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2017. – № 4. – С. 33-37.
4. Кочетков Е.П. Исследование методов и механизмов управления финансово-экономической устойчивостью промышленных организаций в системе антикризисного управления / Е.П. Кочетков // Журнал исследований по управлению. – 2017. – Т. 3. – № 1. – С. 1-15.

5. Зуй Н.П. Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на финансовые результаты предприятия и методы управления ею / Н.П. Зуй // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 4. – С. 133-141.

УДК 339.142:658

МЕТОДИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ТОВАРООБОРОТА В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В.Р. Караваева, студентка

В.В. Козлов, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский Государственный Аграрный Университет

Аннотация. В статье рассматривается методика экономического анализа товарооборота в торговых организациях, раскрываются цель, задачи анализа, описываются этапы и показатели анализа товарооборота.

Ключевые слова: товарооборот, товары, экономический анализ, торговая организация, динамика, структура, ритмичность товарооборота, сезонность, оборачиваемость.

Главная цель анализа торговой деятельности организаций – идентификация, изучение и мобилизация возможностей развития товарооборота и товародвижения, улучшения сервиса обслуживания потребителей [5, с. 74].

Задачи анализа товарооборота торговых организаций:

- оценка выполнения планов товарооборота и их динамики;
- анализ состава и структуры товарооборота;
- оценка влияния факторов на изменения товарооборота;
- выявление недостатков в торгово-коммерческой деятельности, если они имеются, их причин;
- разработка мероприятий по устранению и предупреждению выявленных недостатков торгово-коммерческой деятельности организации;
- разработка стратегии и тактики маркетинговой деятельности торговой организации.

Анализ призван отразить, как экономический субъект сферы торговли в своей хозяйственной деятельности учитывает внешние и внутренние факторы воздействия.

Е.Е. Семенова, Е.Ю. Давыдова выделяют следующие методы анализа: факторный анализ, коэффициентный анализ, вертикальный анализ, горизонтальный анализ, трендовый анализ, сравнительный анализ [4, с. 278].

К показателям, характеризующим товарооборот торговой организации, относят: объем товарооборота в стоимостном выражении в текущих и сопоставимых ценах, ассортиментную структуру по отдельным товарным группам (в рублях и процентах), однодневный товарооборот, товарооборот в расчете на одного работника, в том числе на работника прилавка (торговой группы), время обращения товаров в днях и скорость товарооборота (число оборотов).

А.Х. Курманова предлагает осуществлять анализ товарооборота торговой организации в 7 этапов:

1. Определение общего объема товарооборота торговой организации за отчетный период и оценка уровня выполнения плана по товарообороту (в натуральных и стоимостных показателях). На данном этапе используются показатели относительного и абсолютного размера отклонений фактического объема товарооборота от планового [2, с. 172].

2. Анализ динамики общего товарооборота на протяжении отчетного периода (поквартильно, на протяжении года или за 2-5 лет). На данном этапе используются показатели рядов динамики: темп роста, темп прироста, абсолютный прирост, среднее значение товарооборота, средние темпы изменения объема товарооборота

(среднеквартальные или среднегодовые).

Динамика квартальных и месячных товарооборотов торговой организации существенно отличается от годовых. Это проявляется прежде всего, в том, что развитие годовых объемов товарооборота носит более или менее монотонный характер, в то время как изменения квартальных и месячных объемов оборота тех же товаров в рамках года характеризуется, как правило, большей неравномерностью, резко выраженными колебаниями.

В настоящее время существует много различных методов, с помощью которых осуществляется анализ квартальных объемов товарооборота. Наиболее простым, и достаточно надежным, является метод относительной средней. При данном методе допустима сопоставимость товарооборота только внутри года. В целях устранения случайных факторов на основе рассчитанных сезонных колебаний определяются индексы сезонности товарооборота [5, с. 76].

3. Анализ структуры товарооборота: определяется удельный вес отдельных товарных групп (видов товаров) в общем объеме товарооборота экономического субъекта.

Изучение ассортиментной структуры товарооборота позволяет производить ранжирование товарных групп по степени их значимости (вклада) в общий товарооборот организации, а также количественно оценивать положительное или негативное влияние динамики реализации отдельных видов товаров на общий объем товарооборота торговой организации и дальнейшие возможности его увеличения.

4. Анализ состава товарооборота в зависимости от форм расчетов (оплата наличными и по безналичному расчету) и сроков расчетов (предоплата, реализация в кредит), организационных форм и методов торговли (оптовая, розничная; торговля в стационарной торговой сети и в пунктах мелкооптовой торговли).

5. Анализ ритмичности работы и сезонности реализации товаров и определение факторов, которые их обуславливают.

Ритмичная работа является важнейшим условием своевременной реализации товаров. Неритмичность ухудшает все экономические показатели торговой организации, растут сверхплановые остатки товаров на складах и, следовательно, замедляется оборачиваемость активов. Происходят сбои поставок по договорам, и экономический субъект несет расходы в виде штрафов, неустоек за несвоевременную отгрузку товаров, кроме того, несвоеременно поступает выручка. Происходит перерасход фонда оплаты труда. Данные факторы влияют на рост себестоимости товаров, снижение суммы прибыли, приводят к ухудшению финансового состояния экономического субъекта.

6. Факторный анализ товарооборота. Дается количественная оценка влияния внутренних факторов на объем товарооборота (факторов, связанных с товарными ресурсами; с численностью работников, организацией и производительностью труда) исследуется характер влияния внешних факторов (потребительский спрос, уровень предложения, цены на товары, конкурентная среда, уровень жизни населения, социально-демографические факторы и др.).

7. Исследование запаса финансовой прочности торговой организации. Проводится маржинальный анализ, определяется точка безубыточности [3, с. 138].

И.В. Воронина, Т.Б. Иззука дополняют анализ товарооборота расчетом показателей товарооборачиваемости, выраженной в скорости оборота товаров и продолжительности одного оборота в днях [1, с. 32].

Скорость оборачиваемости товаров рассчитывается по формуле (1):

$$K_{об} = V / P_{ср}; \quad (1)$$

где $K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости товарных запасов в размах;

V – объем товарооборота (выручки) за рассматриваемый период времени;

$P_{ср}$ – средний товарный запас за рассматриваемый период времени.

Данный показатель необходим для анализа состояния товарных запасов в динамике; он показывает сколько раз за рассматриваемый период времени обернется товарный запас.

Товарооборачиваемость в днях рассчитывается по формуле (2):

$$T = P_{\text{ср}} \times D / V \text{ или } T = D / K_{\text{об}} \quad (2)$$

где T – продолжительность одного оборота товарных запасов в днях;

D – длительность рассматриваемого периода (количество дней в периоде).

Оборачиваемость товарных запасов в днях показывает сколько дней необходимо для реализации среднего складского запаса. Низкая оборачиваемость товарных запасов может свидетельствовать об избыточности товарных запасов – затоваривании или о снижении спроса на реализуемую продукцию и, как следствие, уменьшении продаж. Ускорение оборачиваемости, наоборот, положительно сказывается на финансовом результате организации. Единственное, на что следует обратить внимание при такой динамике коэффициентов оборачиваемости – это степень удовлетворения потребностей клиентов организации, насколько среднедневной товарный запас оптимален для удовлетворения потребностей рынка. Ведь небольшие запасы заставляют компанию балансировать на грани дефицита, что может привести к потере клиентов или увеличению транспортных расходов на оперативное пополнение запасов [1, с. 32].

Изменение объема товарооборота, структуры товарооборота, среднего товарного запаса – факторы, влияющие на длительность товарооборота. Для того чтобы определить доли факторов в общем объеме прироста/уменьшения показателя оборачиваемости товаров, необходимо, на первом этапе, рассчитать оборачиваемость товаров базисного и отчетного периодов (отношение среднего остатка товарных запасов к однодневному товарообороту) и расчетную оборачиваемость товаров (отношение среднего остатка товарных запасов базисного периода к однодневному товарообороту отчетного периода).

Для того, чтобы определить влияние изменения товарооборота на длительность оборота товарных запасов, необходимо вычесть из расчетного показателя товарооборачиваемости длительность оборота прошлого года.

Влияние фактора изменения среднего товарного запаса на скорость оборачиваемости – разница между товарооборачиваемостью за отчетный период и показателем расчетной товарооборачиваемости.

Таким образом, проведение анализа эффективности управления товарными запасами на постоянной ежемесячной основе, используя описанный инструментарий, даст возможность торговой организации выявить проблемы, связанные с торговой деятельностью и устранить их в кратчайшие сроки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Воронина И.В. Анализ эффективности управления товарными запасами в торговых организациях / И.В. Воронина, Т.Б. Иззук // Бухгалтерский учет: достижения и научные перспективы XXI века: материалы IV Международной научно-практической конференции. – М.: Канцлер, 2018. – С. 31-35.
2. Курманова А.Х. Анализ динамики товарооборота торгового предприятия / А.Х. Курманова, Э.Э. Бакиева // Worldscience: problems and innovations: сборник статей XXXI Международной научно-практической конференции: в 4 ч. – Пенза: Наука и Просвещение, 2019. – С. 171-175.
3. Курманова А.Х. Анализ розничного товарооборота в условиях кризиса / А.Х. Курманова, Э.Э. Бакиева // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей XXIII Международной научно-практической конференции. В 2 частях. – Пенза: Наука и Просвещение, 2018. – С. 136-138.
4. Семенова Е.Е. Методические основы анализа финансовых результатов организации / Е.Е. Семенова, Е.Ю. Давыдова // Актуальные проблемы агропромышленного комплекса сб. трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов Новосибирского ГАУ. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2019. – С. 278-280.
5. Тереква Е.В. Экономический анализ товарооборота коммерческих организаций /

Е.В. Терекова, И.В. Таранова // Прогнозирование инновационного развития национальной экономики: сборник научных трудов по материалам XII международной научно-практической конференции студентов, аспирантов, и молодых ученых. – Ставрополь: Институт дружбы народов Кавказа, 2016. – С. 73-77.

УДК 338.2:004.9

ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АПК РОССИИ

Д. Н. Ковынёва, студентка

С. М. Пронина, студентка

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Целью данной работы является изучение опыта разработки и внедрения цифровых технологий в РФ. Обобщение зарубежной практики хозяйствования показывает, что мир уже вступил в эпоху цифровой глобализации, определяемую потоками данных, которые содержат информацию, идеи и инновации.

Ключевые слова: цифровые технологии, сельское хозяйство, Россия, аграрная политика, агропромышленный комплекс (АПК), инновационные технологии, интернет, информация, модернизация, результативность, сельское хозяйство, сельскохозяйственная продукция, сельхозтехника, сети, трансформация, цифровая экономика, цифровизация, цифровые технологии, эффективность управления.

Цифровое сельское хозяйство – сельское хозяйство, базирующееся на современных способах производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия с использованием цифровых технологий (интернет вещей, робототехника, искусственный интеллект, анализ больших баз данных, электронная коммерция и др.), обеспечивающих рост производительности труда и снижение затрат производства.

Переход на целевые установки нового технологического уклада, с которым связывают распространение цифровых технологий, требует решения целого комплекса проблем в вопросах подготовки кадров:

- цифровые технологии – сфера динамичная и быстроразвивающаяся, в которой появление, устаревание и смена технологий происходит чрезвычайно быстро.
- устранение цифрового неравенства населения в регионах (в особенности в сельских местностях) и повышение доступности цифровых технологий;
- появление новых профессий с мультидисциплинарными компетенциями и необходимостью постоянной адаптации образовательных программ под требования реального сектора экономики;
- даже традиционные профессии в условиях цифровой трансформации экономики требуют формирования дополнительных компетенций, что требует изменения подходов к дополнительному образованию и профессиональной переподготовке.

ИКТ - это информационно-коммуникативные технологии, они позволяют повысить качество и уровень доступности государственных и муниципальных услуг в электронном виде, возможность их получения по принципу «одного окна», обеспечивают межведомственное электронное взаимодействие, повышают информационно-технологическую грамотность населения, открытость государственных органов и возможность участия граждан в принятии государственных решений, смягчить влияния географической раздробленности территорий.

Отметим, что по индексу развития цифровых технологий Российская Федерация занимает лишь 45 место в мире, при этом по субиндексу практических навыков использования ИКТ Россия находится на 13 месте, в то время как по уровню доступности к ИКТ и использованию ИКТ на 45 и 50 местах соответственно, что свидетельствует о низком

уровне развития цифровой инфраструктуры, но достаточно высоком потенциале специалистов, использующих данные технологии. По международному индексу цифровой экономики и общества в 2016 году Российская Федерация находилась на 12 месте [1].

В 2019 году Минсельхоз РФ объявил внедрение цифровых технологий главным трендом развития агропромышленного комплекса на ближайшие годы. По оценке ведомства, высокотехнологичная трансформация должна уже к 2024 году удвоить рост производительности в сельском хозяйстве.

Цифровизация АПК позволит снизить риски огромного ущерба от наводнения и засухи, адаптироваться к изменению климата, повысить урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных, своевременно планировать полевые работы.

В растениеводстве одними из первых применять новые информационные технологии стали тепличные хозяйства. «Мы начали автоматизацию своих теплиц около 10 лет назад, - рассказывает генеральный директор ОАО «Агрокомбинат Горьковский» Александр Солодаев. - Это относится не только к нашему тепличному комбинату, а в большей степени ко всем предприятиям защищенного грунта — иначе бы мы отстали от западных соседей. Вручную управлять микроклиматом теплицы почти невозможно — необходимо контролировать одновременно много параметров: наружная температура, ветер, его направление, осадки, температура теплоносителя. На основании полученных данных нужно управлять многими системами: вентиляции, зашторивания, подкормки CO₂, системой капельного полива, отопления, увлажнения. Современные компьютеры позволяют задать параметры микроклимата и автоматически поддерживать или изменять их в соответствии со стратегией агронома». Правда, как отмечает глава агрокомбината, без участия человека все равно пока не обходится: «Собирать огурцы и обслуживать растения компьютеры и роботы еще не научились, да и за компьютерами нужен постоянный присмотр, поэтому на пункте управления в круглосуточном режиме дежурные отслеживают возникновение неполадок и нештатные ситуации. Чем грамотнее и точнее управляешь микроклиматом, тем на большую урожайность можешь рассчитывать». По оценке Александра Солодаева, с момента модернизации теплиц старого образца 1960-х годов постройки комбинат стал вдвое экономичнее, в том числе за счет энергосбережения, и в 2,5 раза увеличил объемы производства [2].

Цифровизация позволит кардинально снизить транзакционные издержки на куплю и продажу товаров и упростить цепочку поставок от поля до потребителя, в частности, удешевить розничные цены на сельскохозяйственную продукцию. Надо повышать грамотность фермеров в области информационно-коммуникационных технологий и развития креативного мышления. Производителям сельхозпродукции со стороны государства оказывается всемерная поддержка. Однако для ускорения цифровизации сельским предпринимателям необходимы дополнительные финансовые ресурсы. Ряд экспертов считают целесообразным создать самостоятельный фонд цифровизации АПК, что позволит сельскому хозяйству страны стать привлекательным для вложения инвестиций [3].

На основании вышеизложенного можно сказать, что необходимо создать инфраструктуру цифровой экономики на основе государственно-частного партнерства, снять барьеры и не мешать бизнесу, что позволит цифровой экономике саморазвиваться, а также увеличить выпуск специалистов в сфере цифровой экономики и добиться всеобщей цифровой грамотности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Индикаторы цифровой экономики: 2018: статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневский, Г.Л. Волкова, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2018. – 268 с. – 300 экз. – ISBN 978-5-7598-1770-3 (в обл.).
2. Меденников В. И., Муратова Л. Г., Сальников С. Г. Цифровая платформа для сельского хозяйства//Вестник сельского развития и социальной политики. 2017. № 3. С. 111-

3. Оценка влияния факторов на повышение технической оснащенности сельскохозяйственного производства региона. Кабакова О.Г., Кабаков В.М. Вестник Курской сельскохозяйственной академии. 2019. № 2. С. 134-138.

УДК 657 (571.14)

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (НА ПРИМЕРЕ ООО ТК «ЛИКОЛОР», Г. НОВОСИБИРСК)

К.А. Косарева, студентка

И.Г. Целуйко, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский Государственный Аграрный Университет

Аннотация. В статье рассматриваются практические аспекты формирования учетной политики организации в зависимости от различных целей: минимизация налогового бремени или улучшение финансового состояния организации.

Ключевые слова: учетная политика, бухгалтерский учет, минимизация налоговой нагрузки, бухгалтерская финансовая отчетность, резерв по сомнительным долгам.

Учетная политика в настоящее время представляет реальный инструмент управления организацией, позволяющий контролировать устойчивое финансовое положение экономического субъекта. Как уже мы отмечали ранее, «правильно сформированная учетная политика дает возможность обеспечить наиболее эффективное взаимодействие всех участников учетного процесса и минимизировать затраты...» [1, с. 234]. Поэтому, при разработке учетной политики необходимо руководствоваться достаточным перечнем нормативных документов, учитывая последние изменения, внесенные в них, а также, знать все особенности деятельности экономического субъекта, функции его структурных подразделений, оценивать текущее экономическое положение и перспективы дальнейшего развития.

И.С. Гордиенко, И.Г. Целуйко указывают, что экономические субъекты «при формировании системы бухгалтерского учета и отчетности, определяя основные условия и методы работы этой системы, руководствуются целями и задачами бизнеса, условиями контроля за деятельностью. Для того чтобы система учета работала эффективно, необходимо разработать учетную политику, в которой четко сформулировать элементы, отражающие особенности ведения бухгалтерского учета и налогообложения» [2, с. 139].

Для того чтобы правильно и грамотно сформировать учетную политику, также необходимо учитывать все факторы, на нее влияющие:

- текущее состояние законодательства, защищающего интересы собственников организации или же ее инвесторов;
- отраслевая принадлежность;
- организационно-правовая форма;
- организация бизнеса и объем деятельности компании (необходимость разграничения функциональных обязанностей между головной компанией и филиалами);
- степень государственного регулирования и правовое обеспечение деятельности организации (различная специфика документооборота и внутреннего контроля);
- вид производства [3, с. 103-104].

Рассматривая основные аспекты формирования учетной политики субъектов малого предпринимательства, мы согласны с мнением авторов, которые отмечают, что «организация может составить разные варианты учетной политики в зависимости от целей, которые она преследует, и получить в итоге различные финансовые результаты. Это может быть как минимизация налогового бремени, так и оптимизация финансового состояния субъекта малого предпринимательства» [4, с. 75].

Таблица 1 – Влияние положений учетной политики ООО ТК «ЛИКолор» на показатели финансовой отчетности

Элемент учетной политики	Возможные варианты	Фактически применяемый вариант в ООО ТК «ЛИКолор»	Отражение в положении об учетной политике	Влияние на показатели отчетности (по сравнению с альтернативными вариантами)	Степень влияния на показатели отчетности
Формирование резерва по сомнительным долгам	– интервальный способ; – экспертный способ; – статистический способ	Экспертный способ	Отражено	Повышение достоверности показателей отчетности	Высокая
Способ оценки материальных запасов при приобретении	– по фактическим затратам; – по цене поставщика	По цене поставщика	Не отражено	Рост расходов, снижение прибыли и налоговой нагрузки, снижение суммы остатков запасов в балансе	Средняя
Учет транспортно-заготовительных расходов	– в стоимости товарно-материальных ценностей; – включение в расходы на продажу	Включение в расходы на продажу	Отражено	Рост расходов, снижение прибыли и налоговой нагрузки, снижение суммы остатков запасов в балансе	Средняя
Формирование резерва под снижение стоимости материальных ценностей	– формируется; – не формируется	Не формируется	Не отражено	Снижение расходов, рост прибыли и налоговой нагрузки, рост суммы остатков запасов в балансе	Низкая
Формирование резервов предстоящих расходов	– формируется; – не формируется	Не формируется	Не отражено	Снижение расходов, рост прибыли и налоговой нагрузки, снижение суммы краткосрочных обязательств	Низкая

Учетная политика ООО ТК «ЛИКолор» включает организационные, технические и методические аспекты ведения бухгалтерского учета, но без их наглядного выделения. Влияние положений учетной политики ООО ТК «ЛИКолор» на показатели финансовой отчетности отражено в таблице 1.

Выбор положений учетной политики ООО ТК «ЛИКолор» может производиться исходя из различных целей:

1. Минимизация налоговой нагрузки. В данном случае необходимо выбирать способы учета, максимизирующие расходы:

- формирование резерва по сомнительным долгам по наиболее жестким критериям;
- оценка материальных запасов при приобретении по цене поставщика;
- включение транспортно-заготовительных расходов в расходы на продажу;
- формирование резерва предстоящих расходов.

2. Формирование более благоприятной картины финансового положения организации (например, при необходимости привлечения кредитных средств). В данном случае целесообразно выбирать способы учета, минимизирующие расходы:

- формирование резерва по сомнительным долгам экспертным способом;
- оценка материальных запасов при приобретении по фактическим затратам;
- отказ от формирования резервов под снижение стоимости материальных ценностей и предстоящих расходов.

При формировании учетной политики организации необходимо наиболее взвешенно подходить к вопросам формирования резерва по сомнительным долгам, поскольку дебиторская задолженность составляет более 80% активов организации и от ее погашения зависит платежеспособности организации. Кроме того, важными являются вопросы учета и оценки материальных запасов, в том числе товаров, многие из которых в настоящее время не отражены в учетной политике ООО ТК «ЛИКолор».

Формирование резервов под снижение стоимости материальных запасов (в том числе товаров) будет способствовать росту прочих расходов и снижению суммы остатков запасов в балансе. Соответственно, это отразится на снижении показателей прибыли, ликвидности, но и налоговая нагрузка также снизится.

При этом, учитывая небольшой удельный вес запасов в структуре активов организации, маловероятно, что формирование резервов окажет какое-либо существенное влияние на показатели отчетности.

Кроме того, организация занимается реализацией кирпича, производимого на заводе. Такие товары, как правило, не подвержены устареванию или потере первоначальных свойств. Снижение рыночной стоимости кирпича также маловероятно, поэтому для ООО ТК «ЛИКолор» формирование резервов под снижение стоимости материальных запасов не является целесообразным.

Формирование резервов на оплату отпусков и других резервов предстоящих расходов в настоящее время в ООО ТК «ЛИКолор» не производится.

В случае их формирования у организации с одной стороны увеличатся расходы (если резерв не будет использован в течение отчетного года), что отразится на снижении прибыли и налоговой нагрузки, с другой стороны – увеличится сумма краткосрочных обязательств в балансе, что еще более ухудшит картину финансового состояния с позиции финансовой независимости и устойчивости.

При этом, учитывая небольшую численность работников организации (26 человек) и среднюю заработную плату одного работника 26 615 руб. в месяц, резерв на оплату отпусков для всех работников составит 108 336,19 руб. в год.

Формирование данного резерва приведет к увеличению расходов организации лишь на 0,1%, то есть влияние на показатели отчетности будет незначительным.

Для минимизации налоговой нагрузки организации необходимо изменить способ формирования резерва по сомнительным долгам. Формирование резервов под снижение стоимости материальных ценностей и на оплату отпусков также будет способствовать снижению налоговой нагрузки, но влияние данных резервов будет не слишком существенным. Если же целью организации является улучшение показателей отчетности, поступающие товарно-материальные ценности необходимо учитывать по фактическим затратам, включая транспортно-заготовительные расходы.

Сравнение данных вариантов формирования положений учетной политики представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнение различных вариантов формирования положений учетной политики для ООО ТК «ЛИКолор»

Элемент учетной политики	Фактически применяемый вариант в ООО ТК «ЛИКолор»	Вариант, используемый для минимизации налоговой нагрузки	Вариант, используемый для улучшения показателей отчетности
Формирование резерва по сомнительным долгам	Экспертный способ	Формирование раз в год по задолженности, не обеспеченной гарантией, в следующих размерах: – до 45 дней – отчисления не производятся; – от 45 до 90 дней – 50 % от суммы задолженности; – свыше 90 дней – отчисления производятся в полном объеме от величины выявленной задолженности	Экспертный способ
Способ оценки материальных запасов при приобретении	По цене поставщика	По цене поставщика	По фактическим затратам
Учет транспортно-заготовительных расходов	Включение в расходы на продажу	Включение в расходы на продажу	Включение в стоимость запасов
Формирование резерва под снижение стоимости материальных ценностей	Не формируется	Формируется	Не формируется
Формирование резерва на оплату отпусков	Не формируется	Формируется	Не формируется

Таким образом, варианты формирования учетной политики для целей минимизации налоговой нагрузки и для целей улучшения показателей отчетности являются взаимоисключающими, и требуют выбора принципиально разных способов учета. При этом, выбор любого из вариантов предполагает изменение определенных аспектов учетной политики ООО ТК «ЛИКолор», поскольку в существующем варианте ее положения не удовлетворяют ни одной из целей в полной мере.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Косарева К. А. Сущность и значение учетной политики/ К.А. Косарева, И.Г. Целуйко // Актуальные проблемы агропромышленного комплекса: сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2019. – С. 232-234.
2. Гордиенко И.С. К вопросу об особенностях формирования учетной политики

субъектами малого предпринимательства / И.С. Гордиенко, И.Г. Целуйко // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2019. – С. 139-141.

3. Федотовская В.А. Учетная политика как незаменимый механизм управления деятельностью организации / В.А. Федотовская // Инновационные научные исследования: теория, методология, практика: сборник статей XVII Международной научно-практической конференции: в 2 ч. – Пенза: Наука и Просвещение, 2019. – С. 102-104.

4. Гордиенко И.С. Влияние элементов учетной политики на эффективность отчетных показателей субъектами малого предпринимательства / И.С. Гордиенко, И.Г. Целуйко // Культура. Наука. Производство. – 2019. – №4. – С. 75-78.

УДК 330.101.54

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ

В.Е. Крамаренко, студент

Е.В. Шаравина, канд. экон. наук

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В работе рассмотрено понятие потребительской корзины, представлены требования к ее составу и структуре, проанализирована динамика объема продуктовой корзины и прожиточного минимума, указана взаимосвязь между уровнем жизни и долей расходов домохозяйств на продукты питания.

Ключевые слова: потребительская корзина, норма объема потребления продуктов питания, доходы и расходы населения.

Потребительская корзина – ассортимент товаров, рассчитанный для определения минимального потребительского бюджета, состоящий из продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, которые рассчитывают в соотношении со стоимостью минимального набора продуктов питания.

В соответствии со ст. 4 Федерального закона «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» от 24.10.1997 № 134-ФЗ (ред. от 01.04.2019 г.) на основании потребительской корзины и данных федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по формированию официальной статистической информации ежеквартально рассчитывается величина прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации.

Прожиточный минимум в России на II квартал 2019 г. представлен в таблице 1, на основании которой следует отметить положительную тенденцию, например за первые два квартала 2019 г. прожиточный минимум на душу населения увеличился на 432 руб. и составил 11 185 руб. Но, не смотря на то, что прожиточный минимум растет, реальная покупательная способность населения не стремится увеличиваться по причине роста цен на различные продукты, товары и услуги [6].

Таблица 1 – Прожиточный минимум в России на II квартал 2019 года, руб.

Период	Прожиточный минимум на душу населения	Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
I квартал	10 753	11 653	8 894	10 585
II квартал	11 185	12 130	9 236	11 004

Так как в различных регионах России уровень цен на товары, услуги и продукты питания отличается, стоимость потребительской корзины рассчитывается не для всей страны, а отдельно для каждого субъекта РФ. Именно поэтому существуют требования, предъявляемые к набору продуктов, входящих в потребительскую корзину. Необходимый набор продуктов должен:

1. удовлетворять потребности основных социально-демографических групп населения в пищевых веществах (в расчет берутся энергетическая ценность продуктов, их химический состав);
2. позволять питаться здоровой пищей при минимальных затратах;
3. базироваться на нормах потребления, предложенных Институтом питания АМН РФ;
4. соответствовать данным об усвояемости белка и в содержании в нем незаменимых аминокислот;
5. предоставлять возможность разнообразить рацион при минимальной стоимости корзины;
6. учитывать потери при приготовлении.

Одним из важных индикаторов, характеризующих уровень жизни, является доля расходов на продукты питания в общей структуре расходов домохозяйств, поэтому рассмотрим норму объема продуктовой корзины за последние 5 лет (таблица 2):

Таблица 2–Норма объема продуктовой корзины для трудоспособного населения, кг/мес.

Наименование продукта	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Хлебные продукты	10,7	10,6	10,5	10,5	10,5
Картофель	8,5	8,4	8,3	8,3	8,4
Овощи и бахчевые	9,7	9,6	9,5	9,5	9,6
Свежие фрукты	5,1	5	5	5	5
Сахар и кондитерские изделия	2	2	2	1,9	1,9
Мясопродукты	5	4,9	4,8	4,8	4,8
Рыбопродукты	1,6	1,5	1,5	1,5	1,5
Молоко и молокопродукты	24,6	24,3	24	24,2	24,1
Масло растительное, маргарин и др.	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Прочие продукты	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4

Из таблицы видно, что за пять лет состав продуктовой корзины изменился не значительно. Например, хлебные продукты сократились на 200 г., картофель, свежие фрукты, сахар и кондитерские изделия, рыбопродукты сократились на 100г. Норма овощей и бахчевых к 2017 г. сократилась на 200г, после чего увеличилась на 100г. и составила 9,6 кг/мес.. Показатели нормы растительного масла и прочих продуктов остались неизменными.

Имея аналогичную структуру по наименованиям продуктов, объем продуктовой корзины для пенсионеров и детей ниже, чем для трудоспособного населения [4].

Исследовательский холдинг Ромир на основе данных собственной скан-панели домохозяйств ConsumerScanPanel, основанной на данных потребления 40 000 россиян, 15 000 домохозяйств в 220 городах с населением от 10 тысяч человек, репрезентирующих покупательское и потребительское поведение жителей городов России, провел исследование россиян на тему уровня жизни различных доходных страт, в частности высоко- и среднедоходных. Так, к слою населения с низкими доходами относятся домохозяйства, у которых доля расходов на еду превышает 30% от суммарных расходов. У граждан

среднедоходной страты расходы на еду – от 20% до 30%, а у высокодоходной – менее 20%. Основываясь на данных панели, можно говорить о том, что 11% россиян обладают высокими доходами, 17% - средними, а 72% относятся к низкодоходному сегменту [3].

Таким образом, население России по-прежнему довольно большую часть своих средств вынуждено расходовать на покупку продуктовых товаров, так по итогам 2018 г. доля расходов на покупку продуктов питания в структуре потребительских расходов домохозяйств составила 33,5 %. Максимум по данному показателю наблюдался в структуре потребительских расходов домохозяйств Северо-Кавказского (41,8 %) и Южного (38,1 %) Федеральных округов.

В настоящее время состав и структура потребительской корзины является поводом для дискуссий и экспериментов, но следует не забывать о том, что это статистический показатель и один из элементов социальной политики государства. Поскольку размер и состав потребительской корзины определяется один раз в 5 лет и устанавливается законом, следует уделять особое внимание ее формированию. Так как уровень жизни и здоровье населения напрямую связаны с наличием и доступностью качественных продуктов питания в критерии расчета оптимальной продуктовой корзины необходимо, прежде всего, включить род деятельности или профессии человека, в частности умственный или физический труд, степень его тяжести. Некоторым слоям населения, которым для работы в той или иной сфере деятельности необходимы немного иные продукты и объемы потребления, а разница в стоимости этих продуктов может быть достаточно значительная. Например, для людей, работающих в научной сфере нужно больше продуктов, улучшающих работу мозга, а людям, которые заняты тяжелой физической работой больше продуктов, содержащих все необходимое для поддержания сил в течение рабочего дня. Поэтому стоит рассчитывать нормы, беря во внимание не только трудоспособное население, но и то население, которое затрачивает наибольшие силы для осуществления трудовой деятельности.

Вопрос с потребительской корзиной для студентов также является открытым. Если смотреть на нормы объема продуктовой корзины для студентов как трудоспособного населения, стоит заметить, что объем потребления сахара, фруктов и молока, содержащих необходимые витамины, способствующих работе мозга в учебном процессе, сократился на 100, 100 и 500 грамм соответственно. Данной категории населения ещё сложнее жить и правильно питаться при условии, что они не получают той суммы денег, на которую рассчитана минимальная стоимость потребительской корзины, также не все студенты имеют возможность совмещать работу и учебу для получения достаточного количества денежных средств на удовлетворение своих потребностей.

Нормы объема потребления продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг пересматриваются достаточно редко. Тем не менее 72% населения не получает достаточного количества доходов, для удовлетворения своих потребностей и основную массу денежных средств тратит на приобретение продуктов питания, что следует учитывать при переходе на новую потребительскую корзину, поскольку наличие качественных продуктов питания имеет огромное значение для формирования уровня жизни населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1) Все о потребительской корзине 2018 Источник: Профсоюз работников здравоохранения Российской Федерации <http://www.przrf.ru/news/full/inform/Vse-o-potrebitelskoj-korzine-2018/> дата обращения 01.11.2019
- 2) Индекс инфляции и её влияние на потребительскую корзину Источник: Научный форум <https://nauchforum.ru/studconf/social/xliv/19911>
- 3) Исследование россиян на тему уровня жизни различных доходных страт Источник: Ромир <https://romir.ru/>
- 4) Маркетинговые исследования и отчёты. Анализ продуктовой потребительской корзины РФ Источник: TEBIZ GROUP <https://tebiz.ru/analiz-produktovoj-potrebitelskoj-korziny->

rf-2012-2017

5) Состав потребительской корзины Источник: Деловая жизнь <http://bs-life.ru/makroekonomika/potrebitelskaya-korzina2013.html> дата обращения 01.11.2019

6) Что такое прожиточный минимум и какой он в 2019 году Источник: Юридическая и налоговая консультация онлайн <https://yuridicheskaya-konsultaciya.ru/prozhitochnyj-minimum.html> дата обращения 01.11.2019

УДК 338.48-44 (1-22)(571.14)

СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Р.Е. Левенштейн, студент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Сельский туризм – это особый вид туризма, охватывающий сельские территории, а так же, их история, быт, обычаи, сферы деятельности, праздники и многое другое. Современный взгляд на сельский туризм имеет не только познавательный, но и экономический аспект. Это возможность увеличить занятость населения, улучшить их уровень жизни и в целом влияет на развитие сельских территорий.

Ключевые слова: сельский туризм, сельские территории, туристические маршруты.

Новосибирская область располагается в самом центре России. Регион обладает огромным разнообразием природных ландшафтов: отроги древнего Салаирского кряжа, равнины Барабы, степи Кулунды, тайга, светлые березовые рощи, богатейший растительный мир, множество рек и озер с их живописными берегами, Обское море и крупнейшая река Сибири – Обь. В области более 3000 озер. Самое крупное соленое озеро Западной Сибири – Чаны. Его называют морем, такое оно большое и безкрайнее. Благодаря своему расположению на стыке различных географических районов – северной тайги, южных сибирских степей и горной страны Алтайско-Саянской системы – природа области впечатляет своим разнообразием. Курортные ресурсы области составляют обнаруженные во многих районах месторождения термальных и высокотермальных иодо-бромных вод. Радоновые воды имеются рядом с поселком Колывань и в окрестностях г. Новосибирска. Новосибирская область обладает богатейшими запасами минеральных вод, целебными для органов пищеварения, поджелудочной железы, почек и способствующие восстановлению нарушенного обмена веществ. Перспективны для санаторно-курортного использования сульфидных иловых грязей озера Краснозерное в Краснозерском районе, озеро Данилино в Кыштовском районе, озеро Карачи в Чановском районе. Крупнейшие месторождения озер Островного и Горького занесены в кадастр лечебных грязей России. На юго-западе Новосибирской области много соленых озер для использования в бальнотерапии. В районах области разведаны 16 месторождений сапропелевых лечебных грязей, наибольшие запасы которых сосредоточены в Колыванском районе, Болотнинском районе и в окрестностях г. Новосибирска (озеро Плахино) [1, 2].

В Новосибирской области в 2018 году объем туристских услуг увеличился почти на 22% и достиг 3,3 млрд руб., а в Национальном рейтинге туристической привлекательности регионов область заняла 24-е место, три года назад занимало всего 43-е место[3].

Факторов, повлиявших на увеличение турпотока в регион, несколько. Прежде всего, это общероссийская тенденция по увеличению внутреннего туризма, а также санкции, падение курса рубля, прошлогодний запрет на чартеры в Египет и Турцию. Интерес россиян к собственной стране был поддержан экономическими и политическими факторами.

Преимуществом нашего региона является географическое положение. Новосибирск связывает Сибирь, Дальний Восток и Среднюю Азию с европейскими регионами России: аэропорт Толмачево связан воздушными линиями с 80 городами России и ближнего

зарубежья[4].

С2016 г., по версии Mastercard, Новосибирск входит в число самых популярных у туристов городов в мире. Компания составила рейтинг популярности городов у иностранных туристов. В мировой рейтинг вошли пять российских городов: Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург и Владивосток. Новосибирск занял 117-е место из 132.

Таким образом, Новосибирск стал третьим по популярности у иностранных туристов городом России после Москвы и Санкт-Петербурга. Больше всего к нам приезжают из Германии [5].

В Новосибирской области есть что показать: Барсуковская пещера или Беловский водопад, уникальная черная береза, растущая на всей территории области в единственном экземпляре и не дающая поросли, музеи, театры, архитектурные, культурные объекты, включая старинные города и населенные пункты.

В целях развития туризма по сельским территориям автором были разработаны тур-маршруты, захватывающие несколько сельских территорий. Решено задействовать следующие районы: Ордынский, Сузунский, Искитимский.

Тур 1. «Ордынский район и его история». Тур рассчитан на два выходных дня — летом, один день — зимой.

1 день: 8:00 – 8:30 — Отбытие от Вокзал Новосибирск-Главный.

10:50 – 11:20 — Прибытие в Ордынский район, село Новопичугово. Размещение на базе отдыха «Тургград», в номерах. Инструктаж.

11:30 – 13:30 — Свободное время для самостоятельного осмотра местности.

13:30 – 19:30 — Экскурсия к Поклонному кресту памяти участников сражения 1598 года на реке Ирмень, Посещение в Новом Шарапе «Заволокинской деревни», Посещение Ордынского историко-художественного музея, Мастер-класс по ордынской росписи по дереву, Экскурсия по Караканскому бору, ужин в кафе.

2 день: 9:00 – 9:30 — Завтрак.

10:00 – 16:00 — Отправление на пароме в село Абрашино, Мраморное озеро возле деревни Абрашино, проезд до села Чингиса, Посещение Чингисского музея, храма в честь Святых и Правовверных Апостолов Петра и Павла.

16:00 - 19:00 — Поездка в конноспортивный оздоровительный центр «Свобода».

19:00 — Возвращение в Новосибирск.

Тур 2. «Сузун - Искитим». Тур рассчитан на 4 дня.

1 день: 8:00 – 8:30 — Отбытие от Вокзал Новосибирск-Главный.

11:30 – 12:20 — Прибытие в Сузунский район, село Шарчино. Размещение на базе отдыха «Мой дом», в номерах. Инструктаж.

12:50 – 14:50 — Свободное время для самостоятельного осмотра местности.

13:50 – 19:30 — Обзорная экскурсия, памятник Сибирской монете, музей «Монетный двор» Ложок, ужин в кафе.

2 день: 9:00 – 9:30 — Завтрак.

10:00 – 19:00 — экскурсия в музей сибирской народной иконы, музей «Медеплавильный завод», мастер-класс по изготовлению (чеканке) сибирской монеты.

19:00 — Ужин.

3 день: 9:00 – 9:30 — Завтрак.

9:40 — Отбытие из Сузунского района.

11:40 - 12:20 — Прибытие в Искитимский район, 3км от села Бурмистрово. Размещение на базе отдыха «Зеленая поляна», размещение в домах.

12:20 – 14:20 — Свободное время для самостоятельного осмотра местности.

14:30 – 19:30 — Никольский храм во имя святителя Николая Чудотворца, Храм в честь иконы Пресвятой Богородицы, Искитимский городской историко-художественный музей, Парк культуры и отдыха им. И.В. Коротеева, ужин в кафе.

4 день: 9:00 – 9:30 — завтрак.

13:00 – 18:00 — Поездка на Святой источник в поселке Ложок, Евсинскую

птицефабрику.

18:00 — Отправление в Новосибирск

Для каждого туриста открыты кафе и столовые, а также развлекательные мероприятия в местных домах культуры.

Тур «Сузун-Искитим» рассчитан на 4 полных дня и 3 ночи, на четвертый день вечером отъезд. Это обусловлено тем, чтобы туристам было удобнее распорядиться своим временем и вовремя добраться до города.

Разнообразна и насыщена экскурсионная программа туров, разностороннее размещение и услуги питания на любой вкус и потребности. Все аспекты проживания и отдыха обговариваются заранее за избеганием конфликтных ситуаций в ходе тура.

Во время отдыха возможны варианты дополнения тура или заполнения свободного времени по требованию туристов с помощью высококвалифицированного гида, сопровождающего группу и имеющего возможность дать полную информацию о том или ином виде отдыха.

Были произведены расчеты по стоимости туров обоих маршрутов.

Разработкой и калькуляцией тура занимается персонал турфирмы в количестве 5 человек: генеральный директор, бухгалтер и 2-е менеджера.

Непосредственно в туре задействованы: гид, сопровождающий группу, водитель автобуса, экскурсоводы по музеям.

Тур рассчитан на группу из 25 человек, продолжительность поездки 4 дня.

Стоимость проживания в гостинице включает в себя организацию питания туристов. Питание двухразовое по схеме завтрак, обед, ужин. Затраты на размещение рассчитываются по формуле:

$$Зр = C_n * K_n * K_{ч} (1),$$

где Z_r - затраты на размещение, руб.;

C_n - стоимость за сутки, руб.; K_n - количество ночей; $K_{ч}$ - кол-во человек.

Затраты на экскурсионное обслуживание рассчитывается по формуле:

$$З_{э.о} = C_{э.о} * K_{ч},$$

где $Z_{э.о}$ - затраты на экскурсионное обслуживание, руб.;

$C_{э.о}$ - стоимость экскурсионного обслуживания за 1 день (при условии корпоративного гида), руб.;

$K_{ч}$ - количество часов

Учитываются также затраты на дополнительные мероприятия: питание, баня и развлечения на сумму – 25000 руб. Стоимость входных билетов на экскурсии с оплатой экскурсовода по 1 туру составит – 30.0 тыс. руб., по 2-му туру – 37.5 тыс. руб. Перевозка пассажиров, с оплатой водителя составит 30,0 и 60,0 тыс. руб. соответственно

В накладные расходы предприятия входят:

Расходы на оплату труда административно-хозяйственного персонала (АХП); Отчисления на единый социальный налог; Почтово-телеграфные и телефонные расходы аппарата управления; Расходы на содержание и эксплуатацию вычислительной техники;

Расходы на типографские работы, на содержание и эксплуатацию машинописной, множительной и др. оргтехники; Расходы на содержание и эксплуатацию зданий, сооружений, помещений, занимаемых АХП (отопление, освещение, энергоснабжение, водоснабжение, канализация и содержание в чистоте); расходы, связанные с платой за землю и т.д.

Накладные расходы рассчитываются по формуле:

$$Нр = Оз K_{нр} (6) \text{ где:}$$

H_r - накладные расходы, руб.;

$K_{нр}$ - коэффициент накладных расходов = 0,04.

Доля прибыли туроператора после успешной реализации данного тура рассчитывается по формуле:

$$Пт = (Оз + Нр) * K_{пт},$$

где Π_t - прибыль туроператора, руб.;

$K_{\Pi t}$ - коэффициент прибыли туроператора = 0,15.

Налог на добавленную стоимость составляет 20 %. По формуле рассчитаем размер налога:

$H_{DC} = (O_z + H_p + \Pi_t) K_{HDC}$ где:

K_{HDC} - коэффициент налога на добавленную стоимость = 0,2.

Цена данного тура включает в себя затраты на размещение, питание, экскурсии, транспортное и экскурсионное обслуживание, накладные расходы, размер прибыли туроператора. Цена с учетом НДС рассчитывается по формуле:

$C_t = O_z + H_p + \Pi_t + H_{DC}$

В итоге стоимость первого тура с человека составит 4140 руб., второго – 5970 руб.

Тризм по сельским территориям это не используемые возможности для развития индустрии туризма в нашем регионе.

Область имеет огромный потенциал исторического, культурного, географического, лечебного характера. Подобные маршруты необходимы прежде всего для просветительской деятельности среди подрастающего поколения, гостей города и заинтересованных граждан[6]. Через подобные маршруты можно узнать об исторических и культурных аспектах региона. Лучше узнать об многообразии флоры и фауны региона, увидеть всю красоту и неповторимость сибирской природы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Туризм в Новосибирской области: туризм здесь [Электронный ресурс] – Режим доступа. - <https://turizm.nso.ru/ru/news/2246>. – (Дата обращения 12.12.2019)
2. Целуйко И.Г. Разработка научно обоснованных земельных индикаторов для эффективного управления сельским хозяйством региона /И.Г. Целуйко, С.Г. Чернова // Научный вестник Арктики, 2018. – №3. – С. 70-76.
3. Национальный рейтинг выездного туризма – 2019 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://rustur.ru/nacionalnyj-rejting-vezdnogo-turizma-2019>. – (Дата обращения 12.12.2019)
4. Чернова С.Г. Формирование и развитие государственно-индикативного управления сельского хозяйства в регионе. – Новосибирск: Агро-Сибирь, 2018. – 224 с.
5. Терских М.В. Специфика позиционирования и продвижения объектов сельского туризма (на примере Сибирского региона): монография / М.В. Терских, О.С. Иссерс. – Омск: ИЦ Ом. гос. ун-та, 2013. – 150 с.
6. Ефимов ЕР Роль социально значимых проектов в устойчивом развитии региона/ С.Г. Чернова, И.Р. Ефимов, Г.В. Ордахов // Роль аграрной науки в устойчивом развитии сельских территорий: Сб. ШВСерос. (национ.) науч. конф. (г. Новосибирск 20.12.2018 г.). – Новосибирск: ИЦ Золотой колос. – С.1367-1369.

УДК 338.48-44 (1-22)

СОЗДАНИЕ СЕМЕЙНЫХ БАЗ ОТДЫХА – НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ

Р.Е. Левенштейн, студент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Семейные базы отдыха на территории крестьянских (фермерских) хозяйств в Новосибирской области практически не где на представлены. Это направление сельского туризма с элементами экотуризма может быть популярна среди жителей мегаполиса.

Ключевые слова: сельский туризм, крестьянские (фермерские) хозяйства, базы

История развития сельского туризма в нашей стране берет начало с конца XIX в. В своем развитии этот вид туризма потерпел глобальные изменения.

Его развитие напрямую зависит от благосостояния населения, интереса к местным достопримечательностям, и инфраструктуры, заинтересованности местных властей и предпринимателей.

В каждом регионе есть свои особенности, которые влияют на развитие и популярность различных видов туризма[1, 2]. К особенностям сельского туризма в Новосибирской области можно отнести:

- богатый и уникальный туристско-рекреационный потенциал региона является определяющим фактором развития сельского туризма в регионе;
- возможность увеличения количества туристических маршрутов вблизи традиционных зон отдыха, что способствует восстановлению памятников природы и культуры в этих районах;
- в регионе много оздоровительных учреждений, которые благодаря сельскому туризму могут возродиться в качестве центров отдыха;
- развитие экотуризма на базе сельскохозяйственных организаций (средних и малых);
- развитие местных ремесел и народных видов творчества в районах;
- развитие сельского туризма оказывает положительное влияние на развитие предпринимательства в районах, это поддержка малому бизнесу.

Сельский туризм – это возможность дополнительного трудоустройства и создания рабочих мест для людей, живущих в сельской местности [3].

Согласно статистике, в России работают 355 тыс. агропроизводителей, большая часть из них – индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства. В Новосибирской области на 01.01.2018 г. зарегистрировано 3849 крестьянских (фермерских) хозяйств.

Многие хозяйства имеют возможность создать базы семейного отдыха для жителей мегаполиса [4].

Кроме предоставления жилья, особенностей местного быта (баня, места отдыха и др.), фермеры могут предоставлять питание из экологически чистых продуктов, экскурсии по производству (цеха по производству сыра, масла, молока и т.д.), на выпасы домашних животных, общение с ними.

Так же может быть предложена рыбалка, походы в лес за грибами и ягодами, сбор лекарственных трав и дикоросов и многое другое [5].

Одним из таких хозяйств, желающих создать базу семейного отдыха, является ИП «Глава КФХ Кузьмин К.Д.».

Хозяйство расположено в Колыванском районе Новосибирской области, на расстоянии 125 км от Новосибирска в деревне Щукино.

Хозяйство производит экологически чистую молочную и мясную продукцию. Дойное стадо – 27 коров, со среднегодовым надоем на одну корову – 41,6 ц, лошадей – 35 гол., овец – 106 гол. В хозяйстве выращиваются картофель, овощи, плоды, ягоды. Есть свой перерабатывающий цех и торговые точки, где реализуется произведенная продукция: молоко, сметана, творог, овощи, мясо и продукты переработки (таблица 1).

Таблица 1 – Состав и структура выручки за реализованную продукцию К(Ф)Х ИП Кузьмин Д.И., тыс. руб.

Вид продукции	2014 г.		2016 г.		2018 г.		Отклонение 2018 г. к 2014 г., %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Картофель	210	16	420	8	465	7	221
Овощи	270	20	741	13	760	11	281
Итого продукция растениеводства	480	36	1161	21	1225	18	255
Молоко цельное	735	55	4133	74	3080	45	419
Сливки	-	-	-	-	1040	15	-
Творог	-	-	-	-	754	11	-
Мясо всех видов	132	10	270	5	741	11	561
Итого продукция животноводства	867	64	4403	79	5615	82	648
Всего выручка от продажи продукции	1347	100	5564	100	6840	100	508

Экономические показатели хозяйства достаточно стабильны (таблица 2), однако при современных экономических условиях создание базы семейного отдыха может стать той подушкой безопасности для К(Ф)Х, которая поможет ему занять прочное положение на рынке района.

Таблица 2 – Экономическая эффективность производства ИП «Глава КФХ Кузьмин К.Д.», тыс. руб.

Показатели	2016 г.	2018 г.
Выручка от реализации продукции животноводства	866	4402
Выручка от реализации продукции растениеводства	485	1160
Выручка от реализации всей продукции	4615,2	5783,5
Затраты, всего	4516,2	5342,5
Прибыль до налогообложения	93	445
Чистая прибыль	83,5	413,4
Чистый денежный поток	83,5	504,9
Рентабельность, %	4,8	7,8

Был составлен проект по созданию базы семейного отдыха на территории хозяйства.

Произведены расчеты первоначальных и ежемесячных затрат, рассчитан срок их окупаемости.

Для создания базы семейного отдыха необходимо будет взять кредит под 11,9%, на срок 5 лет на сумму –37 млн руб., ежемесячный платеж будет составлять – 47250,53 руб.

Было решено построить 4 двухместных и 4 четырехместных домика, баню, место для отдыха с беседками и мангалами.

Ниже приведены расчеты на строительство и оборудование домиков (таблица 3).

Таблица 3 – Структура затрат на открытие летнего домика

Показатель	Затраты, тыс. руб.				
	Цена за шт.	Двухместный дом		Четырехместный дом	
		Количество, шт.	Стоимость	Количество, шт.	Стоимость
Постройка дома	–	1	180,15	1	241,09
Мебель, в том числе:	–	11	45,864	15	60,471
двухместная кровать	9,99	1	9,99	2	19,98
тумба	2,519	1	2,519	2	5,038
шкаф	4,099	1	4,099	1	4,099
стол	1,799	1	1,799	1	1,799
стул	1,099	2	2,198	4	4,396
мини-холодильник	4,99	1	4,99	1	4,99
чайник	0,599	1	0,599	1	0,599
душевая кабина	14,590	1	14,59	1	14,59
унитаз	2,790	1	2,79	1	2,79
раковина	2,290	1	2,29	1	2,29
Итого			226,014		301,561

Двухместный домик обойдется в 226,014 тыс. руб., четырехместный – 301,561 тыс. руб. Общие затраты за четыре четырехместных и двухместных домов составили 2110,3 тыс. руб.

Будет построена баня, стоимость которой составила 192,359 тыс. руб.; администраторской – 186,648 тыс. руб.; кухня со столовой – 345,725 тыс. руб.

Так же были рассчитаны ежемесячные затраты (таблица 4)

Таблица 4 – Ежемесячные расходы на содержание базы

Расходные материалы и сырье		Оплата труда	
Показатели	Стоимость, тыс. руб.	Показатели	Стоимость, тыс. руб.
Продукты	104,25	Администратор (1 чел.)	25,025
Бытовая химия	10,025	Горничные(2 чел.)	30,032
Средства гигиены	66,03	Рабочие(2 чел.)	30,290
Прочие расходы	10,897	Повар(1 чел.)	40,466
Итого	191,202	Официанты (2 чел.)	30,034
Жилищно-коммунальные услуги	95,646	Сторожа	30,002
Управленческие и коммерческие расходы	115,678	Итого	185,849
Оплата кредита			47,250.53
Всего ежемесячные затраты – 635,625			

Был определен прейскурант цен на услуги:

1. Стоимость домика на сутки: двухместный 2,5 тыс. руб., четырехместный 4 тыс. руб.;
2. Аренда бани – 350 руб./ч.
3. Завтрак – 300 руб./чел. в день

Так как домики летние, база будет работать только 7 месяцев в год (с апреля по октябрь), в зимний период на базе будут находиться сторожа.

Выручка в год планируется – 8422,0 тыс. руб. Прибыль составит 814,493 тыс. руб. Чистая прибыль в год – 765,624 тыс. руб. Рентабельность продаж – 9,67%, рентабельность затрат – 128,14%, окупаемость – 42 месяца или 3,7 лет.

Развитие сельского туризма в области сопряжено с рядом проблем:

- Отсутствуют рекламные, информационные материалы пропагандирующие местные достопримечательности и возможность их посещать;
- Нет экскурсионных маршрутов (как в других регионах) организованных местными органами власти для гостей и жителей города по ближайшим достопримечательностям области (ближних районов);
- В регионе не грантов и других видов поддержки для желающих создать (заняться) организацией агротуристической деятельности в регионе;
- Отсутствие заинтересованности фермеров и частных предпринимателей в развитии данного направления в сельской местности;
- Нет общей программы развития данного направления в сельской местности;
- Низкая заинтересованность сельскохозяйственных организаций в организации экскурсий на аграрные производства с дегустационными залами и продажей своей продукции (промышленные экскурсии);
- Низкий уровень транспортной инфраструктуры и дорог. Проблема доставки туристов на места проведения экскурсий;
- Сельский туризм, позволяет изменить финансовые потери для семьи, потому что стоимость такого пребывания будет ниже, чем в отеле.

В то же время всем известен дефицит и плачевное состояние отелей в небольших городах с минимальным комфортом и максимальными ценами.

Однако сельский туризм привлекает все больший интерес, и существует особый спрос на аренду жилья в сельской местности что может способствовать реализации подобных проектов в Новосибирской области.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Туризм в Новосибирской области: туризм здесь [Электронный ресурс] – Режим доступа. - <https://turizm.nso.ru/ru/news/2246>. – (Дата обращения 12.12.2019)
2. Ефимов ЕР Роль социально значимых проектов в устойчивом развитии региона/ С.Г. Чернова, И.Р. Ефимов, Г.В. Ордахов // Роль аграрной науки в устойчивом развитии сельских территорий: Сб. ШВСерос. (национ.) науч. конф. (г. Новосибирск 20.12.2018 г.). – Новосибирск: ИЦ Золотой колос. – С.1367-1369.
3. Терских М.В. Специфика позиционирования и продвижения объектов сельского туризма (на примере Сибирского региона): монография / М.В. Терских, О.С. Иссерс. – Омск: ИЦ Ом. гос. ун-та, 2013. – 150 с.
4. Чернова С.Г. Формирование и развитие государственно-индикативного управления сельского хозяйства в регионе. – Новосибирск: Агро-Сибирь, 2018. – 224 с.
5. Целуйко И.Г. Разработка научно обоснованных земельных индикаторов для эффективного управления сельским хозяйством региона /И.Г. Целуйко, С.Г. Чернова // Научный вестник Арктики, 2018. – №3. – С. 70-76.

СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ, ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ И МЕСТО В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

А.А. Маркова, студентка

И.А. Севастеева, канд. экон. наук

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Налоговое администрирование характеризуется как процесс управления налоговым производством, реализуемый налоговыми и иными органами (налоговыми администрациями), обладающими определенными властными полномочиями в отношении налогоплательщиков и плательщиков сборов и имеющий свои цели, задачи и место в системе государственного управления.

Ключевые слова: налоговое администрирование, налоговые правоотношения, элементы налогового контроля, система налогового администрирования.

Зачастую налоговое администрирование определяется как деятельность налоговых органов в соответствии с их полномочиями по осуществлению контроля за соблюдением налогового законодательства РФ как физическими лицами, так и организациями. По сути, в данное понятие вкладывается содержание термина «налоговый контроль», то есть происходит замена одного термина другим.

При этом само понятие «администрирование» означает не только контроль но комплексное управление соответствующей структурой. Именно это приводит к тому, что в современной экономической литературе достаточно часто встречается отождествление понятий «налоговое администрирование» и «управление налоговой системой».

Рассмотрим мнения различных авторов на сущность понятия «налоговое администрирование».

По мнению Л.И. Гончаренко содержание налогового администрирование шире, чем содержание налогового контроля. При этом она отмечает, что налоговое администрирование является органической частью управления налоговой системой. Л.И. Гончаренко дает следующее определение налоговому администрированию - установленная законом, практикой или обычаями система управления налоговым процессом со стороны государства и его органов. Под налоговым администрирование она так же понимает динамически развивающуюся систему управления налоговыми отношениями, которая в условиях рыночной экономики координирует деятельность налоговых органов.

Налоговое администрирование отдельными авторами определяется как динамически развивающаяся система управления модернизируемых налоговых органов. Они под налоговым администрирование понимают часть управления налоговой системой, которая является фактором ее развития.

Осуществляется налоговое администрирование налоговыми органами и органами исполнительной власти. Управленческие решения, направленные на поддержание и развитие налоговой системы в целом и налоговых органов как ее части позволяет принимать текущий и последующий мониторинг [1, с.4].

Налоговое администрирование с двух сторон рассматривает И.А. Дрожжина. С одной стороны, она рассматривает налоговое администрирование как систему органов управления, основными полномочиями которой является процедурное обеспечение прохождения налоговой концепции на очередной плановый период. А с другой стороны, как совокупность правил и норм, которые регламентируют налоговые действия и конкретную налоговую технику, а также определяют мероприятия налогового администрирования [3, 42].

Обобщив отечественную литературу в области налогового и налогового администрирования в частности Л.И. Гончаренко выделила четыре группы позиций, касающихся содержания и сферы применения понятия «Налоговое администрирование»:

- налоговое администрирование приравнивается к управлению налоговыми

отношениями (управлению налогообложением) (управлению налоговой системой).

- налоговое администрирование в зависимости от субъектов, его осуществляющих (государственные органы или налогоплательщики), приравнивается либо к понятию государственного управления налогообложением, либо к налоговому менеджменту.

- налоговое администрирование рассматривается как правовое регулирование взаимоотношений между налогоплательщиками и налоговыми органами (то есть является юридическим понятием, категорией).

- налоговое администрирование отождествляется с контролем налоговых органов (налоговым контролем)[1, с.12].

Наиболее согласованная дефиниция налогового администрирования дана в Энциклопедии теоретических основ налогообложения[3,с.10]: деятельность, осуществляемая уполномоченными государственными (специализированными) органами исполнительной власти по реализации налоговой политики и норм налогового законодательства, включающая организационное, методическое и процедурное обеспечение функционирования налоговых органов.

Основные элементы налогового администрирования укрупненно можно определить как:

- контроль за соблюдением налогового законодательства налогоплательщиками (плательщиками сборов);

- контроль за реализацией и исполнением налогового законодательства налоговыми органами;

- организационное, методическое и аналитическое обеспечение всех направлений профессиональной деятельности уполномоченных органов, а также мониторинг и разработка предложений по реформированию механизма исчисления налогов, технологий и методов налогового контроля.

Первый элемент — контроль за соблюдением налогового законодательства налогоплательщиками (плательщиками сборов). Он занимает центральное место в налоговом администрировании. При налоговом контроле уполномоченные органы должны руководствоваться принципами законности, планирования мероприятий, соблюдения налоговой тайны, последовательности проведения мероприятий и документального фиксирования установленных фактов, действий и событий, недопустимости причинения ущерба проверяемой организации или физическому лицу.

Контроль за реализацией и исполнением налогового законодательства налоговыми органами как второй элемент налогового администрирования предусматривает соблюдение установленных законодательством процедур налогового контроля, а также внутриведомственный контроль, включая досудебное разрешение налоговых споров налогоплательщиков с налоговыми органами. Постоянно совершенствуются критерии оценки эффективности работы сотрудников:

- число налогоплательщиков, использующих электронную форму взаимодействия с налоговыми органами;

- число налогоплательщиков, отобранных для проведения выездных проверок на основе внешних источников;

- количество жалоб на сотрудников налоговых органов.

Все большее значение приобретает нефискальный аспект деятельности налоговых органов:

- справедливость (налоговые органы осуществляют свои функции беспристрастно);

- содействие (налоговые органы оказывают налогоплательщику необходимую помощь в выполнении обязательств);

- ясность (в отношении всех обязательств налогоплательщика и порядка их выполнения);

- качество обслуживания (сотрудники налоговых органов должны действовать четко и без проволочек).

Формами организационного, методического и аналитического обеспечения деятельности уполномоченных органов как третий элемент налогового администрирования выступают: определение структуры и функциональных обязанностей (иерархия) разных уровней налоговых органов; разработка форм и содержания отчетности налогоплательщиков по налоговым платежам; процедуры представления, обработки и проверки налоговой отчетности налогоплательщиков; порядок регулирования налоговых платежей (предоставление налогового кредита, рассрочки платежей) и применения налоговых санкций; планирование и прогнозирование налоговых платежей [2, с. 43].

Функции налогового администрирования, выражающие его управленческий характер: планирование, учет, анализ, организация, регулирование, контроль. Каждая функция реализуется в определенной деятельности уполномоченных органов с разработкой и использованием необходимого инструментария (формы, методы организации налоговых отношений). Среди них можно выделить: способы обеспечения исполнения налогового обязательства; методы проведения налоговых проверок, способы взыскания недоимок, штрафов, пеней; виды и размеры налоговых санкций.

Учитывая компетенцию исполнительных органов, содержательную наполняемость налогового администрирования на разных уровнях управления, укрупненно можно выделить два уровня налогового администрирования. Субъектами первого уровня выступают Минфин России, ФНС России. Целями налогового администрирования на этом уровне являются: разработка мер для повышения уровня собираемости налогов, в том числе на основе совершенствования налогового законодательства; составление прогнозов и планирование налоговых поступлений в бюджет с учетом данных анализа текущих платежей и т.д. Субъектами второго уровня выступают территориальные налоговые органы и подразделения ФНС России. Содержание налогового администрирования на этом уровне составляют мероприятия по сбору и обработке информации о деятельности налогоплательщиков и ситуации на различных рынках, по осуществлению налогового контроля за соблюдением налогового законодательства налогоплательщиками и нижестоящими налоговыми органами, а также по предоставлению отсрочек и привлечению виновных лиц к ответственности за налоговые и административные правонарушения.

Система налогового администрирования строится на принципах организации налоговой системы, в том числе определенных в ст. 3 НК РФ, а также на принципах осуществления налогового контроля. Среди них выделим следующие:

1) принцип единства, состоящий в требовании единообразного применения налогового законодательства всеми участниками налогового администрирования;

2) принцип независимости по отношению к объектам администрирования, в том числе независимости от налогоплательщиков, по отношению к которым проводятся контрольные мероприятия. Одно из проявлений этого принципа – запрет государственным служащим ФНС России заниматься коммерческой деятельностью;

3) принцип эффективности, реализация которого в значительной мере определяет целевую установку деятельности субъектов налогового администрирования, в частности определяющую риск-ориентированную политику налогового контроля на основе углубленного предварительного мониторинга деятельности налогоплательщика с заключением о целесообразности последующей выездной проверки по выявленным точкам риска;

4) принцип правомочности — обеспечение строгого соблюдения налогового законодательства всеми участниками налоговых отношений, в том числе при совершении контрольных действий уполномоченными органами управления.

Решение задачи повышения эффективности налогового администрирования имеет две стороны: процедурную (регламент действий налоговых органов) и сущностную (содержательную).

Процедурная сторона — разнообразные методы взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков. Укрупненно выделим три основных типа: административного

принуждения, регулируемых альтернатив, дружественного партнерства.

Совершенствованию налогового администрирования способствуют изменения, вносимые в налоговое законодательство, в том числе с использованием огромного опыта, накопленного ФНС России, а также зарубежного опыта в новых условиях деятельности налоговых органов в России, а именно:

- устранение неоднозначности трактовки норм налогового законодательства;
- подготовка нормативно-правового и документального оформления создания и функционирования консолидированных групп налогоплательщиков, составления отчетности по результатам их деятельности;
- определение правового поля налоговых соглашений между налогоплательщиками и налоговыми органами по применению трансфертных цен;
- введение в законодательство по налогам и сборам дефиниции «налоговый мониторинг» с нормативным определением процедуры реализации прав и обязанностей сторон; др.

В рамках обозначенных основных направлений совершенствования налогового администрирования предполагается решение три основных типа: административного принуждения, регулируемых альтернатив, дружественного партнерства.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать о том, что налоговое администрирование как деятельность уполномоченных органов управления охватывает не только исполнение действующих норм налогового законодательства, но и сбор, анализ информации, в том числе по практике исполнения процедур налоговых проверок, и внесение предложений по реформированию механизма исчисления налогов, процедуры и методики налогового контроля. Качественная работа налогового аппарата способна выявлять факты несовершенства налогового законодательства, позволяющие налогоплательщикам минимизировать свои налоговые платежи или уклоняться от их уплаты, и принимать превентивные меры по устранению таких фактов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гончаренко Л.И. К вопросу о понятийном аппарате налогового администрирования // *Налоги и налогообложение*. 2010. N 2. С. 17
2. Дрожжина И.А. Перспективы развития форм и методов налогового администрирования на муниципальном уровне. // *Экономические и гуманитарные науки*. 2010. N 5 (220). С. 65.
3. Миронова О. А. Энциклопедия теоретических основ налогообложения / под научн. ред. И. А. Майбунова, Ю. Б. Иванова. М.: Юнити-Дата, 2016. С. 9 - 11.

УДК 631.11/631.16

ЕДИНЫЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ НАЛОГ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.А. Маркова, студентка

И.А. Севастеева, канд. экон. наук

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В 2019 году произошли изменения в части налогового законодательства в отношении плательщиков ЕСХН, анализу данных изменений посвящена данная статья.

Ключевые слова: ЕСХН, НДС, сельскохозяйственная организация, режим налогообложения, реализация сельскохозяйственной продукции.

В связи с последними изменениями в налоговом законодательстве для некоторых плательщиком ЕСХН вводится НДС, а по некоторому имуществу плательщиков ЕСХН

вводится налог на имущество. Следует отметить, что при всем при этом для организации продолжают использовать специальный режим налогообложения ЕСХН, но порядок расчета налога кардинально меняется. В результате у сельскохозяйственных товаропроизводителей возникает вопрос оптимизации налогообложения с 2019 года. Особое внимание следует уделить еще и такому моменту, как переход на НДС. Многие сельскохозяйственных товаропроизводители уже привыкли работать с поставщиками – неплательщиками НДС, а, перейдя на уплату НДС, предприятиям уже совершенно невыгодно работать с ними, и нужно четко проанализировать работу с контрагентами.

ЕСХН регламентируется главой 26.1 «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)» Налогового кодекса РФ[2, с. 2640]. И в соответствии с последней редакцией, если за 2018 год доход от реализации товаров (работ, услуг) для расчета ЕСХН у сельскохозяйственного товаропроизводителя превысит 100 млн. руб., оно обязано будет наряду с исчислением ЕСХН начислять и уплачивать НДС. В последующие годы данный лимит уменьшается: 90 млн. руб. за 2019 год, 80 млн. руб. за 2020 год, 70 млн. руб. за 2021 год, 60 млн. руб. за 2022 год и последующие годы.

Следует обратить внимание, что критерием перехода на уплату НДС (100 млн. руб. за 2018 год) является именно доход от реализации при расчете ЕСХН, а внереализационные доходы в расчет не принимаются.

Для получения освобождения от НДС сельскохозяйственные товаропроизводители, имеющие на это право, должны представить соответствующее письменное уведомление в налоговый орган по месту своего учета не позднее 20-го числа месяца, начиная с которого используется право на освобождение от НДС. Далее в этом нормативном документе сказано, что если в течение налогового периода по ЕСХН у организации, использующей право на освобождение от НДС, сумма дохода, полученного от реализации товаров (работ, услуг) при осуществлении видов предпринимательской деятельности, превысила установленный размер, то такой товаропроизводитель, начиная с 1-го числа месяца, в котором имело место такое превышение утрачивает право на освобождение от НДС и не имеет право на повторное освобождение.

Получается, что сельскохозяйственные товаропроизводители могут не начислять НДС, начиная с 2019 года и до того месяца, в котором сумма дохода от реализации не превысит нарастающим итогом установленного лимита (на 2019 год – 90 млн. руб.). А начиная с того месяца, когда доход от реализации станет выше установленного лимита, сельскохозяйственные товаропроизводители начнут исчислять НДС [3].

В свое время с введением в действие ЕСХН в обороте реализации сельскохозяйственной продукции была прервана цепочка последовательной уплаты НДС, что очень сильно повлияло и на сельскохозяйственные предприятия, и на перерабатывающие, и на торговые сети.

Зачастую переработчики сельскохозяйственного сырья (мукомольные заводы, мясные цеха, молокозаводы), покупая у сельскохозяйственных товаропроизводителей продукцию, не могут принимать НДС к вычету, а в свою очередь со своей реализованной продукции уплачивают НДС в бюджет по 10 или 20%, получается, что фактически перерабатывающие предприятия теряют эти деньги, уплачивая их в бюджет. Эта ситуация привела к тому, что перерабатывающие предприятия отказывались покупать продукцию непосредственно у сельскохозяйственных товаропроизводителей или резко уменьшали цену закупки. От этого замкнутого круга больше всего страдают сельскохозяйственные товаропроизводители.

Начиная с 2019 года все сельскохозяйственные товаропроизводители, плательщики ЕСХН обязаны были представить уведомление в налоговый орган по месту своего учета о праве освобождения от уплаты НДС до 20 января 2019 года[3]. В противном случае они автоматически становились плательщиками НДС. И здесь был выбор у сельскохозяйственных товаропроизводителей: организация могла продолжить уплачивать ЕСХН и одновременно с 1 января 2019 года переходить на уплату НДС, для этого никаких

уведомлений организации подавать было не нужно. Или сельскохозяйственное предприятие могла перейти на общий режим налогообложения с 1 января 2019 года. В этом случае организация должна была подать уведомление об отказе применения ЕСХН.

При переходе с ЕСХН на общий режим налогообложения или на ЕСХН и НДС имеются переходные моменты, которые необходимо учитывать.

1. Порядок исчисления НДС и корректировка сумм доходов при исчислении ЕСХН на суммы НДС. Мы помним, что суммы НДС рассчитываются исходя из выставленных счетов-фактур. Счет-фактуры с суммой НДС сельскохозяйственные товаропроизводители начинают выписывать после перехода на уплату ЕСХН и НДС или общий режим налогообложения, и у многих это с 1 января 2019 года. В результате сумма доходов по ЕСХН у плательщиков НДС уменьшается на сумму начисленного НДС с реализованной продукции начиная с даты перехода на него.

2. В случае если сельскохозяйственные предприятия будут осуществлять расходы, связанные с приобретением, сооружением и изготовлением основных средств после перехода на ЕСХН, они принимают их в уменьшение налогооблагаемой базы при условии ввода приобретенного объекта основных средств в эксплуатацию и оплаты его в полном объеме.

3. В случае ремонта основных средств, затраты на текущий и капитальный ремонт единовременно в полной сумме учитываются в расходах при исчислении ЕСХН. А затраты на реконструкцию и модернизацию увеличивают стоимость основных средств и списываются на расходы единовременно при выполнении всех условий, предусмотренных ст. 346.5 НК РФ [2, с. 2643].

4. Начиная с 2019 года сельскохозяйственным товаропроизводителям необходимо вести отдельный учет НДС по товарно-материальным ценностям [3]. Сумма расходов будет уменьшаться на сумму выставленного в счет-фактуре НДС, а для этого рекомендуется плательщикам ЕСХН, независимо от того, являются ли они плательщиками НДС с 2019 года или нет, вести отдельно учет сумм НДС, которые выставляют поставщики в своих документах на счете 19 «НДС по полученным ТМЦ (работам, услугам)». В расходы при расчете ЕСХН в 2019 году будет приниматься сумма за вычетом НДС, т.к. НДС в соответствии с нормами законодательства в расходы теперь не включается.

Получается, что если сельскохозяйственное предприятие не перешло на уплату НДС, то сумму отдельно учтенного налога будут списывать туда же, куда и списывают израсходованные материальные ценности.

Дебет 20 Кредит 10 – списаны на затраты семена;

Дебет 20 Кредит 19 – списана на затраты сумма НДС со стоимости семян.

А если сельскохозяйственное предприятие перешло с 2019 года на уплату НДС и ЕСХН, то сумма НДС принимается к вычету.

Дебет 68 Кредит 19 – принята к вычету сумма НДС, выделенная в счет-фактуре поставщика.

5. В доходы для исчисления ЕСХН должна быть включена сумма поступивших денежных средств «за минусом» начисленной суммы НДС. Но при расчете общей суммы дохода по сельскохозяйственному предприятию, выявляется, что ЕСХН считаем кассовым методом, в НДС рассчитываем по методу начисления. В этом случае возможно два варианта расчета:

– отнимаем от полученных доходов всю сумму начисленного НДС за соответствующий период. Но этот вариант возможен, когда у предприятия на конец периода нет большой дебиторской и кредиторской задолженности по расчетам с покупателями;

– по каждому конкретному покупателю рассчитывается процент НДС по всей отгруженной продукции (работ, услуг) и далее в доход для ЕСХН принимается не вся сумма погашения задолженности покупателем, а за минусом рассчитанной доли НДС, то есть уже без НДС. Но это очень детальный вариант и без применения бухгалтерских программ

сделать будет практически невозможно.

Таким образом, сельскохозяйственные товаропроизводители, начиная с 2019 года или в дальнейшем, должны сделать выбор оставаться им на режиме ЕСХН или еще перейти на уплату НДС в добровольном порядке даже если выручка менее 100 млн. руб. или вообще перейти на общий режим налогообложения. Здесь следует понимать, что рано или поздно все сельскохозяйственные товаропроизводители перейдут на уплату НДС.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 02.08.2019) // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3824.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 30.07.2019) // Собрание законодательства РФ. 2000. № 32. Ст. 3340.
3. Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог) (ЕСХН) [Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.ru/rn77/ip/ip_pay_taxes/esn/

УДК 659

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕКЛАМНОГО ОБРАЩЕНИЯ

А. С. Михальчук, студентка

О. В. Ожогова, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассматриваются способы совершенствования рекламного обращения и технологии написания эффективных рекламных обращений

Ключевые слова: реклама, рекламное обращение, специалист по рекламе

В настоящее время в нашей стране достаточно большое внимание уделяется рекламе и рекламным обращениям. Это происходит по причине изменений экономических условий, а также недостаточного создания планов, что вынуждает различные фирмы не полагаться на старые стереотипные пути получения внимания, а выбирать новые необычные методы, которые способствуют дополнительному вниманию со стороны потребителей. Ведь грамотная и хорошая реклама помогает налаживать связи с покупателями у продавцов.

Производитель является рекламодателем. А потребитель - этот тот, на кого направлено рекламное сообщение с целью побудить его совершить определенное действие, в котором заинтересован рекламодаделец.

Продукты не становятся товарами для продажи, до тех пор, пока его не поставят на реализацию. Но для этого покупателю необходимо предоставить такую информацию, которая способствует к активной продаже и развивает интерес. Именно для таких действий используются рекламные обращения. Помимо этого, когда рынок перенасыщен товарами, реклама помогает конкурентам бороться за свою долю рынка, помогает составить свой спрос, а также способствует эффективности деятельности для фирм.

Реклама является лишь частью продвижения товаров, при котором фирма может осуществлять контакты с потребителем через торговый персонал (прямые продажи), популяризацию или связи с общественностью, а также использовать различные приемы стимулирования сбыта. Реклама как средство коммуникации позволяет передать сообщение потенциальным покупателям, прямой контакт с которыми не установлен. Поэтому реклама является наличной формой коммуникации.

Товарный рынок России, на котором реализуются продукты и услуги, нуждается в качественной рекламе. Она появилась довольно давно, когда люди хотели узнавать новую информацию о проводимых ярмарках и товарах, которые реализуются, и с тех пор реклама

совершенствуется.

Кроме информативной функции, реклама выступает и как форма коммуникации между сферой обращения и сферой производства, так как формирование новых потребностей покупателей, стимулируемой рекламой, дает новый импульс производству, определяет направления и темпы его развития. То есть, реклама организует диалог между производством и потреблением. Это находит свое выражение в ориентации производства на рынок.

Составление рекламных обращений предполагает использование методик, которые могут классифицироваться по различным основаниям (по источнику знаний, логике учебного процесса, дидактическим целям, этапам обучения, способам руководства и др.). Один из наиболее эффективных способов создания рекламных текстов связан с использованием методов обучения, основанных на характере познавательной деятельности (по И. Я. Лернеру и М. Н. Скаткину). В частности, это такие группы методов, как объяснительно-иллюстративные, репродуктивные, проблемного изложения, частично поисковые, исследовательские.

Объяснительно-иллюстративный метод. Для сообщения необходимой информации о рекламном тексте (определения, структура, жанровая палитра, этапы создания и др.) используются наглядные материалы с печатной рекламой (буклеты, проспекты, брошюры, каталоги, плакаты и т. п.), демонстрируются презентации с описанием рекламного дискурса в электронных средствах массовой информации: рекламный ролик, бегущая строка, телемагазин, интервью и мн. др.

Репродуктивный метод предполагает использование в создании рекламы четкой инструкции, алгоритма действия для решения поставленной задачи, что способствует активизации аналитического мышления. Данный метод обеспечивает формирование умений и навыков, направленных на системное усвоение теоретической информации, а также выполнение работы по образцу, то есть творческий процесс в данной работе не применяется.

Метод проблемного изложения. при создании рекламы, ставится познавательная задача и, основываясь на разных подходах и концепциях, демонстрируются всевозможные способы ее решения.

Исследовательский метод предполагает применение интерактивных технологий, постановку проблемных задач (жанры: проблемная лекция, беседа и др.) и поиск их верного решения. Способом коммуникативной деятельности и мотивации работников выступает активный диалог, дискуссии, направленные на доказательство своей позиции и выявление противоречия в аргументации оппонента.

Проблемно-поисковые средства являются важнейшей составляющей методики создания рекламных текстов, так как позволяют интегрировать как теоретические знания, приобретенные ранее (фоновые), так и практические умения через которые формируется устойчивый навык творческой учебно-познавательной деятельности. Интерактивная методика обучения способствует реализации таких принципов обучения, как доступность, наглядность, дифференцированный и индивидуальный подход. Интерактивные приемы работы обеспечивают развитие у студентов коммуникативно-информационных умений, способности самостоятельно получать знания через усвоение разнообразных способов деятельности, необходимых для самореализации личности в познании, труде, творчестве.

Частично-поисковый (эвристический) метод. Одним из эффективных способов решения творческих задач является использование эвристических методов: эвристических вопросов, свободных ассоциаций, инверсии, эмпатии, аналогии, синектики, многомерных матриц, «мозгового штурма» и др.

В ходе выполнения заданий работники имеют возможность занимать активную позицию, высказывать свои версии решения проблемы в условиях коллективного сотрудничества, в котором дружеская атмосфера деятельного коммуникативного поиска, высокая речевая подготовка, значительный уровень развития образного мышления в общей сложности способствуют нестандартному и в то же время верному решению поставленной

задачи.

Существенными моментами в методике создания рекламного обращения играет развитие творческого мышления специалиста по рекламе. Именно данный путь позволяет активизировать те интеллектуальные механизмы, которые необходимы в любой созидательной деятельности, которая, в свою очередь, обязательно должна быть сопряжена с процессом эффективного общения между работниками и выбором максимально результативного варианта рекламного сообщения.

Механизмы развития творческого мышления предполагают анализ разнообразных подходов к описанию нестандартных проблемных ситуаций и поиск необходимого коммуникативного решения. При этом важно учитывать важные факторы креативности (оригинальность, смысловая гибкость, образная адаптивная гибкость, семантическая спонтанная гибкость и др.

Таким образом, организация методической системы в рамках подготовки рекламиста – достаточно сложный процесс, он предполагает использование разнообразных методик в комплексе, только в данном случае они могут способствовать успешности процесса и формированию устойчивых практических навыков создания новых оригинальных текстов выбранной сферы деятельности.

Новые вызовы общества, развитие научно-технического прогресса обусловили более высокие требования к рекламному обращению, необходимость эффективного применения современных методов рекламы, совершенствования методической системы создания рекламы, позволяющей создавать условия для эффективного усвоения знаний, самостоятельного активного поиска разнообразной полезной информации, анализа ее в динамичном творческом ключе, результативного диалогового общения, отвечающего реалиям современной жизни, запросам общества и работодателей к качеству подготовки рекламы.

Безусловно, для формирования у работников рекламного отдела умений и навыков, необходимых для создания качественного рекламного текста, отвечающего всем специфическим требованиям как лингвистическим, так и экстралингвистическим важны самые разнообразные подходы и методики, которые будут эффективны на определенных этапах создания рекламы. Однако методы обучения созданию рекламных текстов на основе характера познавательной деятельности являются той важной составляющей, без которой достаточно трудно создать системную и гармоничную основу для формирования профессиональных умений по созданию результативного рекламного текста

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абабков Ю.Н. Реклама в туризме: учебник / Абабков Ю.Н., Абабкова М.Ю., Филиппова И.Г. / под ред. Богданова Е.И. - М.: Инфра-М, 2013. - 170 с.
2. Бородина И.П., Мирская С.Ю. Когнитивный анализ динамической модели потребительского поведения // Гуманитарный и социально-экономические науки. 2013. №5. С.154-157.
3. Дурович А.П. Реклама в туризме: учеб. пособие / Дурович А.П. - 3-е изд., стер. - М.: Новое знание, 2016. - 254 с.
4. Уколов М.И. Конверсия. Теория и практика изучения трафика рекламных интернет-площадок. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.erej.ru/Articles/2007/Ukolov.pdf>. Дата обращения: 17.11.2019
5. Федотова Л.Н. Двадцатилетие рекламы в современной России: первые итоги // СОЦИС. - 2017. - № 10. - С. 129-136.

УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОМ ПРОДУКЦИИ

А. С. Михальчук, студентка

О. В. Ожогова, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В научной статье рассматриваются особенности управления сбытом продукции, а также повышение эффективности управления сбытом.

Ключевые слова: сбыт, управление сбытом, план продаж, рынок.

Политика сбыта полагает собой определенную работы организации, которая заключается в следовании указанных принципов, нацеленных на перенаправление выбранных товаров в сторону покупателя. Это способствует соблюдению бизнес-концепции предприятия в рамках указанных сбытовых задач. Для её разработки необходимо провести детальный анализ всех условий деятельности предприятия, включая все недостатки и возможности.

Для её разработки необходимо провести детальный анализ всех условий деятельности предприятия, включая все недостатки и возможности.

Грамотная политика сбыта возникает при качественных внутренних и внешних факторах и устойчивом состоянии предприятия при влиянии данных факторов.

Службу реализации можно сформировать различными способами - по виду продукции, географическим регионам, заказчикам или фазам процесса продаж. Не обращая внимания на используемый подход, фирма - продавец должна функционировать согласно имеющимся важным фактам рыночной конъюнктуры. Ряд заказчиков должны получить обслуживание более высокого уровня, чем другие. Необходимо обращать внимание на природу рынка и конкуренцию на нем. На растущем рынке компания должна быть в состоянии нанять и дать знания по продажам для новых продавцов, с целью удовлетворения растущего спроса. На рынке с жесткой конкуренцией можно ставить задачу по реализации не максимально интенсивно, как на рынке, где есть вероятность увеличить долю рынка. Территории должны быть максимально большими в вопросах потенциала продажи и стимулировать хорошую работу продавцов, но достаточно маленькими, чтобы уделять должное внимание для потенциально ключевых заказчиков. Стоит обратить внимание на ряд отличий в компетенции и способностях продавцов, и на данный фактор следует обращать внимание при их найме.

Одной из базовых обязанностей отдела сбыта организации состоит в поддержании сильной связи с существующими и потенциальными покупателями товара или с совокупностью оптовых организаций, ставящих перед собой задачу реализовать данную продукцию. Работа службы сбыта ставит перед собой задачу по реализации товара предприятием.

Перед отделом сбыта имеются ряд задач, а именно:

- рост уровня продаж;
- рост прибыльности;
- рост численности клиентов;
- приложение максимальных усилий к развитию чувства лояльности к данной торговой компании;
- приложение максимальных усилий, позволяющих повысить престиж предприятия.

Основной функцией каждого обособленного агента в вопросах реализации является продвижение на рынок определенного товара, вырабатываемого компанией, предложение своих услуг, вырабатываемых компанией, предложение себя потенциальному партнеру в лице консультанта и представление ему организации в виде максимального надежного партнера по поставке товара.

Управление сбытовой деятельностью – это анализ, планирование, организация и

контроль сбытовой деятельности предприятия с целью удовлетворения потребностей клиентов и получения прибыли. Всякое управление определенным видом деятельности предприятия имеет свою структуру и этапы, придерживаясь которых можно добиться главной цели существования организации.

Отдел не должен функционировать, только решая свои специфические задачи, а обязан ставить задачу по повышению уровня эффективности определенного направления деятельности.

Работа хорошо организованного отдела сбыта является итоговым показателем функционирования всех имеющихся подразделений, связанных с оказанием содействия менеджерам продаж в вопросах решения задач согласно их должностной инструкции, что в итоге отражается на уровне максимальной отдачи.

Управление службой сбыта будет выступать максимально эффективно, при условии ориентации на работников компании и на его клиентов.

Основная предпосылка рыночного успеха состоит в последовательной и одновременной фиксации потребностей внешних клиентов и личных потребностей работников.

Цель управляющего реализацией продукции заключается в учете интересов внешних клиентов и собственных сотрудников и решения их потребностей.

Организация службы сбыта имеет связь с преодолением следующих задач: 1) эффективное распределение функциональных обязанностей работников сбыта; 2) фиксация полномочий и требуемого уровня ответственности в отношении каждого сотрудника; 3) формирование эффективных информационных систем в отношении внутренних и внешних связей.

В итоге, работа службы сбыта ставит перед собой задачу по обеспечению реализации товара организации.

Отдел сбыта товара решает следующие задачи: повысить уровень продаж продукции; рост прибыли компании; рост численности клиентов; повышение уровня лояльности к предлагаемой продукции со стороны клиента и как следствие рост престижа предприятия.

Работа хорошо организованного отдела сбыта является итоговым показателем функционирования всех имеющихся подразделений, связанных с оказанием содействия менеджерам продаж в вопросах решения задач согласно их должностной инструкции, что в итоге отражается на уровне максимальной отдачи.

Управление службой сбыта будет выступать максимально эффективно, при условии ориентации на работников компании и на его клиентов.

Основная предпосылка рыночного успеха состоит в последовательной и одновременной фиксации потребностей внешних клиентов и личных потребностей работников.

Цель управляющего реализацией продукции заключается в учете интересов внешних клиентов и собственных сотрудников и решения их потребностей.

Организация службы сбыта имеет связь с преодолением следующих задач: 1) эффективное распределение функциональных обязанностей работников сбыта; 2) фиксация полномочий и требуемого уровня ответственности в отношении каждого сотрудника; 3) формирование эффективных информационных систем в отношении внутренних и внешних связей.

В итоге, работа службы сбыта ставит перед собой задачу по обеспечению реализации товара организации.

Отдел сбыта товара решает следующие задачи: повысить уровень продаж продукции; рост прибыли компании; рост численности клиентов; повышение уровня лояльности к предлагаемой продукции со стороны клиента и как следствие рост престижа предприятия.

В задаче повышения эффективности сбытовой работы организации требуется разрабатывать и осуществлять мероприятия по стимулированию роста сбыта товара, что автоматически отразится на объемах продаж в большую сторону:

- построение плана по проведению рекламной кампании;
- постройка своей производственной и сбытовой политики согласно имеющимся предпочтениям со стороны, покупателей;
- построение грамотной логистической системы организации;
- реализация итоговой контрольной функции.

Важной характеристикой в вопросе совершенствования сбытовой политики организации считается учет психологических элементов поведенческих моделей потребителей продукции, а также исследование их потребностей и запросов к тем, кто непосредственно реализует данную продукцию или услуги. Исследовав потребности потенциальных клиентов, предприятие ставит задачу по разработке качественно нового подхода к имеющимся условиям сбыта продукции, решив потребности наиболее требовательных клиентов.

Для выгодного улучшения процесса сбыта на предприятии может использоваться продвижение товаров и услуг организации с помощью интернет-сайтов в интернет. Данные сайты используются для продажи товаров и услуг, и они подают перспективные надежды для предприятий.

Для того, чтобы сайт продавал, его надо грамотно разработать и качественно продвигать. Для этого используются такие методы, как SEO-оптимизация сайта, реклама, спонсорские поддержки и т.д.

Второе направление для улучшения эффективного управления сбытом - это улучшение контролирования и составление планов. Для того, чтобы планы были составлены эффективно, имеется последовательность, которая внедряет эти действия в систему управления предприятием (рис.1).



Рисунок 1 - Алгоритм разработки плана продаж

Разработанный алгоритм составления плана продаж, предусматривает участие в данном процессе не только руководителя организации и сотрудников службы сбыта, но и представителей производственного подразделения. Основная задача алгоритма – повышение оперативность и точность планирования, а также создание надежной базы для последующего контроля.

Система планирования, которая возникнет в результате данных действий, может способствовать получению руководством важной информации, определить отрицательные направления и тенденции, которые касаются продаж, а также помогает оперативно реагировать на избавление от негативных факторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Айрапетов О.Р. Тенденции развития сбытовой деятельности на предприятии / О.Р. Айрапетов // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 04. – С. 24-30
2. Березина Е.А. Стимулирование сбыта как источник повышения экономической эффективности деятельности предприятия / Е. А. Березина // МНИЖ. – 2015. – №2-3 (33). – С.16-17.
3. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом / Г. Дж. Болт. – Пер. с англ. – М.: МТ-Пресс, 2011. – 268 с.
4. Борисов Н.А. Организация эффективной сбытовой деятельности предприятия / Н.А. Борисов // Менеджмент в России и за рубежом, 2012. – №5. – С. 23–30.
5. Дыбинская В.В. Сбытовая деятельность компании: роль маркетинга и логистики / В.В. Дыбинская // Логистика сегодня. – 2013. – № 04(58). – С. 232-240.
6. Наумов В.Н. Управление взаимодействием в системе сбыта. Теория, методология, стратегии: монография / В. Н. Наумов. – М.: Политехникасервис, 2016. – 289 с.
7. Осмоловский Н.Р. Сбыт продукции, или как увеличить продажи / Н.Р. Осмоловский. – М.: Феникс, 2018. – 389 с.

УДК 579.26:631.8

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЫРАЩИВАНИЯ ТОМАТОВ СОРТА «ДЕВЧАТА» В ЗАКРЫТОМ ГРУНТЕ

К.В. Никифорова, студентка

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье представлен расчет экономической эффективности выращивания томатов сорта «Девчата» в закрытом грунте с использованием биологически-активного реагента «Фитоп 8,67».

Ключевые слова: бактериальные препараты, тепличное хозяйство, томаты, прибыль, рентабельность.

Томат или помидор (лат.*Solanumlycopersicum*) однолетнее или многолетнее травянистое растение, вид рода Паслён(*Solanum*)семейства Паслёновые(*Solanaceae*). Возделывается как овощная культура. Девчата - сорт растения Томат - включён в Госреестр по Российской Федерации для выращивания в плёночных теплицах и под плёночными укрытиями в ЛПХ. Сорт раннеспелый, салатный. Растение индетерминантное. Лист средней длины, зелёной окраски. Соцветие сложное. Плодоножка с сочленением. Плод сердцевидной формы, средней плотности, гладкий. Окраска незрелого плода светло-зелёная, зрелого - красная. Число гнезд - 2- 3.Масса плода - 75 г. Вкус хороший. Урожайность товарных плодов в плёночных теплицах составила 9,2 кг/кв.м. Для опытов на влияние биологических препаратов был взят Фитоп 8.67. В состав препарата Фитоп 8.67 входят в равных пропорциях 3 штамма сапротрофных бактерий: *Bacillus subtilis* (ВКПМ В 10641), *B. Amylolyquefaciens* (ВКПМ В 10642) , *B. Amylolyquefaciens* (ВКПМ В 10643)[1].Опыт на Томатах проходил в трех повторностях в закрытом грунте (теплице) на территории УПХ «Сад Мичуринцев». Применение препаратов “Фитоп 8.67” осуществлено путем обработки посевного материала.

Тепличный бизнес в России является перспективным направлением, что объясняется растущим спросом на свежие овощи и зелень, модой на здоровое питание, государственным приоритетом развития сельского хозяйства в стране. На сегодняшний день государство все больше концентрирует внимание на развитие отрасли, помогая начинающим и действующим фермерам, выделяя земельные участки по льготным ставкам, субсидируя процентные ставки по кредитам и предоставляя гранты на развитие тепличного хозяйства. Однако главной проблемой, сдерживающей развитие отрасли, остаются высокие тарифы на коммунальное

обеспечение. Российский рынок томатов характеризуется низким уровнем самообеспеченности. В основном томаты поставляются в Россию из-за рубежа. Собственное производство в большинстве своем представляет выращивание помидоров в открытом грунте. Такой подход хотя и позволяет получать помидоры отличного вкусового качества, но не может обеспечить продукцией в межсезонье, покрывая спрос лишь в августе-сентябре. По данным Минсельхоза, межсезонное производство с использованием зимних теплиц составляет менее четверти импортируемого в РФ объема. Статистика Росстата свидетельствует о том, что в последние годы посевные площади под выращивание томатов открытого грунта в товарном секторе (с/х организации, КФХ и ИП) сокращаются[2]. Так с 2011 по 2015 годы они сократились на 5 тыс. гектаров. При этом сборы томатов открытого грунта на фоне сокращения площадей, напротив, постепенно увеличиваются. За аналогичный период сборы в товарном секторе возросли на 23 тыс. тонн. Рост урожайности эксперты связывают с внедрением сельхозпроизводителями капельного полива при выращивании томатов. Томаты сорта «Девчата» будут реализовываться в свежем виде. Продукция соответствует требованиям ГОСТ. В качестве упаковки для свежей продукции применяются прозрачные пластиковые контейнеры объемом 250 мл, позволяющие улучшить товарный вид продукции и упростить транспортировку.

Производство томатов планируется разместить на территории Новосибирской области, в сельском районе, в непосредственной близости от основного рынка сбыта - города Новосибирск. К факторам успеха можно отнести: 1) возможность круглогодичного выращивания томатов благодаря использованию зимних теплиц; 2) рост популярности томатов новых сортов в России; 3) благоприятная конъюнктура рынка (снижение импорта, государственная политика импортозамещения); 4) популяризация экологически чистых продуктов; 5) выгодное местоположение.

Для успешного сбыта продукции требуется грамотная маркетинговая стратегия. Каналами реализации продукции станут: 1) розничные продуктовые магазины с широким ассортиментом продукции; 2) сетевые продуктовые сети; 3) фермерские лавки, которые специализируются на продаже экологически чистых продуктов, произведенных в России; 4) рестораны и кафе, так как черри является ингредиентом салатов и многих блюд, таких как пицца.

Конкурентоспособность обеспечивается за счет высокого качества продукции. На натуральности продукции акцентируется внимание во всех рекламных мероприятиях. При планировании объема продаж следует учитывать производственные мощности, поскольку максимальный объем производства зависит от площади теплиц, сорта томатов и их урожайности[3]. Максимальный объем производства рассчитан, исходя из площади теплиц – 320 кв. м., среднем периоде созревания 70 дней и средней урожайности томатов сорта – 13 кг на 1 кв. м. Урожайность теплицы год составит 20800 кг, а в месяц – около 1734 кг. На этот показатель стоит ориентироваться при планировании объема продаж. Спрос на продукцию ярко выраженной сезонности не имеет. Планируемый объем продаж рассчитывается, исходя из реализации 100% урожая по среднерыночной (оптовой) цене 300 руб./кг. Таким образом, средний размер выручки составит 520 000 рублей в месяц. Выйти на заявленный объем продаж планируется на третий месяц работы.

Финансовый план учитывает все доходы и расходы, горизонт планирования составляет 5 лет. Для запуска производства необходимо рассчитать объем инвестиций. Для этого нужно определиться с затратами на строительство теплицы, приобретение оборудования, приобретение рассады и формирование оборотных средств на покрытие убытков начальных периодов. Требуется привлечение инвестиционных средств в размере 1 600 000 руб. Основная часть требуемых инвестиций приходится на приобретение оборудования – 79%, доля расходов на покупку участка - 13%, а на остальные затраты – 8%. Финансирование планируется за счет собственного капитала.

Чистая приведенная стоимость положительна и равна 1 600 000 рубля, что позволяет говорить об инвестиционной привлекательности. Коэффициент рентабельности инвестиций

составляет 6,4%, внутренняя норма прибыли превышает ставку дисконтирования и равна 5,89. Все эти показатели свидетельствуют об эффективности и инвестиционной привлекательности идеи. Для оценки рисков составляющей необходимо провести анализ внешних и внутренних факторов.

Среди внутренних рисков выделяются: качество продукта, не соответствующее заявленным требованиям и требованиям рынка: необходим постоянный мониторинг качества и выявление отклонений (несоблюдение технологии либо некачественная рассада); ошибки в оценке объемов реализации, что может привести к утилизации продукции, которая относится к категории скоропортящихся товаров. Избежать этого возможно при создании четко отлаженной системы сбыта продукции; ошибки в процессе выращивания продуктов, от которых зависит качество продукции и урожайность. Снизить риск позволит постоянный мониторинг, качественная работа технолога.

К внешним факторам можно отнести: появление на рынке прямых конкурентов - устраняется за счет формирования базы лояльных покупателей в кратчайшие сроки; рост цен на рассаду - решается за счет запаса рентабельности предприятия. По причине системности проблемы не является критичным фактором; наличие разнообразных вредителей, которые способны не только испортить, но и полностью уничтожить урожай. Избежать этого возможно, если обеспечить постоянную защиту от вредителей; климатические условия, которые усложняют процесс выращивания продукции и несут за собой дополнительные расходы (в случае холодной зимы – на утепление помещения, в случае засушливого, жаркого лета – на полив). Этот риск является наиболее специфичным для данного вида бизнеса и почти не подлежит управлению. Единственное, что в таком случае должен делать предприниматель – иметь запас денежных средств, чтобы своевременно среагировать на проблему и устранить ее, прекращение сотрудничества, влекущее за собой финансовые потери (снижение прибыли, рост расходов на поиск новых партнеров и т.д.) Возникновение этой проблемы может произойти по причине ненадлежащего качества продукции, нарушение поставок, появлением конкурента, готового предложить более выгодные условия. Так или иначе, предприниматель всегда должен учитывать этот риск и создавать такие условия сотрудничества, которые были бы выгодны обеим сторонам.

Изменение стоимости денег во времени учтено с помощью метода дисконтирования денежных потоков. Срок окупаемости вложений при первоначальных инвестициях в 1 600 000 рублей составляет 17-18 месяцев. Чистая ежемесячная прибыль при выходе на плановые объемы продаж составит 104 738 рублей. Выйти на плановый объем продаж планируется на четвертый месяц работы. Таким образом, рентабельность продаж томатов, выращенных с использованием активного реагента «Фитоп 8,67» в первый год работы составит 17,8%.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андреев Ю. М. Овощеводство: Учебник для нач. проф. Образования / – 2-е изд., стер – М.: Издательский центр – «Академия», 2013. – 256с.
2. Овощеводство защищенного грунта /Г.И. Тараканов, Н.В. Борисов, В.В. Климов // М.: Колос, 2012. – 303 с.
3. Гудова Е.С., Кабакова О.Г. Проблемы повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных организаций / Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: сб. трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов экономического факультета Новосибирского ГАУ (г. Новосибирск, 10-13 апреля 2018 г.). – Новосиб. гос. аграр. ун-т. – Новосибирск, 2018. С. 65-68.
4. Петров А.Ф., Холдобина Т.В., Матенькова Е.А. Влияние различных форм азотных удобрений на урожайность Томата/Роль аграрной науки в устойчивом развитии сельских территорий//Сборник II Всероссийской (национальной) научной конференции. Новосибирский государственный аграрный университет. ИЦ «Золотой колос» -2017.

5. Петров А.Ф., Шакиров Р.Г. Влияние биопрепаратов и используемого субстрата на урожайность томата в малообъёмных гидропонных установках/ Роль аграрной науки в устойчивом развитии сельских территорий Сборник III Всероссийской (национальной) научной конференции. 2018. С. 145-147.

6. Петров А.Ф., Коваль Ю.И., Листков В.Ю./ Влияние различных форм азотных удобрений на урожайность томата /Петров А.Ф., Коваль Ю.И., Листков В.Ю./ Инновации и продовольственная безопасность. 2019. № 2 (24). С. 145-150.

УДК 33.061.1

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ БАНКА «ВТБ» (ПАО)

Е.Ю. Новоселов, студент

Г.В. Исаева, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассмотрены основные показатели оценки кредитования физических лиц Банка «ВТБ» (ПАО). Проведен анализ выданных кредитов, в разрезе направлений деятельности кредитной организации и целей кредитования; Сделан вывод о структуре выданных кредитов физических лиц коммерческого банка.

Ключевые слова: кредитование физических лиц, кредитный портфель, процентная ставка.

Банк ВТБ (ПАО) предоставляет различные виды кредитов для физических лиц, характеристика которых представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика кредитов физическим лицам Банка ВТБ (ПАО) в 2019 г.

Вид кредита	Срок кредита, лет	Сумма, руб.	Ставка годовых, %
Наличными	от 6 месяцев до 7 лет	от 100000 до 5 000 000	от 10,90
Рефинансирование	от 6 месяцев до 7 лет	от 100 000 до 5 000 000	от 10,90
Ипотечный бонус	5 лет	от 400 000 до 3 000 000	от 13,5
Кредит наличными для неработающих пенсионеров	от 6 месяцев до 3 лет	от 100 000 до 500 000	от 12,20
Кредит наличными для военных неработающих пенсионеров	от 6 месяцев 5 лет	от 100 000 до 800 000	от 12,20
Рефинансирование для неработающих пенсионеров	от 6 месяцев до 3 лет	от 100 000 до 500 000	от 12,20
Рефинансирование для военных неработающих пенсионеров	от 6 месяцев 5 лет	от 100 000 до 800 000	от 12,20
Покупка нового автомобиля	до 7 лет	до 7000000	от 3,50
Покупка автомобиля с пробегом у частных лиц	до 5 лет	до 3000000	от 8,00
Покупка автомобиля с пробегом в автосалоне	до 5 лет	до 5000000	от 2,5
Ипотека для вторичного жилья	до 30 лет	до 60000000	от 8,4

На основании данных представленных в таблице 1, можно сделать вывод, что

процентные ставки по кредитам зависят от срока и суммы кредита.

Так при оформлении кредита наличными следует помнить, что при сумме кредита:

- от 100000 руб. до 399999 руб. ставки для зарплатных клиентов составят от 11,9 до 18,2% при базовых ставках от 13,2 до 19,2%;
- от 400000 до 999999 руб. ставки для зарплатных клиентов составят от 10,9 до 16,2% при базовых ставках от 12,2 до 17,2%;
- более 1000000 руб. ставки для зарплатных клиентов составят от 10,9 до 12,2% при базовых ставках от 11,2 до 12,2%.

Группа продолжила улучшать условия кредитования населения, продвигать новые продукты, принимать участие в программах государственного антикризисного поддержания розничного кредитования населения, чутко реагируя на изменения условий в кредитной среде, продолжая работу по привлечению стратегического сегмента клиентов.

Ключевыми драйверами роста розничного кредитного Группы стали ипотечное кредитование (+32% прирост год к году), потребительское кредитование (без учета данных по Почта Банку на 01.01.2018 и 31.12.2018: +28% год).

Структура предоставленных физическим лицам кредитов по видам Банка ВТБ (ПАО) представлена в таблице 2 и на рисунке 1.

Таблица 2 – Структура предоставленных физическим лицам кредитов по видам Банка ВТБ (ПАО) в 2016-2019 гг. (по состоянию на начало года)

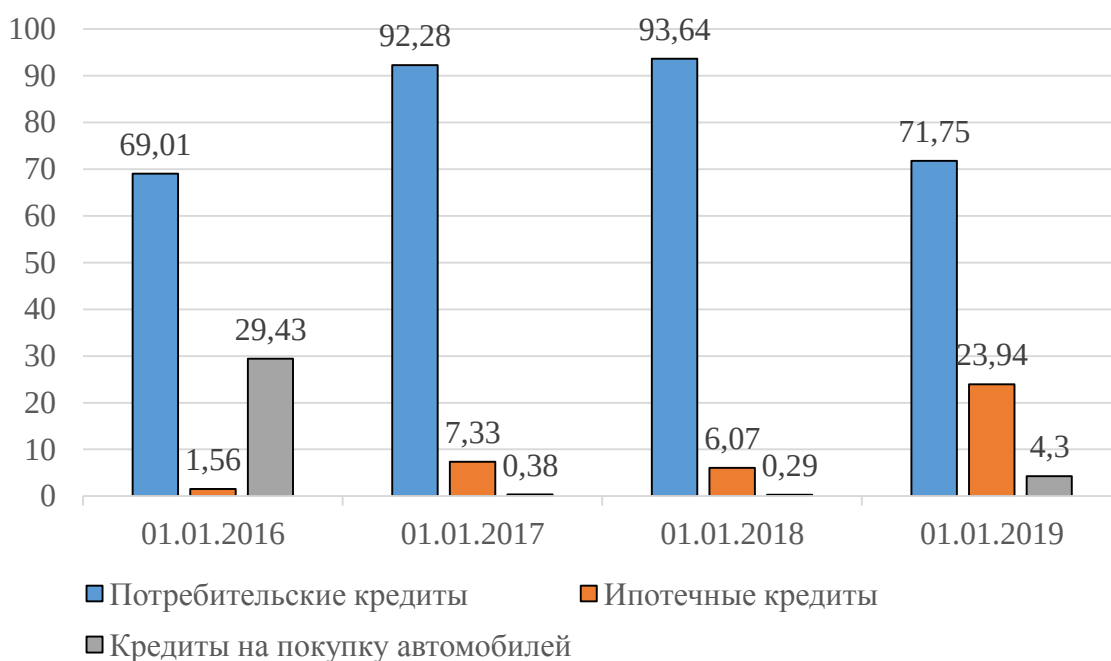
Показатель	Сумма, тыс. руб.				Удельный вес, %			
	на 01.01. 2016 г.	на 01.01. 2017 г.	на 01.01. 2018 г.	на 01.01. 2019 г.	на 01.01. 2016 г.	на 01.01. 2017 г.	на 01.01. 2018 г.	на 01.01. 2019 г.
Потребительские кредиты	122726	212906577	245794280	1882114128	69,01	92,28	93,64	71,75
Ипотечные кредиты	2766	16920920	15925610	628041448	1,56	7,33	6,07	23,94
Кредиты на покупку автомобилей	52339	870075	753533	112849165	29,43	0,38	0,29	4,30
Прочие размещенные средства	0	20520	4855	35940	0,00	0,01	0,00	0,00
Итого	177831	230718092	262478278	2623040681	100	100	100	100

По данным, представленным в таблице 9 и на рисунке 2, можно сделать следующие выводы. Структура кредитного портфеля банка за три года существенно изменилась. Так растет доля кредитования физических лиц до 24,27 % на начало 2019 г., что связано с реорганизацией в начале 2018 г. При этом на 14,2 процентных пункта за 2018 г. снизилась доля кредитов юридическим лицам.

Таким образом, основную долю в кредитах, предоставленных физическим лицам, занимают потребительские кредиты, доля которых на 01.01.2018 г. составляла 93,64%. За 2018 г. доля потребительских кредитов сократилась на 21,89 п.п.

Следует отметить рост доли ипотечных кредитов. Если на 01.01.2016 г. доля ипотечных кредитов составляла чуть больше полутора процентов, то на начало 2019 г. – уже больше 23,94 %.

Из-за нестабильности рынка автомобилей доля автокредитования остаётся незначительной, хотя постепенно растет.



Доля прочих размещенных средств незначительна и на графике не отражается

Рисунок 1 – Динамика структуры предоставленных физическим лицам кредитов по видам Банка ВТБ (ПАО) в 2016-2019 гг. (по состоянию на начало года)

Рассмотрим структуру кредитного портфеля по виду заемщиков Банка ВТБ (ПАО) в 2016-2019гг. (по состоянию на начало года) в таблице 3 и на рисунке 2.

Таблица 3 – Структура кредитного портфеля по виду заемщиков Банка ВТБ (ПАО) в 2016-2019 гг. (по состоянию на начало года)

Наименование показателя	01.01.2016		01.01.2017		01.01.2018		01.01.2019	
	сумма, млн руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %
Всего	6697212	100,00	6653588	100,00	6866376	100	10807225	100,00
Кредиты кредитным организациям	1381314	20,63	938325	14,10	861945	12,55	681938	6,31
Кредиты юридическим лицам	5315720	79,37	5484545	82,43	5741952	83,62	7502246	69,42
Кредиты физическим лицам	178	0,00	230718	3,47	262479	3,83	2623041	24,27

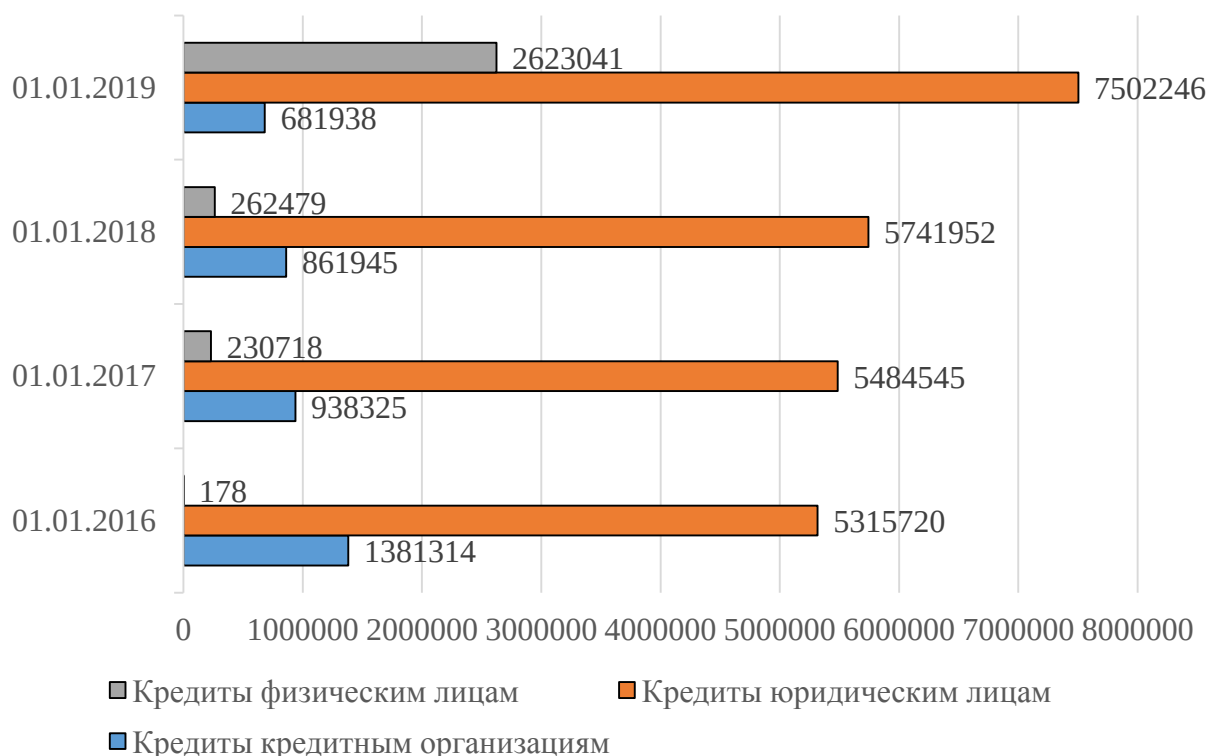


Рисунок 2 – Динамика кредитного портфеля по виду заемщиков Банка ВТБ (ПАО) в 2016-2019 гг. (по состоянию на начало года)

По данным, представленным в таблице 3 и на рисунке 2, можно сделать следующие выводы. Структура кредитного портфеля банка за три года существенно изменилась. Так растет доля кредитования физических лиц до 24,27 % на начало 2019 г., что связано с реорганизацией в начале 2018 г. При этом на 14,2 процентных пункта за 2018 г. снизилась доля кредитов юридическим лицам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банк «ВТБ» (ПАО) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vtb.ru/> (дата обращения 16.12.2019).
2. Годовая финансовая (бухгалтерская) отчетность Банка «ВТБ» (ПАО) за 2014-2018 годы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ar2018.vtb.ru/pdf/financial-report/ru/financial-report-full.pdf> (дата обращения 16.12.2019).

УДК 33.061.1

ПОНЯТИЕ И МЕХАНИЗМ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Е.Ю. Новоселов, студент

Г.В. Исаева, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье представлены различные трактовки понятия «кредит» различными авторами, в том числе автором статьи. А также рассмотрен механизм кредитования физических лиц, составленный автором. Разработанный механизм дает возможность своевременно производить оценку кредитоспособности клиента и в зависимости от ее результатов принимать решения о выдаче кредитов. Данный механизм дает возможность осуществлять эффективную работу над снижением величины просроченной задолженности, тем самым повышать уровень конкурентоспособности Банка

«ВТБ» (ПАО).

Ключевые слова: кредитование юридических лиц, просроченная задолженность, механизм кредитования, кредитоспособность заемщика.

В законодательстве Российской Федерации, несмотря на активное развитие банковского сектора и банковской системы, развитие нормативно-правовой базы, законодательно не закреплено понятие «кредитования физических лиц», хотя понятие «потребительского кредита» впервые было закреплено в письме Банка России от 05.05.2008 г. №52-Т «О «Памятке заемщика по потребительскому кредиту». В данном случае «потребительский кредит – это кредит, который предоставляет банк физическому лицу на приобретение товаров (работ или услуг) для личных, бытовых или иных непроизводственных нужд».

Следует отметить, что отсутствует единый подход к понятию кредита для физических лиц и в экономической литературе. На основе трактовок различных авторов, представленных в таблице 1, можно сделать основной вывод: банковское кредитование физических лиц, с одной стороны, это кредитование на определенные цели (покупка товаров, работ, услуг, кредит на образование, удовлетворение различных нужд физического лица); с другой стороны кредитование физических лиц – это кредитование на различные цели, не связанные с предпринимательскими нуждами.

Таблица 1 – Подходы к определению понятия «банковский кредит» для физических лиц [28]

Автор	Определение
Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П.	«...кредиты, которые предоставляются потребителям (физическим лицам) в целях приобретения товаров (услуг, работ) для семейных, личных и других нужд, не связанных с ведением предпринимательской деятельности»
Каврук Е.С.	«...предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера (плата за обучение, медицинское обслуживание и т. п.)»
Коробова Г.Г.	«...любые виды ссуд, предоставляемые населению, в том числе ссуды на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные ссуды, ссуды на неотложные нужды и т. д».
Немировская Е.А.	«...кредиты физическим лицам на потребительские цели, на образование, развитие бизнеса и другие инвестиционные цели»
Сарнаков И.В.	«...разновидность банковских кредитов целевого характера, которые предоставляются физическим лицам на различные потребительские цели»
Сидоров В.В.	«...процесс предоставления ссудных средств физическим лицам (потребителям) для удовлетворения своих потребностей (приобретение товаров, оплату услуг и т.д.), не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности»

В целом, можно сделать вывод, что кредит физическим лицам – это экономические отношения, по поводу предоставления временно свободных денежных средств на условиях возвратности, срочности и платности на различные цели, не связанные с осуществлением предпринимательской деятельности.

В целом, можно выделить черты банковского кредита, предоставляемого физическим лицам, а именно:

- 1) заемщик – только физическое лицо;

2) цель получения кредита связана с покупкой товаров, работ и услуг для потребления, а не для ведения бизнеса.

Кредитование – это финансовые взаимоотношения, в которых одна сторона – кредитор, предоставляет во временное пользование ссуду в денежной или натуральной форме, а вторая сторона – заемщик, пользуется предоставленной ссудой на условиях возвратности и платности.

Таким образом, основными принципами кредитования являются возвратность, срочность и платность.

Механизм кредитования физических лиц состоит из нескольких этапов, представленные на рисунке 1.

1. Рассмотрение заявки (заявления) клиента о выдаче кредита.
2. Оценка кредитоспособности заемщика – физического лица.
3. Принятие уполномоченными лицами и органами банка положительного или отрицательного решения о выдаче кредита.
4. Подготовка и заключение кредитного договора.
5. Выдача кредита, его сопровождение, возврат (погашение), а также контроль на всех этапах.

На первом этапе клиент обращается в банк. Сотрудник банка предоставляет ему всю необходимую информацию по кредиту: сроки, процентную ставку, полную стоимость кредита, пени и т.д.

На следующем этапе кредитный инспектор выясняет у клиента цели, на которые получается кредит, информирует его о порядке и условиях предоставления кредита, сообщает список документов, которые необходимы для определения кредитоспособности клиента в юридическом смысле, т.е. правоспособен ли клиент подписывать кредитный договор, а также имеются ли у него экономические предпосылки (имущество, доходы), необходимые для выполнения условий данного договора.

Заключению кредитного договора предшествует анализ кредитоспособности клиента, который способствует выявлению факторов риска, способных привести к непогашению выданного клиенту кредита в установленный договором срок.

Срок рассмотрения заявки о предоставлении кредита зависит от вида и суммы кредита, однако он не должен превышать по кредитам на неотложные нужды 15 календарных дней с момента предоставления клиентом банку полного пакета документов, а по кредитам на покупку недвижимости – одного месяца.

На третьем этапе кредитным инспектором регистрируется заявление клиента.

С удостоверения личности (паспорта или иного документа), а также с других документов, которые необходимо вернуть клиенту, делаются ксерокопии. Кредитный инспектор составляет перечень полученных от клиента документов и их копий. Далее инспектор проверяет полученные от клиента документы и сведения, указанные в них, а также определяет платежеспособность клиента и максимально возможную сумму кредита.

При этом отметим, что при рассмотрении заявки на получение кредита заемщику имеется несколько важных моментов, которые требуют особого внимания:

1. Наличие постоянного места жительства, а также непрерывность занятости.
2. Предоставленная в банк информация должна быть непротиворечивой, т.е. все данные, которые содержатся в заявке должны согласоваться между собой.
3. Законность цели получения кредита.
4. Наличие хорошей кредитной истории, которая свидетельствует о присутствии у клиента необходимых навыков управления денежными средствами.
5. Благоприятные перспективы продолжения работы.

В том случае, если один или два пункта заявки на кредит покажутся кредитному инспектору слабыми, принять решение о выдаче кредита ему будет достаточно трудно, зачастую инспекторы вынуждены полагаться на свою интуицию.

После осуществления кредитным инспектором проверки представленного клиентом

пакета документов данные документы направляются в юридическую службу и службу безопасности банка.

На четвертом этапе юридическая служба банка проводит анализ представленных документов с точки зрения их соответствия законодательству и правильности их оформления.

В свою очередь, служба безопасности банка проверяет данные удостоверения личности (паспорта или иного документа), места жительства, работы заемщика, а также иных указанных в анкете сведений.

На основании полученных в результате проведенного анализа результатов данные службы составляют письменные заключения, которые затем поступают в кредитное подразделение банка.

Принятие решения о возможности приема ценных бумаг в качестве обеспечения по кредитному договору осуществляется отделом ценных бумаг банка. По результатам проведенной оценки специалистами отдела ценных бумаг составляется экспертное заключение, которое также направляется в кредитное подразделение банка.

На последнем этапе после завершения указанных действий кредитный инспектор оформляет письменное заключение о целесообразности выдачи кредита (или отказа в выдаче), а также согласует с заемщиком условия предоставления кредита. Данное письменное заключение кредитного инспектора, подписанное руководителем кредитного подразделения банка, а также заключения иных служб банка прилагаются к пакету документов заемщика.

Таким образом, кредитование физических лиц включает несколько этапов. На первом этапе клиент, обратившийся в банк за получением кредита, получает необходимую информацию по условиям кредитования, обеспечения и возврата кредита. На втором этапе кредитный инспектор ведет переговоры с клиентом для выяснения цели, на которую испрашивается кредит, разъясняет ему условия и порядок предоставления кредита, знакомит с перечнем документов, необходимых для получения кредита в целях определения кредитоспособности клиента. На третьем этапе заявление клиента регистрируется кредитным инспектором, который производит проверку предоставленных клиентом документов и сведений, указанных в документах и анкете, и определяет платежеспособность клиента и максимально возможный размер кредита. На четвертом этапе юридическая служба анализирует представленные документы с точки зрения правильности оформления и соответствия действующему законодательству, а служба безопасности проводит проверку паспортных данных (данных удостоверения личности), места жительства, места работы заемщика и сведений, указанных в анкете; на основании результатов проверки и анализа документов юридическая служба и служба безопасности составляют письменные заключения, которые передаются в кредитное подразделение. На заключительном этапе кредитный инспектор составляет письменное заключение о целесообразности выдачи кредита (отказа, в выдаче) и согласовывает с заемщиком условия предоставления кредита. Правовое регулирование отношений по кредитному договору осуществляется первой и второй частями Гражданского кодекса РФ (ГК РФ), законодательными актами Российской Федерации, приказами Банка России и другими законодательными и нормативными актами. Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» № 353-ФЗ содержит правила, по которым кредитные и некредитные финансовые организации предоставляют кредиты и займы гражданам для целей, не связанных с предпринимательской деятельностью.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О потребительском кредите (займе): Федеральный закон Российской Федерации от 21 декабря 2013 г. №353-ФЗ.
2. Боровкова В.А. Банки и банковское дело / В.А. Боровкова; под ред. В.А. Боровковой. – М.: Юрайт, 2016. – 390 с.
УДК: 633.19/633.17

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

С.В. Новосельцева, студентка

А.И. Петрова, студентка

И.А. Севастеева, канд. экон. наук

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Финансовым результатом предприятия, является прибыль или убыток. Показатели финансовых результатов характеризуют эффективность хозяйствования предприятия. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческой деятельности.

Ключевые слова: информация, финансовый результат, организация.

В настоящее время в условиях высокой конкуренции важным показателем эффективной деятельности организации, как и любого хозяйствующего субъекта финансовой, производственной, инвестиционной и иной сферы деятельности является финансовый результат. Все участники рыночных отношений – собственники, акционеры, инвесторы, банки, аудиторы, покупатели и поставщики, рекламные агентства и страховые компании – заинтересованы в получении подробной информации о финансовом состоянии организации, которое, можно определить, рассмотрев финансовые результаты организации.

Рассмотрим понятие финансовых результатов по мнению разных авторов.

Абдукаримов И.Т. пишет, что финансовый результат – это итог работы предприятия, выражающийся в сумме прибыли [1, с. 77].

Сигидов Ю.И. пишет, что под финансовым результатом понимается разница между доходами и расходами коммерческой организации за определенный период [2, с. 14].

Финансовый результат – объективная и превращенная хозяйственной практикой форма существования прибавочной стоимости. Эта форма основана на сопоставлении как денежных, так и неденежных поступлений и платежей. При этом не все денежные поступления и денежные платежи формируют финансовый результат [4, с. 28].

По мнению Чернышевой Ю.Г. Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности [4, с. 341].

Анциферова И.В. пишет, что финансовый результат представляет собой разницу при сравнении сумм доходов и расходов организации [1, с. 436].

Из вышесказанного можно выделить основную мысль, что финансовый результат деятельности организации определяется, как разность между доходами и расходами. Рассмотрим подробнее что можно считать доходами, а что расходами организации.

В процессе своей деятельности организация получает доходы из разных источников, они имеют различную форму, а также используются на различные цели.

Согласно, Положению по бухгалтерскому учету (ПБУ №9/99) доходам дается следующее определение: «Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)».

В зависимости от сферы деятельности доходы подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

К доходам от обычных видов деятельности, считается выручка от продажи продукции, товаров, поступление за оказанные работы или услуги. Любые поступления связанные с основной деятельностью организации.

Доходы, получаемые организацией от предоставления за плату во временное пользование своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к прочим доходам [3, с. 22].

Рассмотрев понятие доходы организации и на какие виды они делятся рассмотрим понятие расходы организации.

Расходы организации подразделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, а также с выполнением работ и оказанием услуг, также считаются возмещения стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, осуществляемых в виде амортизационных отчислений. [3, с. 41]

При формировании расходов традиционно их группируют на:

1. Материальные затраты.
2. Затраты на оплату труда.
3. Отчисления на социальные нужды.
4. Амортизация.
5. Прочие затраты.

В формировании финансового результата организации участвуют доходы и расходы, удовлетворяющие этим критериям.

Следовательно, финансовый результат организации, это финансовый результат от продажи продукции, товаров, поступлений за оказанные работы и услуги и прочих доходов, а также расходов организации.

Финансовый результат – это итог деятельности организации, выраженный в сумме прибыли (убытка). Превышение доходов над расходами формирует финансовый результат в виде прибыли, а превышение расходов над доходами – убыток.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абдукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 214 с.
2. Баженов Ю.К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: учеб. пособие / Ю.К. Баженов, Г.Г. Иванов. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018. – 95 с.
3. Сигидов Ю.И. Развитие методики бухгалтерского учета финансовых результатов сельскохозяйственных организаций: монография / Ю.И. Сигидов, Г.Н. Ясенко – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 118 с.
4. Чернышева Ю. Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): учебник / Ю.Г. Чернышева. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 421 с.

УДК 631.18/674.18

КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

С.В. Новосельцева, студентка

А.И. Петрова, студентка

И.А. Севастеева, канд. экон. наук

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой, инвестиционной.

Ключевые слова: финансовые результаты, доход, рентабельность, прибыль.

Главной задачей современного этапа развития экономики является овладение предпринимателями и руководителями эффективными методами управления, организации

производства и реализации продукции или предоставления услуг, при помощи которых можно получить наибольшую прибыль. Доходность предприятия является важнейшим показателем его развития, поскольку при отсутствии стратегических направлений развития и надлежащего уровня прибыльности предприятия могут постепенно терять ликвидность и, в конце концов, обанкротиться, а рост доходности означает увеличение потенциальных возможностей предприятия, повышение степени его деловой активности [1, с. 92].

В свою очередь, услуги предприятий туристической отрасли имеют собственные отличительные черты от других общественно значимых услуг. А именно:

- 1) услуга имеет индивидуальный характер;
- 2) эффект от предоставления услуги (удовольствие от оздоровления и отдыха) прямо не связано с величиной расходов туриста;
- 3) все лечебные курорты находятся в специальных местностях, отличаются определенным набором ландшафтно-климатических условий и гидроминеральных ресурсов, поэтому имеет место зависимость процесса предоставления услуги от местных природно-климатических условий;
- 4) на рынок услуг туризма предварительно «выносятся» не сами услуги, а только информация о тех услугах, которые могут быть произведены;
- 5) туристско-оздоровительные услуги относятся к категории наиболее дорогих, поэтому основанные на применении ценных природных лечебных ресурсов, и это требует сложного бальнеотехнического хозяйства и медицинской техники;
- 6) наблюдается значительное влияние фактора сезонности [2, с. 54].

Специфической особенностью деятельности туристических предприятий является фактор сезонности. Сокращение сезона приводит к тому, что в поисках доходности субъекты туристического рынка именно на этот период устанавливают наиболее высокие цены, что, в свою очередь, сдерживает рост потока туристов. Сезонная работа может негативно сказываться на качестве обслуживания: периодические нагрузки работников приводят к снижению их квалификации, а неравномерная загрузка помещений вызывает незапланированный физический и моральный износ материальной базы.

Увеличение продолжительности курортного сезона – важная предпосылка повышения качества обслуживания и рост доходов туристического предприятия. Экономические факторы внешней среды частично проявляют себя через субъектов рынка, от поведения которых зависит степень проявления и последствия их влияния [3, с. 67].

Формирование доходности туристических предприятий напрямую зависит от показателей благосостояния населения и финансово-экономического роста в стране, если они ухудшаются – снижается и доходность туристических предприятий.

Основными способами увеличения прибыли в долгосрочном периоде могут быть следующие:

- 1) Действия, направленные на увеличение доли рынка в существующих сегментах, такими действиями могут быть создание дополнительных свойств для продукции, изготавливаемой повышения качества обслуживания покупателей, устранение конкурента.
- 2) Действия, направленные на выработку новой конкурентной стратегии.
- 3) Проникновение в новые сегменты рынка [1, с. 19].

Важное место среди способов увеличения прибыли любого предприятия является эффективное управление его доходностью, что представляет собой процесс планирования поступлений и использования денежных ресурсов, установление оптимальных соотношений в распределении доходов предприятий. В условиях конкуренции совершенствования процесса формирования прибыли на макроуровне осуществляется непрерывно.

Доходность туристического предприятия является индивидуальным показателем, который включает в себя ряд экономических понятий и характеризуется большим количеством внешних и внутренних факторов.

В основе доходности лежит величина прибыли, размер которого в соотношении с затратами предприятия свидетельствует о результативности его деятельности, а именно

рентабельность [2, с. 68].

Для повышения доходности и увеличения объемов реализации руководители предприятия должны принимать продуманные управленческие решения, исходя из особенностей основных условий ее формирования, а именно на этапе преодоления предельной границы безубыточности, этапе получения прибыли и этапе его роста.

Таким образом, прибыльность деятельности предприятия является результатом использования соответствующей модели бизнеса. Поэтому для успешного функционирования каждое предприятие имеет не только обеспечивать получение прибыли, но и одновременно выполнять по меньшей мере две функции: обеспечивать платежеспособность предприятия за счет эффективной текущей деятельности и повышать потенциал предприятия за счет обновления технологии, производственных мощностей, продукции, то есть развивать предпринимательство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Финансовый менеджмент: Учебник. – 4-е изд. / под ред. Г.Б. Поляка. – М.: Юрайт, 2016. – 456с
- Гончаренко А. М. Совершенствование методики бюджетирования расходов туристического предприятия / А. Н. Гончаренко // Эффективная экономика. Научное специализированное издание. – 2017. – №4. – С. 18-22.
2. Сорокина А.С. Анализ себестоимости туристского продукта и пути ее снижения // туристический менеджмент. – 2016. – №9. – С. 36-39.
3. Экономика предприятия: Учебник / под ред. Аксенова А.П. – М.: КноРус, 2015. – 352с.

УДК: 336.7

ЗАРУБЕЖНЫЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

О. Н. Пискова, студентка

Е.А. Жуковская, старший преподаватель

Е. В. Дамм, канд. экон. наук, старший преподаватель

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В разных странах, в зависимости от финансового и экономического состояния страны, а также экономической модели государства, используется большое количество различных методик. Для развитых стран, как правило, существуют свои собственные, разработанные модели.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, коммерческий банк, анализ, аналитические показатели, оценка.

В современной практике зарубежных кредитных организаций разработано большое количество различных методик оценки и анализа финансовой устойчивости, которые описывают деятельность коммерческих банков, а также решают различного рода задачи, стоящие перед ними. Классифицировать их, в зависимости от целей и субъектов, можно следующим образом:

- рейтинговые системы оценки коммерческих банков;
- оценка кредитных рейтингов коммерческих банков со стороны партнеров;
- анализ финансовой устойчивости банков его потенциальными иностранными инвесторами и кредиторами;
- анализ инвестиционного состояния банка с целью выявления потенциала к росту рыночной стоимости этого банка;
- экспресс-анализ качества банка его клиентами (в части уровня обслуживания, устойчивости, надежности, сервиса).

Классическая же модель анализа финансовой устойчивости коммерческого банка состоит из следующих критериев:

- критерии, индикаторы и показатели оценки;
- комплекс аналитических процедур, применяемые в ходе оценки;
- методический аппарат и инструментарий оценки отдельных элементов, в совокупности определяющие финансовое состояние банка;
- принципы типологизации банков и типологические признаки по каждой группе;
- анализ достоверности оценки финансовой устойчивости банка.

Как правило, вышеуказанные элементы используются в большей части аналитических моделей, однако, если рассматривать содержание этих моделей, то между собой они существенно различаются: идет либо оценка отдельных элементов финансовой устойчивости, либо оценка финансовых рисков со стороны коммерческого банка. И если в рамках первого подхода устойчивости коммерческого банка рассчитывается исходя из таких показателей, как уровень ликвидности банка, доходности, качество активов, достаточность капитала/резервов и эффективность менеджмента кредитной организации, то в рамках второго подхода идет анализ степени влияния разного рода рисков банка на качество менеджмента в кредитной организации, по итогам которого и определяется степень надежности, а также устойчивости коммерческого банка. При этом, при обоих подходах группы показателей рассматриваются как критерии оценки, различие же заключается в их наборе и содержании.

Таким образом, базируясь на особенностях формирования сводной оценки, выделяются следующие модели оценки финансовой устойчивости кредитных организаций: экспертная, рейтинговая и смешанная. Также, в зависимости от способа исследования финансовой устойчивости коммерческих банков, можно выделить и такие группы моделей, как статистические и аналитические.

Не смотря на обильное разнообразие различного рода методик оценки финансовой устойчивости коммерческих банков, в каждой из них, как правило, на первый план выходит обязательный анализ показателей оценки активов/капитала/ликвидности/доходности, а большинство методик содержит оценку качества управления. Данные аналитические показатели крайне важны при оценке финансовой устойчивости и надежности и активно используются как во внутрибанковских оценках, так и применяются в методиках различных рейтинговых агентств.

Основываясь на вышеуказанных данных, основные методики анализа оценки финансовой устойчивости и надежности кредитных организаций в зарубежной практике можно выделить следующим образом:

- коэффициентный анализ, в рамках которого используются подходы BAKIS (Германия) и BankMonitoringScreens (BMS) (США). В таких моделях в первую очередь определяются сначала возможные отклонения в деятельности коммерческого банка, за счет чего обеспечивается комплексность и полнота анализа, базирующиеся на сравнении фактических значений показателей на рекомендованные, либо на среднее значение среди рассматриваемой группы банков;

- рейтинговые системы оценки финансовой устойчивости и надежности коммерческих банков, сформированные надзорными органами по стандартным моделям оценки. При этом, сами по себе рейтинговые системы можно условно разделить на внутренние (внутри страны/субъекта) и внешние (дистанционные);

- комплексные системы оценки Великобритании и Нидерландов, основой для которых служат индексные и экспертные оценки рисков для кредитных организаций;

- статистические модели, служащие для анализа вероятности банкротства коммерческих банков, а также расчете убытков. Это такие методики оценки, как SEER Rating, SEER RiskRank, BankCalculator — OCC и SCOR используемые в США, а также SAABA, которая применяется преимущественно во Франции.

- макропруденциальный анализ, в составе которого системы, подобные

стресстестированию, базирующемся на сценарном анализе, анализе чувствительности портфеля, а также методе расчета максимально возможных потерь.

Помимо вышеперечисленных систем оценки финансовой устойчивости и надежности кредитных организаций, комплексные рейтинговые системы также включают в себя возможность выявить необходимость вмешательства менеджмента банка и органов надзора за деятельностью банка (CAMELS), необходимость и вероятность поддержки банка для предотвращения дефолта (методики агентств Fitch, Standard&Poor's, Moody'sInvestorsService); оценивают влияние корпоративного управления на рейтинг кредитной и финансовой устойчивости банка (Moody'sInvestorsService); совершенствуют оценки в направлении гибкой корректировки значимости факторов (Fitch) и их оперативности (Standard&Poor's) [2].

Модель CAMELS является самой известной в мире моделью анализа финансовой устойчивости и надежности кредитных организаций, она была разработана и активно используется надзорными органами США. В её основе лежит оценка эффективности деятельности кредитной организации путем определения группы следующих показателей:

- C – достаточность капитала (capitaladequacy);
- A – качество активов (assetquality);
- M – качество менеджмента (management);
- E – доходность (earnings);
- L – ликвидность (liquidity);
- S – чувствительность к риску (sensitivitytorisk).

Каждый из показателей оценивается по определенной шкале баллов, а итоговая комплексная оценка показывает возможные отклонения и недостатки в результате деятельности кредитной организации, а также необходимость вмешательства надзорных органов.

Однако, не только преимущественно рейтинговые агентства и надзорные органы производят оценку финансовой устойчивости. В некоторых странах Центральные Банки имеют свои рейтинговые системы для оценки финансовой устойчивости и надежности кредитных организаций, которые, в том числе, носят обязательный, либо рекомендованный характер к использованию. В качестве примера можно привести методику RATE, используемая в целях надзора Английским Банком. Методика включает в себя оценку следующих показателей:

- риски (RiskAssessment);
- инструменты надзора (Tools);
- эффективность использования инструментов надзора (Evaluation);

Итогом определения финансового состояния коммерческих банков посредством данной методики, является результат, целью которого служит определение необходимости контроля со стороны Банка Англии, а также выбор мер для корректировки сложившейся в банке ситуации.

В целом можно сказать, что не смотря на всю важность вышеперечисленных систем анализу финансовой устойчивости и надежности организации, набор заранее заданных стандартных показателей, недостаточно позволяет оценивать деятельность коммерческого банка с точки зрения обеспечения финансовой устойчивости. В современных нестабильных экономических условиях как в отдельных странах, так и в целом в мире, банки вынуждены вести свою деятельность в нестабильных и неопределенных условиях, максимально быстро реагировать на различного рода изменения прежде всего в сфере их деятельности, однако, большинство методик как авторского происхождения, так и со стороны различного рода надзорных органов, эту необходимость не учитывают. Помимо того, со стороны отдельных банков может происходить постоянная корректировка приоритетности как отдельного рода показателей, так и банковских операций. Внутрибанковский менеджмент также требует для себя и постоянного контроля в том, насколько показатели эффективности деятельности коммерческого банка, соответствуют внешним и внутренним критериям финансовой

устойчивости и надежности. Можно предположить, что для более эффективной и справедливой оценки деятельности коммерческих банков, перечень показателей в сфере анализа и контроля должен быть направлен на предоставление информации в части возможного управления устойчивостью, с ориентиром на процесс принятия решений в стремительно изменяющихся целях в экономический, политической и банковской сфере, а также обстоятельствам к их достижению.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Banks: proposals to change the methodology for credit ratings. URL: http://www.standardandpoors.ru/_Images/Pdfs/6634.pdf (дата обращения 27.09.2019);
2. Зарубежные методические подходы, применяемые для оценки финансовой устойчивости региональной банковской системы. URL: <https://zarubezhnye-metodicheskiepodhody-primenyaemye-dlya-otsenki-finansovoy-ustoychivosti-regionalnoy-bankovskoy-sistem-y.pdf> (дата обращения 27.09.2019);
3. Обзор зарубежных методик оценки состояния кредитной организации. URL: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1482774465> (дата обращения 27.09.2019).

УДК: 336.7

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

О. Н. Пискова, студентка

Е.А. Жуковская, старший преподаватель

Е. В. Дамм, канд. экон. наук, старший преподаватель

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В современных экономических условиях для любой страны крайне существенное влияние оказывает банковская система внутри страны. Т. е. важна как банковская система в целом, так и каждое отдельно взятое банковское учреждение, ключевую роль для которого играет его финансовое состояние.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, факторы, коммерческий банк, надежность.

Максимизация полученных доходов от операций, а также минимизация рисков возможных потерь и банкротства – цель деятельности коммерческих банков. Иными словами, банковская деятельность – предпринимательская деятельность, которая имеет свою специфику и отличительные черты, присущие только ей. Таким образом сущность финансового состояния банка можно рассматривать как с позиции предприятия, так и с позиции банка как специфического субъекта предпринимательской деятельности.

Различные авторы рассматривают понятие «Финансовой устойчивости» по-разному. Так, если для расшифровки данного понятия воспользоваться популярным словарем «Википедия», то он определяет финансовую устойчивость, как «составную часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени» [3], что в значительной мере и характеризует финансовую независимость организации. При этом, в число финансовых потоков входят не только собственные средства организации, но и заемные средства.

Если рассматривать финансовую устойчивость в длительном промежутке времени, то её можно охарактеризовать показателем платежеспособности организации, при этом, в отличие от кредитоспособности, финансовая устойчивость является очень важным показателем не для внешних, а для внутренних финансовых служб.

Что касается непосредственно авторских работ, то согласно утверждению Помориной М. А.: «Понятие финансовой устойчивости банка характеризует его способность к

безубыточной деятельности при условии своевременного выполнения всех взятых на банк обязательств и выполнения всех регулирующих требований на рассматриваемом временном горизонте» [2].

Леонтьев А. Б. в своей статье «Теоретические основы финансовой устойчивости банковской системы» исходит из того, что финансовая устойчивость должна быть рассмотрена, как статичное состояние банка в определенный момент его деятельности, так и в процессе его движения [1].

Финансовая устойчивость банка является главным условием стабильного функционирования банка. Формируется она под влиянием различных внешних и внутренних факторов и оценивается как с помощью отдельных показателей (представленных в том числе на сайте ЦБ РФ), так и с помощью рейтинговых оценок деятельности банков.

Что касается надежности банка, то рассматривая самое широкое значение этого понятия можно сказать, что это способность банка обеспечить абсолютную и безусловную сохранность денежных средств своих клиентов, а также способность полного выполнения всех своих обязательств. Если понятие обобщить, то можно сказать, что надежный банк – это банк:

- созданный с целью честной работы на финансовом рынке для обеспечения процветания как себе, так и своим владельцам, и клиентам. Банк, который сформирован только для привлечения средств на рынке с целью решения частных проблем хозяев и выдающий из этих средств кредиты самим владельцам, либо их родственникам, а также бесконтрольно раздающий клиентские деньги за различного рода взятки, не может считаться надежным банком;

- имеющий объективные экономические предпосылки для достижения своих целей. Учредители банка должны иметь подкрепления своим намерениям создания финансового механизма, имея в наличии соответствующих грамотных специалистов, руководителей, финансовую базу и пр. Не имеющий достаточной финансовой опоры банк, управляемый некомпетентными людьми и не имеющий четкой политики управления и развития, а также банк, работающий в убыток и несущий постоянные финансовые потери, не может быть признан надежным;

- обладающий хорошими и стабильными финансово-экономическими показателями с соблюдением всех экономических нормативов, при этом по максимуму не допускающий потерь со стороны кредитных и инвестиционных ресурсов, а также грамотно просчитывающий свою экономическую политику, оценивая тенденции и направления развития финансового сектора и экономической ситуации в стране;

- выполняющий все свои обязательства перед партнерами и клиентами, не пренебрегая их интересами и не злоупотребляя их экономической слабостью, а также предоставляющий полную и прозрачную информацию о своем текущем положении на рынке: позиции на рынке, направления развития, финансовую отчетность с детализацией всех доходов и расходов, и др. Клиенты банка, считающегося надежным, должны быть уверены в возможности возврата своих вложений, а также должны иметь возможность для оценки степени риска банковского бизнеса, доходности возможных вложений и даже квалификации сотрудников банка или деловых качеств руководства банка.

Подводя итоги можно сказать, что в общем финансовая устойчивость банка – это «твердое и уверенное» финансовое состояние банка в отношении его ликвидности и платежеспособности, а также оптимальным и сбалансированным соотношением его активов и ресурсов, характеризующееся стабильным ростом прибыли и развитии отраслей банка, направленных на оптимизацию и увеличение доходностей банка не только от основной, но и от смежной деятельности. Это то состояние, при котором банк может себе позволить вступать в сделки с высокой доходностью, не опасаясь возможности банкротства в случае неудачи и сохранить, при этом, состояние эффективного функционирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лукин С. Г. Финансовая устойчивость коммерческого банка // Молодой ученый. — 2017. — №34. — С. 31-34. — URL: https://moluch.ru/arc_hive/168/45459/ (дата обращения: 03.09.2019);
2. Управление финансовой устойчивостью коммерческого банка на примере ПАО «СКБ - Банк». URL: http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/43120/1/m_th_i.a.mousse_2016.pdf (дата обращения 30.07.2019);
3. Финансовая устойчивость. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Финансовая_устойчивость (дата обращения: 05.09.2019)

УДК 658.155.2

ПОРЯДОК ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Е.А. Полехин, студент

Е.В. Дамм, канд. экон. наук

Е.А. Жуковская, старший преподаватель

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Актуальность использования прибыли в коммерческом банке обусловлена тем, что прибыль это главный финансовый показатель, который показывает эффективность работы банка. Прибыль формируется из доходов и расходов банка. Прибыль необходима для успешного, устойчивого и длительного функционирования, а так же для установления прочной позиции на рынке. Изучая прибыль банка, мы так же изучаем как банк использует свою прибыль и как хорошо он поработал за период.

Ключевые слова: использование прибыли, эффективность работы, прибыль.

Прибыль после налогообложения или чистая прибыль — это прибыль, остающаяся в распоряжении собственников организации.

Чистая прибыль коммерческого банка – это итоговый экономический, финансовый показатель, показывающий итог всех направлений выполненных работ коммерческого банка за отчетный период, оставшиеся в распоряжение банка после оплаты налогов и других обязательных платежей. В увеличение чистой прибыли заинтересованы сотрудники банка, его партнёры, а так же вкладчики, кредиторы, другие банки, Центральный Банк России, государство. Все вопросы по распределению чистой прибыли рассматривается на общем собрании акционеров (участников, инвесторов).

Чистая прибыль, которая осталась у коммерческого банка, используется и направляется на усмотрение самого банка в дальнейшее развитие или пополнения резервов.

Существует несколько направлений распределения и использования чистой прибыли коммерческого банка:

1. на оплату обязательных платежей, в том числе и налоги;
2. на выплату премий и уплату дивидендов акционерам банка
3. на пополнения фондов банка: уставный капитал, резервный капитал, специализированные фонды и так далее;
4. на спонсорство, инвестиции, благотворительность и иные цели.

Основная значимость для банка в отношении чистой прибыли имеет соблюдение налогового законодательства, то есть своевременно и в полном объеме уплаты налогов и других обязательных платежей. В случае, если банк нарушает законодательство по выплатам налогов, то начисляются штрафные санкции, которые выплачиваются за счет чистой прибыли банка.

После выплаты налогов и других обязательных платежей из чистой прибыли выплачиваются дивиденды акционерам и инвесторам. Дивиденды – это часть прибыли,

которую банк распределяет между своими акционерами по решению общего собрания правления. Существуют преференциальные дивиденды, выплачиваемые акционерам, которые являются держателями привилегированных акций (дивиденды заранее фиксированы в отчетный период), и обычные дивиденды, выплачиваемые акционерам обычных акций.

Размер чистой прибыли, который направлен на выплату по дивидендам имеет большое значение в управлении банком. Если она располагается на высоком уровне, то происходит уменьшение шансов повышения собственного капитала и последующего развития коммерческого банка. Метод распределения прибыли на другие цели утверждается учредительными документами (уставом и советом директоров) коммерческого банка и иными нормативными актами Центрального Банка России[7].

Величина списаний чистой прибыли в различные фонды устанавливается собранием участников (общие собрание акционеров) банка. Варианты использования чистой прибыли устанавливаются банком на основании решения исполнительного органа управления коммерческого банка согласно с принятыми внутренними документами в банке.

Образование и применение фондов коммерческого банка происходит согласно с действующим законодательством Российской Федерации и учредительным документом (уставом) самого банка.

Согласно Федеральному закону от 26.12.1995 №208-ФЗ «Об акционерных обществах», коммерческий банк обязан создавать резервный фонд в объеме, не менее 5 процентов от уставного капитала самого банка (статья 35) и в объемах, прописанных в уставе банка (статья 30 Федерального закона от 08.02.1998 №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»). Данный фонд обязан использоваться только по направленному целевому назначению (уменьшение убытков отчетного года, уплата дивидендов акционерам, в случае убыточного отчетного года). Коммерческий банк вправе создавать фонды специального назначения: фонд потребления, фонд накопления и другие. Специализированные фонды создаются на отдельных лицевых счетах балансового счёта (10801 «Нераспределённая прибыль»). Перечень и способ открытия специализированных фондов должен быть прописан и установлен в уставе (учредительном документе) коммерческого банка.

В связи с тем, что коммерческие банки могут создаваться как общества с ограниченной ответственностью или как акционерные общества, то далее рассмотрим порядок использования прибыли на выплату дивидендов более подробно.

Согласно пункту 1 статьи 8 Федерального закона № 14-ФЗ участники общества вправе участвовать в распределении чистой прибыли. Принятия результатов о направлении использования чистой прибыли среди участников обществ утверждается общим собранием участников общества.

Чистая прибыль в обществе с ограниченной ответственностью может распределяться ежеквартально, раз в полгода или раз в год, что обязательно должно быть прописано в уставе общества и содержать условия относительно того, как распределяется чистая прибыль.

Величина чистой прибыли, которая должна быть распределена, устанавливается общим собранием общества, которое проводится по итогам года (не ранее, чем через 2 месяца и не позднее, чем через 4 месяца после завершения финансового года) и по итогам, в срок установленным в уставе.

Для обществ с ограниченной ответственностью не существует срока для выплаты дивидендов, так же участники общества не имеют право требовать выплат из чистой прибыли, в случае если решение об использовании прибыли не было принято общим собранием участников.

Ограничения на распределение или выплату прибыли установлены в ст. 29 Закона № 14-ФЗ. Так, общество не вправе принимать решение об использовании своей прибыли между участниками:

1. пока не произойдёт полная оплата уставного капитала;

2. до выплаты действительной стоимости доли или части доли участника общества в случаях, предусмотренных Законом № 14–ФЗ;

3. если общество на грани несостоятельности (банкротства) в соответствии с Федеральным законом от 26.10.2002 г. № 127–ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» или если после такого решения у общества появятся такие признаки;

4. при условии того что стоимость чистых активов не превышает уставный капитал и резервный фонд или при принятии решения стоимость чистых активов станет меньше капитала и резерва;

5. в других случаях, описанных в федеральном законе.

Если решение о выплате чистой прибыли участникам общества было принято, существуют случаи, когда такое решение нельзя выполнять и выплачивать чистую прибыль участникам общества. Рассмотрим случаи:

1. в случае, когда общество отвечает или станет отвечать признакам несостоятельности (банкротства) на момент выплат;

2. в случае, когда стоимость чистых активов является меньше или станет меньше стоимости уставного капитала и резервного фонда общества;

3. в других случаях, которые прописаны в Федеральном законе.

Данные ограничения были введены из-за необходимости возможного предотвращения, так называемого «проедания» собственных источников общества, а так же по причине защиты прав кредиторов.

Если все вышеперечисленные обстоятельства не мешают выплатам участникам общества прибыли, то общество обязано выплатит прибыль согласно принятому ранее решению на совете директоров.

Существует общепринятое правило, что каждому участнику прибыль распределяется пропорционально долям, принадлежащим им же в уставном капитале общества, если уставом общества не предусмотрен другой порядок выплат прибыли её участникам.

Рассмотрим порядок использования чистой прибыли в акционерных обществах на выплату дивидендов.

Акционерные общества должны руководствоваться Федеральным законом от 26.12.1995г. № 208–ФЗ «Об акционерных обществах».

Использование чистой прибыли и убытков акционерного общества за отчетный финансовый год, предоставляется исключительно общему собранию акционеров (участников) общества.

По результатам I квартала, полугодия, 9 мес. общее собрание акционеров вправе принимать решение (объявлять) о выплате дивидендов. Существует условия по выплатам дивидендов, которое установлено общим собранием акционеров. Согласно статьям 42, 48, 65 Федерального закона №208–ФЗ выплаты по обыкновенным акциям, не должно превышать рекомендаций совета директоров, а выплаты дивидендов по привилегированным акциям, устанавливаются учредителями общества, и делается это на момент открытия (регистрации) общества и на весь срок, то есть до закрытия (ликвидации) общества.

Общее собрание акционеров проводится:

1. по итогам года – не ранее 1 марта и не позднее 30 июня года, следующего за отчетным (статья 48 и статья 47 Закона № 208–ФЗ);

2. по итогам 1 квартала, полугодия, 9 мес., года – в течение 3 месяцев после окончания отчетного периода.

В случае если в уставе общества не прописан срок уплаты дивидендов, то выплаты должны будут произойти не позднее 6 дней с момента принятия решения об их уплате.

Ограничения на распределение или выплату прибыли установлены в ст. 43 Закона № 208–ФЗ. Акционерное общество не имеет права принять решение об уплате дивидендов если:

1. уставный капитал был оплачен не до конца;
2. все выпущенные акции не были выкуплены;
3. в момент принятия решения по выплатам дивидендов, акционерное общество на грани несостоятельности (банкротства) или данные признаки появятся у общества при выплатах дивидендов;

4. в случае, когда стоимость чистых активов является меньше или станет меньше стоимости уставного капитала и резервного фонда общества, а так же если стоимость чистых активов превышает номинальную стоимость, определённой уставом ликвидационной стоимости (статья 102 Гражданского Кодекса Российской Федерации);

5. размер дивидендов по обыкновенным и привилегированным акциям ещё не определён, а так же в случае, если не принято решение об уплате дивидендов в полном объёме, по всем видам акций;

6. акции (привилегированные) определённого типа с определённым размером дивидендов, который прописан уставом общества, а так же если решение о полной выплате дивидендов еще не было принято по всем акциям (привилегированным), дающим преимущество в получении выплат по дивидендам (это касается и накопленных кумулятивных привилегированных акций).

7. в федеральном законе предусмотрены другие случаи.

Согласно статье 43 Закона №208–ФЗ акции могут быть объявлены к выплате дивидендов, но не будут выплачиваться в случае:

1. в момент объявления решения по выплатам дивидендов, акционерное общество на грани несостоятельности (банкротства) или данные признаки появятся у общества при выплатах дивидендов;

2. в случае, когда стоимость чистых активов является меньше или станет меньше стоимости уставного капитала и резервного фонда общества, а так же если стоимость чистых активов превышает номинальную стоимость, определённой уставом ликвидационной стоимости;

3. в федеральном законе предусмотрены другие случаи.

Дивиденды обязательно будут выплачены акционерам общества после прекращения действия всех выше перечисленных обстоятельств, если же они были объявлены к выплате[6].

В процессе использования (распределения) прибыли определенную актуальность приобретает ряд показателей. Рассмотрим их.

Прибыль (доход) на акцию – это один из главных (ключевых) показателей эффективности работы общества со стороны акционеров (участников). Она вычисляется, как соотношение чистой прибыли, которая доступна к распределению по акциям (обыкновенным) к числу (средневзвешенное) обыкновенных акций. Данный показатель значительно влияет на цену (рыночную) акций, по причине расчета его на большую группу (владельцев) акций (обыкновенных). Положительное значение по данному показателю способствует повышению операций на фондовом рынке, а так же увеличению инвестиционной привлекательностью. Следует отметить, что рост цены на акции общества, находящихся в обращении, не принесёт прямого дохода обществу, за то принесёт косвенный доход, такой как рост выручки, от капитализации, что даёт стимул акционерам к повторному вложению в активы общества, вырастет потенциал (резервный и заемный), появятся условия для новых, эмитируемых ценных бумаг и так далее. Существуют различные методы расчёта и поэтому, выделяют два варианта прибыли на акцию. Рассмотрим их.

Прибыль на акцию базовая – рассчитывается как отношение чистой прибыли общества, присущей к распределению среди акционеров с акциями (обыкновенными), то есть прибыль, оставшаяся после выплат дивидендов по акциям (привилегированным), на среднее число этих акций имеющихся в обороте в течение отчетного года, то есть число эмитированных акции за минусом выкупленных акций у акционеров.

Прибыль на акцию разводненная – прибыль будет рассчитываться после разводнения.

Разводнение – это коэффициентное изменение (корректировка) чистой прибыли и общего количество акций (обыкновенных), при условии, если возможна конвертация всех конвертируемых ценных бумаг общества в акции (обыкновенные) или осуществление всех операций по купле–продаже собственных акций по цене ниже их рыночной стоимости[2].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51–ФЗ (ред. от 18.07.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2019)
2. Ковалев, Валерий Викторович. Корпоративные финансы и учет [текст]: понятия, алгоритмы, показатели: учебное пособие / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – Москва: Проспект, 2010. – 767, с.
3. О несостоятельности (банкротстве): Федеральным законом от 26.10.2002 г. № 127–ФЗ (в последней редакции).
4. Об акционерных обществах: Федеральным законом от 26.12.1995г. № 208–ФЗ (в последней редакции).
5. Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закона от 08.02.1998г. № 14–ФЗ (в последней редакции).
6. Орлова Е.В. Распределение чистой прибыли: правовые и бухгалтерские аспекты // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, 2017, № 7.
7. Тавасиев, А. М. Банковское дело. Управление и технологии [Электронный ресурс]: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / А. М. Тавасиев; Под ред. проф. А. М. Тавасиева. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2012. – 671 с.

УДК 658.15

ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Е.А. Полехин, студент

Е.В. Дамм, канд. экон. наук

Е.А. Жуковская, старший преподаватель

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Актуальность формирования прибыли в коммерческом банке обусловлена тем, что прибыль это главный финансовый показатель, который показывает эффективность работы банка. Прибыль формируется из доходов и расходов банка. Прибыль необходима для успешного, устойчивого и длительного функционирования, а так же для установления прочной позиции на рынке. Изучая прибыль банка, мы так же изучаем признаки влияющие на формирования прибыли коммерческого банка.

Ключевые слова: формирование, прибыль, эффективность работы.

Коммерческие банки, являясь, по сути, хозяйствующими субъектами, открытыми ради получения прибыли, используют определённую формулу формирования финансовых результатов. Рассмотрим его более подробно.

Согласно Правилам бухгалтерского учета, утвержденным Положением Центрального Банка Российской Федерации (далее Банк России) от 22.12.2014 г. № 446–П «О порядке определения доходов, расходов и прочего совокупного дохода кредитных организаций» (далее Положение № 446–П) классификации доходов и расходов коммерческих банков зависит от их характера, условий получения (уплаты) и видов.

Так, доходы и расходы банка подразделяются на три большие группы, которые указаны в таблице 1.

Таблица 1 – Группировка доходов и расходов коммерческих операций

Доходы коммерческих банков	Расходы коммерческих банков
А. Доходы по операциям и другим сделкам	А. Расходы от операций и других сделок
Б Доходы от операций	Б. Расходы от операций
В. Оставшиеся доходы	В. Оставшиеся расходы
Общий доход	Общий расход

Доходы и расходы по банковским операциями и другим сделкам, является самым большим видом доходов и расходов коммерческого банка, соответственно, доходы и расходы, разница которых называется процентной маржей и является главнейшим критерием для оценки финансового результата деятельности коммерческого банка. Процентная маржа способствует получению прибыли (основной её части), а так же за счёт процентной маржи оплачиваются налоги и другие обязательные платежи, а так же покрываются различные издержки и риски коммерческого банка.

Оставшиеся доходы и расходы коммерческого банка считаются непроцентными доходами и расходами и вместе с процентными доходами и расходами составляют общие доходы и расходы коммерческого банка. Большую долю занимают именно не процентные доходы и расходы.

Процентные доходы банка – это проценты по ссудам в рублях и иностранной валюте и проценты по векселям банка. Непроцентные доходы – это дивиденды по ценным бумагам, доходы от валютных операций и от участия в совместной деятельности, а так же от полученных комиссий и штрафов, и так далее[5].

Процентные расходы банка – это начисленные проценты в рублях и иностранной валюте. Непроцентные расходы банка – это прочие расходы такие как, операционные расходы клиентов (почта и рассылка смс и оповещений), комиссии за услуги, расходы по корреспондентским отношениям, а так же затраты на совершение валютных операций, расходы на функционирование банка и прочие расходы.

По данным источникам доходы можно классифицировать:

- 1) Доходы по периодичности поступления – это доходы текущего периода и доходы будущих периодов;
- 2) доходы по источникам поступления – постоянные доходы (те доходы, которые остаются неизменными длительный период времени и их легко спрогнозировать), непостоянные доходы (те доходы, которые приносят выручку банку от операций с ценными бумагами на первичном и вторичном рынке, а так же непредвиденные доходы от операций)[1];
- 3) доходы по видам операций – это доходы полученные банком путём размещение средств (проценты по ссудам и задолженностям, а так же по депозитам) и от операций на фондовом рынке включая операции на валютном рынке, дивиденды и так далее;
- 4) доходы по валюте – это доходы, полученные от операций в валюте страны и в иностранной валюте[3].

Так же по источникам расходы можно классифицировать:

- 1) Расходы по периодичности осуществления – это расходы текущего и будущего периодов организации;
- 2) расходы влияющие на налогообложение при расчете налога на прибыль – это расходы, которые снижают налогообложение (себестоимость банковских услуг) и расходы, которые не влияют на налогообложение и относятся на убытки кредитной организации;
- 3) расходы ограниченные (нормируемые) и неограниченные[4];
- 4) расходы по видам операций – это проценты по депозитам от клиентов (юридических и физических лиц), по операциям на фондовых и валютных рынках, а так же на обеспечение аппарата управления и так далее;
- 5) валютные расходы – это операции по купле – продаже иностранной и

Российской валюты[3].

Кредитные организации оставляют право за собой в признании доходов и расходов операционными или прочими, это зависит от характера, условий и видов операций согласно законодательству.

Согласно положению Банка России № 446–П доход в бухгалтерском учете будет призван при осуществлении определённых условий:

- 1) при поступлении того или иного дохода в коммерческий банк будет подтверждён определёнными договорами и документами или иным доступным способом разрешённым законодательством и уставом банка;
- 2) при поступлении сумма дохода должна быть известна и точна;
- 3) если существует определённая в получении дохода;
- 4) при поступлении от конкретной выполненной операции по поставке товара, выполнению работ и оказанию услуг.

Так же как и доход должен быть обоснован, так же и расход банка обязан придерживаться определённых условий:

- 1) при наличии определённого договора, требования и обязательно обоснованного законодательно или прочими нормативными актами;
- 2) при поступлении сумма расхода должна быть известна и точна;
- 3) если существует конкретность и обоснованность расхода.

Финансовый результат деятельности банка формируется на основе учетных данных о доходах и расходах и отражается как в бухгалтерском балансе (форма 0409101), так и в отчете о финансовых результатах (форма 0409102).

Группировка доходных и расходных статей по признакам их однородности дает возможность выводить промежуточные результаты от выполнения отдельных видов банковских операций. Это существенно повышает информативность данной отчетности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» / Е.Ф. Жуков [и др.]; под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ–ДАНА, 2017. — 559 с.
2. Положение Банка России от 22.12.2014 N 446-П (ред. от 09.07.2018) "О порядке определения доходов, расходов и прочего совокупного дохода кредитных организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 06.02.2015 N 35910) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)
3. Сидоренко С.Ю. Бухгалтерский учет в коммерческих банках: конспект лекций. Новосибирск: СИФБД, 2015. С.64.
4. Сидоренко, М.А. Сущность понятия «прибыль» / М.А. Сидоренко // В книге: Финансы и страхование Сборник статей научно–практического семинара. 2017. С. 89–90.
5. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Учебное пособие / Ю.Г. Вешкин, Г.Л. Авагян. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр: НИЦ ИНФРА–М, 2014. — 432 с.

ОБЗОР РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

А.А. Сапрыгина, студентка

Е.А. Жуковская, ст. преподаватель

Е.В. Дамм, канд. экон. наук, ст. преподаватель

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассмотрены ключевые аспекты развития потребительского кредитования, проведен анализ рынка банковских кредитов на современном этапе.

Ключевые слова: кредит, банк, заемщик, банковские услуги, потребительский кредит, процентная ставка.

На сегодняшний день рынок кредитов, выдающихся физическим лицам, в Российской Федерации стремительно развивается. Физические лица, которые раньше традиционно рассматривались как источник ресурсов для банков, в настоящее время все чаще становятся важной категорией заемщиков в сфере выдачи потребительских кредитов. В таблице 1 представлены данные об объемах кредитов, выданных физическим лицам.

Таблица 1 - Данные о кредитах, предоставленных физическим лицам – резидентам в рублях и иностранной валюте, в млн руб.

Предоставленные кредиты	На 01.01.2017	На 01.01.2018	На 01.01.2019	Темп роста 2019/2018, %	Темп роста 2018/2017, %
В рублях	7 100 623	9 132 509	12 366 659	135,4	128,6
В иностранной валюте и драг. металлах	109 659	101 217	89 391	88,3	92,3
Всего:	7 210 282	9 233 726	12 456 050	134,9	128,0

По данным таблицы 1 можно сделать вывод о том, что объемы кредитования физических лиц в среднем за год показывают положительную динамику в 34-35%.

К основным причинам роста потребительского кредитования можно отнести приемлемый уровень ключевой ставки, установленной Центральным Банком, смягчение кредитных требований самих банков к потенциальным заемщикам. Однако главным драйвером роста сегмента продолжает оставаться ипотечное кредитование.

Подобные темпы роста кредитования физических лиц являются результатом отложенного потребительского спроса прошлых лет, который не был удовлетворен из-за наличия в экономике сдерживающих факторов таких как высокие процентные ставки, жесткие требования банков к заемщикам и т.д.

Основная доля выданных потребительских кредитов приходится на крупные кредитные организации с развитой филиальной сетью. Это обусловлено тем, что данные банки располагают большим количеством каналов продаж и обслуживания кредитных продуктов, предлагают более выгодные условия в части цены кредита и пользуются доверием у большинства населения страны. В таблице 2 представлен рейтинг крупнейших банков по объемам потребительского кредитования.

По данным таблицы 2 видно, что за период 2017-2019 гг. наблюдается положительная динамика – существенное увеличение кредитных портфелей потребительских кредитов рассматриваемых банков. Следует отметить, что статистическое искажение общей выборки по банку ВТБ связано с объединением двух крупных банков «ВТБ» и «ВТБ 24» в 2018 году. В целом можно отметить, что проводимая Центральным Банком политика, направленная на сокращение количества кредитных организаций. Происходит процесс концентрации активов в крупнейших финансово-кредитных институтах страны.

Таблица 2 - Рейтинг банков по объемам кредитов, предоставленных физическим лицам, в млн. руб.

Наименование банка	На 01.01.2017	На 01.01.2018	На 01.01.2019	Темп роста 2019/2018, %	Темп роста 2018/2017, %
Сбербанк России	4 336 331	4 924 521	6 169 593	125,28	113,56
ВТБ	230 316	262 162	2 572 804	981,38	113,83
Газпромбанк	307 978	364 295	480 503	131,90	118,29
Альфа-банк	230 163	291 357	454 425	155,97	126,59
Россельхозбанк	325 147	359 862	421 797	117,21	110,68
Почта Банк	112 797	200 118	304 459	152,14	177,41
Райффайзенбанк	181 140	220 381	268 657	121,91	121,66
Тинькофф Банк	115 214	154 017	223 437	145,07	133,68
Совкомбанк	60 981	134 206	201 733	150,32	220,08
Хоум кредит Банк	151 620	177 355	201 359	113,53	116,97

Структура кредитов, предоставленных физическим лицам, в разрезе федеральных округов на январь 2019 года представлена в таблице 3.

Таблица 3 - Информация о кредитах, предоставленных физическим лицам - резидентам, млн. руб.

Федеральный округ	Задолженность			Доля в общем объеме, %
	всего	в рублях	в иностр. валюте	
Центральный Федеральный Округ	4 486 625	4 410 668	75 957	29,91
в том числе: г. Москва	1 707 443	1 643 247	64 195	11,38
Северо-Западный Федеральный Округ	1 766 228	1 753 408	12 820	11,77
в том числе: г. Санкт-Петербург	790 870	781 619	9 250	5,27
Южный Федеральный Округ	1 255 403	1 253 521	1 883	8,37
Северо-Кавказский Федеральный Округ	423 647	422 896	751	2,82
Приволжский Федеральный Округ	2 772 014	2 769 747	2 266	18,48
Уральский Федеральный Округ	1 603 936	1 603 111	825	10,69
Сибирский Федеральный Округ	1 748 288	1 744 781	3 507	11,65
Дальневосточный Федеральный Округ	946 212	945 133	1 079	6,31
Всего по РФ	15 002 353	14 903 265	99 087	100,00

Основной объем потребительского кредитования в России приходится на самые развитые в экономическом плане регионы, такие как Центральный, Северо-Западный и Приволжский федеральные округа. 11,38% и 5,27% от объема совокупной задолженности приходится на города федерального значения Москву и Санкт-Петербург соответственно, что также подтверждает зависимость данного показателя от общего уровня экономического развития региона, доходов и численности экономически активного населения. Самую низкую долю занимает Северо-Кавказский Федеральный Округ – 2,82%

Таблица 4 – Среднерыночные значения полной стоимости потребительских кредитов

Категории потребительского кредита	На 01.01.2017 (процент)	На 01.01.2018 (процент)	На 01.01.2019 (процент)	Изменение за 2018 год (п.п.)	Изменение за 2017 год (п.п.)
1. Потребительские кредиты на приобретение автотранспортных средств с залогом					
новые автомобили	15,768	13,889	12,543	-1,346	-1,879
подержанные автомобили	23,002	19,637	17,735	-1,902	-3,365
2. Потребительские кредиты с лимитом кредитования					
до 30 тыс. руб.	27,652	22,729	20,053	-2,676	-4,923
от 30 до 100 тыс. руб.	29,392	24,364	20,669	-3,695	-5,028
от 100 до 300 тыс. руб.	26,818	24,125	23,660	-0,465	-2,693
свыше 300 тыс. руб.	23,423	22,991	23,327	0,336	-0,432
3. Целевые потреб. кредиты, предоставляемые путем перечисления средств торгово-сервисному предприятию в счет оплаты товаров (услуг), без обеспечения					
До 1 года, в том числе:					
до 30 тыс. руб.	29,652	20,590	17,570	-3,02	-9,062
от 30 до 100 тыс. руб.	25,368	19,900	17,818	-2,082	-5,468
свыше 100 тыс. руб.	23,788	19,349	17,722	-1,627	-4,439
Свыше 1 года, в том числе:					
до 30 тыс. руб.	26,449	16,771	11,749	-5,022	-9,678
от 30 до 100 тыс. руб.	21,774	15,089	13,136	-1,953	-6,685
свыше 100 тыс. руб.	20,692	16,252	13,517	-2,735	-4,44
4. Нецелевые потребительские кредиты, целевые потребительские кредиты без залога, кредиты на рефинансирование задолженности					
До 1 года, в том числе:					
до 30 тыс. руб.	28,833	28,703	28,803	0,100	-0,130
от 30 до 100 тыс. руб.	19,913	16,221	16,469	0,248	-3,692
от 100 до 300 тыс. руб.	18,147	15,629	15,760	0,131	-2,518
свыше 300 тыс. руб.	15,512	14,175	12,544	-1,631	-1,337
Свыше 1 года, в том числе:					
до 30 тыс. руб.	22,186	19,465	20,300	0,835	-2,721
от 30 до 100 тыс. руб.	21,100	18,610	18,920	0,310	-2,490
от 100 до 300 тыс. руб.	20,357	18,030	18,184	0,154	-2,327
свыше 300 тыс. руб.	17,614	15,502	15,074	-0,428	-2,112

Для более подробного анализа состояния рынка потребительского кредитования необходимо рассмотреть среднерыночные значения полной стоимости потребительских кредитов в разрезе целей использования ссуженной стоимости, которые представлены в таблице 4.

Проанализировав данные таблицы 4, можно выявить тенденцию к снижению процентных ставок практически по всем категориям потребительских кредитов.

Существенное сокращение платы за кредит произошло в сегменте целевых потребительских кредитов, предоставляемых путем перечисления средств торгово-сервисным предприятиям в счет оплаты товаров или услуг без обеспечения – в районе 5% и 9 % за 2018 и 2017 годы соответственно. Однако в сегменте нецелевых кредитов и целевых ссуд, необеспеченных залоговым имуществом наблюдается незначительный рост процентных ставок в 2018 году.

Также следует отметить, что на величину процентной ставки значительно влияет сумма выданного физическому лицу кредита: для потребительских кредитов с лимитом кредитования с ростом суммы кредита с 30 тыс. руб. до 300 тыс. руб. процентная ставка увеличивается на 3 процентных пункта; цена целевых кредитов с ростом суммы займа увеличивается на 1-2%; с другой стороны, для нецелевых кредитов без обеспечения характерна обратная ситуация – с ростом суммы кредита с 30 тыс. руб. до 300 тыс. руб. снижается практически в 2 раза с 29% до 13%. Эта зависимость обуславливается снижением уровня риска, так как нецелевые кредиты на большие суммы одобряются в основном состоятельным гражданам со стабильно высоким уровнем доходов.

Увеличение объемов выданных кредитов банками, происходит в рамках изменения ключевой ставки Банка России. Ее повышение вызвало масштабные изменения процентных ставок коммерческих банков. Однако ряд экспертов, в том числе, руководители Банка России отмечают, что подобная положительная динамика не является показателем повышения уровня жизни граждан страны, а, наоборот, связана с недостатком реальных располагаемых доходов домохозяйств. Люди обращаются за ссудами в коммерческие банки для удовлетворения текущих жизненных потребностей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Крупнов Ю.С. Риски потребительского кредитования [Текст] // Бизнес и банки № 12, 2014. – 53 с.
2. Лаврушин, О.И. Деньги, кредит, банки [Текст]: учебник / О.И. Лаврушин. - Москва: Финансы и статистика, 2013. - 590 с.
3. Сайт Объединенного кредитного бюро [Электронный ресурс] // Оценка кредитного портфеля банков России по итогам 2017 года. – 2018. – Режим доступа: <http://www.bki-okb.ru>, свободный.
4. Сайт Центрального банка России: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный.
5. Финансовый информационный портал «Банки.ру» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://banki.ru>, свободный.

УДК 657.47/656.13

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ЗАТРАТ В ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННЫХ КОМПАНИЯХ

С.В. Свириденко, студентка

В.В. Козлов, канд. экон. наук, доцент.

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье доказано что транспортно-экспедиционные компании имеют определенную специфику производственной деятельности, что накладывает отпечаток на организацию и методику бухгалтерского (финансового) и налогового учета. Учет в данных компаниях имеет свои особенности в выявлении финансовых результатов за отчетный период. В работе проанализированы системы нормативно-правовых актов, регулирующих перевозки транспортом и отражение в учете отдельных хозяйственных операций, касающихся перевозок.

Ключевые слова: транспортные услуги, транспортно-экспедиторская деятельность,

учет транспортных услуг, транспортная документация.

Деятельность транспортно экспедиционных компаний связана с предоставлением довольно широкого ряда услуг в состав которого входят как услуга транспортировки, так и процессы обеспечивающие перевозочные процессы. Как и в деятельности любой компании в транспортном бизнесе велика роль финансовой и бухгалтерской отчетности, что связано с тем что согласно законодательство предприятий транспортной сферы следует вести обособленный учет транспортировки грузов и перевозки пассажиров. Кроме того учет ведется в зависимости от того были ли перевозки льготными или нет.

Транспортные услуги - один из самых перспективных видов бизнеса. Работники сферы транспортных перевозок, как правило, разрабатывают довольно специфическую учетную политику и схемы документооборота. Все дело в нормах законодательства, которым подвластны бухгалтерский учет транспортных услуг, которые регулируются Гражданским кодексом РФ [1]. В частности, речь идет о заключении договора перевозки, согласно которому перевозчик обязуется доставить определенный груз в обусловленный пункт назначения и передать его там получателю [4].

Вследствие особенности деятельности транспортно экспедиционных компаний на этих предприятиях специфический документооборот и специальный режим налогообложения. Услуги оказываемые транспортными компаниями относят к сфере материальных, что отображается в специфике ведения бухгалтерского учета.

Источником данных для бухгалтерской отчетности является договор поставки. Согласно условиям этого документа транспортные расходы либо относят на себестоимость либо нет.

Основная цель бухгалтерского учета в исследуемых организациях – правильное прогнозирование и планирование будущих затрат, что можно сделать если рассчитать все статьи расхода, сравнить их с плановыми и пересчитать фактический объем услуг по транспортировке. Кроме того в деятельности транспортных предприятия всегда очень много непроизводственных расходов, их учет и возможности сокращения, на прямую влияет на себестоимость транспортировки.

Особенности бухгалтерского учета в транспортно экспедиционных компаниях заключаются в том что необходимо различать с чем связаны расходы – с расчетами с контрагентами или же расходами на обслуживание транспорта включая покупку комплектующих и топлива.

Немаловажным является тот факт, что в деятельности транспортных компаний есть особенности налогообложения. Например, важно помнить, что в отличие от внутренних, международные перевозки облагаются НДС по «нулевой» ставке. Для того, чтобы подтвердить свое право на такую ставку, нужно иметь соответствующие документы. В бухгалтерском учете расчетов за предоставление транспортных услуг, тоже есть несколько нюансов. Так, сумма предоплаты по договору перевозки не признается доходом, следовательно, она должна отображаться отдельно в составе кредиторской задолженности, в корреспонденции с другим счетом, на котором отображается движение средств по расчетным счетам [3].

Стоимость груза, полученного предприятием от отправителя для дальнейшей перевозки, необходимо отразить на забалансовом счете 02 «Материальные ценности, принимаемые на хранение», принятые на ответственное хранение. Как только транспортную накладную подпишет грузополучатель, услуга считается выполненной и ее стоимость будет отражена в составе доходов [5].

Формирование учетной политики в отношении транспортировок требует оперирования нормами гражданского законодательства [6].

Анализируя затраты в транспортно экспедиционных компаниях следует отметить что на их формирование влияет большое количество факторов, при этом они действуют как

прямо так и во взаимосвязи.

Учёт расчётов осуществляется согласно Методических указаний Минфина Российской Федерации (2001 г.) по бухучёту материально-производственных запасов и его Письма (2005 г.).

Порядок учета затрат на каждом предприятии различен в зависимости от метода отражения затрат в учете. Если речь идет о приобретении определенных товаров (ГМИ, детали) то может использоваться ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» в котором используют 41,44,46 и прочие счета.

Транспортные расходы наиболее часто отражаются в подобных проводках:

- Д 51 К 62 – поступила сумма возмещения транспортных расходов от покупателя (включая НДС).
- Д 19 К 76 – учтен НДС по транспортным расходам;
- Д 46 К 44 – списаны издержки обращения, т.е. транспортные расходы, на себестоимость;
- Д 76 К 51 – оплачены услуги транспортной организации;

Следует отметить что в деятельности транспортных компании есть неочевидные расходы которые связаны с обязательным медицинским осмотром водителей перед рейсом. Страхование автомобилей, техническое обслуживание автопарка. Данные расходы всегда присутствуют в деятельности компании, однако не всегда объективно отображены.

В заключение следует отметить, что только правильное управление затратами в текущих условиях нестабильной экономики и жесткой конкуренции позволит компании эффективно осуществлять финансово-хозяйственную деятельность. Вышеуказанные вопросы особенно актуальны и требуют дальнейшего изучения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №. № 14-ФЗ (ред. от 06.04.2015, с изм. от 07.04.2015).
2. Налоговый кодекс РФ (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 02.05.2015).
3. Денисова М.О. «Экспедитор – это посредник?» // «Транспортные услуги: бухгалтерский учет и налогообложение», 2015, N 1.
4. Плужников К.И., Чунтомова Ю.А. Правовое регулирование транспортно-экспедиторской деятельности. Учебное пособие. М.: Транс- Лит, 2007. 128 с.
5. Фирфарова Н.В. «Оказание транспортно-экспедиционных услуг и нулевая ставка НДС. Инструкция по применению» // «Индивидуальный предприниматель: бухгалтерский учет и налогообложение», 2014, N 5.
6. Фомичева Л.П. Посреднические операции: правовые особенности, учет и налоги. - М.: Вершина, 2013. - 408 с.

УДК 334.012.64:347.453

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АРЕНДЫ, КАК ЭЛЕМЕНТА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В.Р. Синявская, студент

К.А. Мовсисян, студент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Повышение эффективности работы организаций, относящихся к малому предпринимательству, является не простой задачей при нестабильных экономических условиях и острой конкуренции на рынке региона. Сфера деятельности взятого предприятия – строительство деревянных бытовок и дачных домиков. Аренда, рассматривается, как альтернатива продажам и возможность получения дополнительной прибыли.

Ключевые слова: малое предпринимательство, аренда, сельские территории.

Предприятия малого бизнеса являются гибкой и динамичной формой реализации предпринимательской деятельности, позволяющей свободно выразить деловой и творческий потенциал, иметь определенные заработки для достойного образа жизни. Создание сети подобных предприятий способствует обеспечению занятости населения, увеличению на рынке товарной массы и потребительских услуг. Они порождают здоровую конкуренцию, означающую всестороннее регулирование экономики, включая свободное развитие и многообразие форм собственности, противодействие монополизму крупных фирм. Малые предприятия оживляют инвестиционную деятельность, поскольку перелив ресурсов в сферу малой экономики влечет за собой кардинальные перемены во всей структуре хозяйственного оборота[1, 2, 3].

Примером может стать организация – ООО «Строительная База №1», в которой трудятся работники из Мошковского района. Часть работников занимается обработкой и доставкой пиломатериалов для сбора и комплектации бытовок и дальнейшей перепродажи на рынке пиломатериалов.

Из-за нестабильных экономических условий, не всегда даже такие дешевые строения могут быть доступными для населения. Также для ряда строительных компаний или ремонтных бригад выгоднее арендовать бытовку для временного проживания, чем покупать ее.

Для улучшения эффективности работы организации предлагается использовать аренду, как источник дополнительного заработка.

Аренда– это форма имущественного договора, при которой собственность передаётся во временное владение и пользование (или только во временное пользование) арендатору за арендную плату другому собственнику[4].

Компания «Строительная База №1» может предложить следующие условия аренды бытовок:

- в аренду сдается блок размером 2,5 × 6,0 м;
- бытовки металлическая и деревянная;
- все модели оснащены слоем утеплителя, 100 мм;
- наличие исправной проводки и розеток;
- за 8 000 рублей (для юридических лиц) и 7000 рублей для (физических лиц) в месяц;
- осуществляется доставка по Новосибирску и Новосибирской области;
- стоимость доставки – от 5 000 руб., в зависимости от комплектации и дальности перевозки.

Аренда осуществляется на основе договора как для физических лиц, так и для юридических лиц.

Для юридических лиц алгоритм заключения договора сводится к:

1. Сбор необходимых документов.
 - устав организации (полностью);
 - свидетельство о государственной регистрации организации;
 - свидетельство о постановке организации на учет в налоговом органе по месту ее нахождения;
 - решение об избрании (назначении) руководителя организации;
 - приказ о вступлении в должность руководителя организации за его подписью;
 - вторую и третью страницу паспорта руководителя организации;
 - бухгалтерскую отчетность за год, предшествующий году заключения сделки, налоговые декларации НДС, НП за последний период, с отметками о сдаче приемке;
 - договоров аренды или свидетельство о праве собственности на помещение где

находится организация, либо другой договор подтверждающий место нахождение (владение, использование) офиса, помещений.

2. Оплата счета производится сразу после подписания договора менеджер высылает вам счёт на оплату. Кроме количества бытовок и сроков аренды, в стоимости учитывается залоговая сумма равная стоимости арендной платы за один месяц. Залог возвращается сразу после возврата бытовок.

Для физических лиц алгоритм схожий, отличается меньшим количеством документации, более низкой ценой аренды.

1. Заключение договора– для заключения договора необходима копия паспорта полученного по электронной почте или можете подписать типовой договор лично на месте выгрузки бытовки.

2. Оплата производится –для физических лиц доступен наличный или безналичный расчёт. Тарифу – 7000 руб./месяц дополнительно учитывается залоговая сумма равная стоимости арендной платы за один месяц. Залог возвращается сразу после возврата бытовок.

Доставка и передача бытовок– организация доставляет и устанавливает бытовки на объекте в любом районе Новосибирской области. Минимальный срок доставки – сутки. Стоимость доставки – рассчитывается индивидуально и оплачивается покупателем.

Бытовка сдается в среднем в аренду от 1 до 6 месяцев.

Бытовку можно эксплуатировать в течении трех лет, с обязательным ремонтом. Затем выставляется на продажу по остаточной цене. Расчет производится по формуле:

$$\text{Ост}_1 = \text{Ст} - (4 * \text{Ц}) + \text{Зр};$$

где Ост_1 – остаточная стоимость бытовки в 1 год аренды;

Ст – первоначальная стоимость бытовки (Берется стоимость более покупательской разновидности бытовки 2,5 * 6,0 м)

Ц – стоимость арендной платы;

Зр – затраты на ремонт бытовки, после ее возврата из аренды (Заложено увеличение их на % каждый год).

4 – среднее количество месяцев аренды.

Отдельно будем рассчитывать результаты для аренды физическим и юридический лицам.

1. $\text{Ост}_\text{ф}$ – для физических лиц;

2. $\text{Ост}_\text{ю}$ - для юридических лиц.

Для физических лиц:

I год аренды.

1) $\text{Ост}_\text{ф} = 47900 - (4 * 7000) + 2457 = 22357$ тыс. руб. (остаточная стоимость бытовки)

II год.

2) $\text{Ост}_\text{ф} = 22357 - (4 * 7000) + 3679 = -1964$ тыс. руб. (при получении отрицательного результата считать, что это уже прибыль)

III год.

3) $\text{Ост}_\text{ф} = 1964 - (4 * 7000) + 4246 = -21790$ тыс. руб.(при получении отрицательного результата считать, что это уже прибыль)

Для юридических лиц:

I год аренды.

1) $\text{Ост}_\text{ю} = 47900 - (4 * 8000) + 2457 = 18357$ тыс. руб. (остаточная стоимость бытовки)

II год.

2) $\text{Ост}_\text{ю} = 18357 - (4 * 8000) + 3679 = -9964$ тыс. руб. (при получении отрицательного результата считать, что это уже прибыль)

III год.

3) $\text{Ост}_\text{ю} = 9964 - (4 * 8000) + 4246 = -17790$ тыс. руб.(при получении

отрицательного результата считать, что это уже прибыль)

Из расчетов мы видим, что бытовка окупится во второй год для юр. и физ. лиц. Бытовку целесообразно сдавать в течении 3 лет. Далее идет ее реконструкция и она продается по остаточной стоимости, которая определяется по формуле:

$$Ст - Амор * Риз - Ан - Зр$$

где Амор – амортизация;

Риз – коэффициент износа.

Исходя из полученных данных можно рассчитать прибыль:

$$1) \quad П_{\phi} =$$

$$(28000 - 2457) + (28000 - 3679) + (28000 - 4246) + \text{Ост.} 19000 = 92618 \text{ тыс. руб.}$$

$$2) \quad П_{\text{ю}} = (32000 - 2457) + (32000 - 3679) + (32000 - 4246) + \text{Ост.} 19000 = 104618 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Рентабельность (Р)} - P_{\phi} = \frac{92618}{58282} * 100\% = 158,91\%;$$

$$P_{\text{ю}} = \frac{104618}{58282} * 100\% = 179,5\%.$$

Расчетные показатели представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет эффективности сдачи в аренду бытовок

Показатели	Сдача в аренду бытовок	
	физическим лицам	юридическим лицам
Первоначальная стоимость бытовки, тыс. руб.	47,9	47,9
Арендная плата в месяц, тыс. руб.	7,0	8,0
Остаточная стоимость бытовки после 1 года эксплуатации	29,382	29,382
Остаточная стоимость бытовок после 2 года эксплуатации	26,925	26,925
Остаточная стоимость бытовок после 3 года эксплуатации	23,246	23,246
Затраты на ремонт, за все время эксплуатации, тыс. руб.	10,382	10,382
Остаточная стоимость бытовки при реализации, тыс. руб.	19,0	19,0
Прибыль, тыс. руб.	92,618	104,618
Рентабельность, %	158,9%	178,5%

Проведенные расчеты показали выгодность сдачи в аренду строительных бытовок как физическим, так и юридическим лицам. При сдаче в аренду, срок эксплуатации возможен от 1 до 6 месяцев, при любой комплектации на усмотрение клиента. После возвращения строительная бытовка должна пройти проверку на возможность дальнейшей ее эксплуатации и ремонт. Сдаваться бытовка может до 3-х лет, после ремонт становится не выгоден, так как остаточная стоимость изделия будет ниже стоимости ремонта. Поэтому бытовки должны быть реализованы по остаточной стоимости. Прибыль, по нашим расчетам составит от 92,618 до 104,62 тыс. руб.

Ниже приведены данные при сравнении показателей эффективности от продажи и аренды строительных бытовок (таблица 2).

Сравнивая данные по эффективности использования аренды изделий с данными по их продажам можно сделать вывод о целесообразности использования аренды в качестве дополнительной прибыли для организации. Однако надо учесть ряд факторов, которые могут как увеличить, так и уменьшить, эффективность аренды.

Таблица 2 – Основные показатели по аренде и продаже строительных бытовок.

Показатели	Продажа	Аренда
Стоимость изделия (услуги) 1 ед., тыс. руб.	69,9	47,9
Выручка от реализации изделий (услуги), тыс. руб.	7860,0	92,6
Прибыль, тыс. руб.	550,0	34,0
Рентабельность, %	15	159

1. Эксплуатируются данные изделия не более 6 месяцев, а половину года простаивают (необходимо место для их хранения и дополнительные средства на их содержание);
2. Необходимо учитывать затраты на доставку изделий обратно;
3. Ремонт изделий зависит от уровня эксплуатации и комплектации домиков;
4. Не всегда есть возможность продать используемое изделие после ремонта;
5. Потребность в аренде домиков (бытовок) ограничена.

В целом данное направление может успешно развиваться на внутреннем рынке региона и приносить прибыль использующих ее организациям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Корнеева Т. А. Учет и контроль в субъектах малого бизнеса: риск-ориентир. подход: монография – М.:НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 118 с.
2. С.Г. Чернова Роль индивидуального предпринимательства в развитие региона/ С.Г. Чернова, К.А. Рустамханлы // Современные проблемы и перспективы развития Агропромышленного комплекса региона: сб. матер. науч. студ. конф.(Новосибирск, 10-13 апреля 2018 г.). – С. 286-290.
3. Чернова С.Г. Формирование и развитие государственно-индикативного управления сельского хозяйства в регионе. – Новосибирск: Агро-Сибирь, 2018. – 224 с.
4. Бусыгин А.В. Предпринимательство: учеб. – М.: Инфра-М, 2016. – 256 с.

УДК 664.6/664.87

ПРИМЕНЕНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

И.К. Синякин, студент

С.Н. Матвиенко, канд. экон. наук

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье рассмотрены способы применения искусственного интеллекта в коммерческих банках.

Ключевые слова: искусственный интеллект, коммерческие банки, процесс кредитования

Искусственный интеллект (ИИ), как мобильный телефон, нужен всем и каждому. ИИ-решение будет полезно на любом предприятии, а его внедрение быстро окупится, независимо от внутренних процессов компании.

Почему кредитование юридических лиц в коммерческих банках требует особого внимания, поскольку в настоящее время данному сегменту банковских услуг не уделяется достаточного внимания, когда наибольшую часть из общего портфеля выданных кредитов в период с 2017 по 2019 год имеют кредиты, выданные юридическим лицам, следовательно, большую прибыль приносит именно этот сегмент банковского рынка. Чтобы привлечь больше юридических лиц на обслуживание необходимо создать все условия для комфортного обслуживания в банке юридическим лицам. Одна из возможностей для улучшения качества обслуживания – это привлечение ИТ-специалистов для создания удобных площадок для расчетов и платежей.

Данные площадки будут служить для обеспечения комфортного пользования банковскими услугами без посещений отделения банка, ожидания в очереди и траты своего времени для клиента, а с другой стороны площадка будет служить местом сбора данных о клиенте, его предпочтениях, тратах и т.д. Банк получит базу знаний, на основании которой будет работать Datamining.

Datamining – это интеллектуальный процесс сбора данных для дальнейшего анализа и обработки полученной информации. Особенность Datamining от простого сбора данных, что полученные сведения в результате данного процесса позволяют принимать нетривиальные решения и персонализировать, разобрать, систематизировать огромное количество данных, на основе которых андеррайтинг может принимать решение о выдаче кредита, поскольку будут данные подтверждающие, что та или иная компания имеет прибыль и доход, а банк в свою очередь не теряет потенциальных заемщиков, а также минимизирует потери в результате некачественных продаж.

Согласно мнению ученых, из различных научных статей искусственным интеллектом, является интеллектуальная система, выполняющая творческие функции, которые традиционно считаются прерогативой человека.

Искусственный интеллект – ключевой технологический тренд. Сферы его применения ИИ достаточно широки и охватывают не только технологических компаний, но и государственное управление и социальную сферу. Искусственный интеллект стал частью нашей повседневной жизни. Многие страны мира приняли стратегии развития искусственного интеллекта (Китай, Евросоюз, Канада и др.) – все они хотят быть лидерами в этой области и иметь конкурентное преимущество для своих экономик. В России также ведется активная работа по разработке национальной стратегии в области искусственного интеллекта.

С позиции использования искусственного интеллекта в банковской сфере, стоит говорить, о применении искусственного интеллекта как программного обеспечения для выполнения работ, схожих с деятельностью мозга человека. Сфере банковских услуг следует в будущем адаптироваться в быстро меняющемся мире и адаптировать свои продукты под клиентов.

На сегодняшний день используются методы обучения алгоритмов, обучаются нейросети громадных размеров: глубокие, сверточные нейронные сети, сети глубокого доверия, рекуррентные нейронные сети.

Опыт применения искусственного интеллекта незначителен в банковской сфере, в основном его применяют в сфере ИТ-компаний, посредством сбора и обработки информации.

Лидером применения искусственного интеллекта в банковском секторе является «Сбербанк». Совместно с МФТИ «Сбербанк» выпустил проект iPavlov, предназначенный для взаимоотношения с клиентами на удобном для них языке.

Тинькофф Банк использует нейросеть для борьбы с фродом.

Фродом называют способ мошеннических действий в сфере информационных технологий, например, использование данных и неправомерное действие с ними. Нейросеть помогает определить аномалии в заполнении формы заявки на банковском сайте и в случае обнаружения подобных аномалий данная анкета более тщательно проверяется. Так же на основании покупок клиента данная нейросеть предугадывает покупки и предпочтения клиентов и предлагает скидки и выгодные условия в ближайших магазинах.

Модульбанк в 2016 году обучил нейросеть самостоятельному кредитованию. Онлайн-банк самостоятельно изучает клиентскую базу, определяет реальность и доходность предприятия, на основании собранных данных компилирует предложение с овердрафтом, персонально для каждого клиента. Банк пока что не переводит все процессы на нейросети, поскольку выражает опасения.

Альфа-Банк внедрил применение искусственного интеллекта ещё в 2009 году, технология использовалась при звонках с предложением рефинансирования кредита,

нейросеть использовалась для предсказания ответов клиента.

Таким образом, использование технологий искусственного интеллекта могут позволить работать с большим количеством памяти, что является важным фактором для работы финансового сектора. Применение машин с целью принятия эффективных управленческих решений, оптимизации работы с клиентской базой, анализ эффективности инвестиций без влияния человеческого фактора или его снижение до минимума, знаменует выбор решений, которые основываются только полученной информацией без субъективного подхода, которая, как правило, накладывает отрицательный эффект. Большим достоинством использования искусственного интеллекта является то, что сбор информации не заканчивается, и чем ее больше, тем эффективнее работает технология. Поэтому те организации, которые по тем или иным причинам не желают внедрять данную систему, рискуют быть неконкурентоспособными на рынке.

Рассмотрим более подробно процесс кредитования с применением искусственного интеллекта и без него, сферы применения искусственного интеллекта.

Первый пункт при кредитовании юридических лиц, является подача документов. подача потенциальным кредитополучателем заявления на получение кредита и полного пакета документов.

В среднем занимает один рабочий день, у работника банка занимает от 15 до 40 минут на принятие документов и заполнение анкеты.

При внедрении искусственного интеллекта и Datamining, нейросеть сама будет подбирать кандидатов из клиентской базы, плюс отсутствует необходимость в подаче пакета документов, данные будут взяты из обширной базы данных.

Второй пункт при кредитовании юридических лиц предоставление документов бухгалтерского отчета, отчет о прибылях и убытках, бизнес-план. Определение правоспособности и оценка кредитоспособности заемщика.

Данный пункт выполняется в течении нескольких дней, тогда как вычислительных способностей современных компьютеров более чем достаточно, чтобы сократить данный процесс до трех минут. Три минуты составляет минимальный срок рассмотрения заявки на потребительский кредит при кредитовании физических лиц. Нейросети по заготовленным алгоритмам выполняют процесс определения кредитоспособности заемщика. Так же применение искусственного интеллекта снижает риск появления человеческого фактора и ошибок при определении кредитоспособности заемщика.

Третий пункт при кредитовании юридических лиц, определение и оценка способа обеспечения кредита банком.

На данном этапе банковский специалист тратит несколько дней на определение и оценку способа обеспечения. Если за обеспечение кредита выступает имущество предприятия, специалисту требуется собрать данные по исследуемому объекту, провести очный осмотр имущества, определить его рыночную стоимость. Для нейросети данный процесс займет около двух минут, причем для анализа так же подойдет не только физическое имущество и активы, а также обороты предприятия.

Четвертый пункт принятие решения о кредитовании заемщика. К данному этапу стоит относиться более осторожно и окончательное решение стоит доверить кредитному специалисту, поскольку на данный момент не существует идеальной нейросети для принятия решений по кредиту, поскольку положительные финансовые показатели не являются доказательством надежности заемщика, существуют факторы, такие как общественное отношение, репутация предприятия в обществе и бизнес сфере.

Пятый пункт заключение кредитного договора, в случае положительного принятия решения, данный этап можно проводить дистанционно, без визита в банк по средствам онлайн банкинга.

Заключительный, шестой этап выдача кредита (перечисление средств) на текущий счет, либо открытие счета.

На основании собранных данных была создана таблица (таблица 1), благодаря

которой можно увидеть, насколько можно оптимизировать процесс кредитования юридических лиц.

Таблица 1 – Оптимизация процесса кредитования

№ п/п	Этап кредитования	Без применения искусственного интеллекта	С применением технологии искусственного интеллекта
1	Подача документов	От 15 до 40 минут	Подаются в онлайн режиме, без визита в банк
2	Предоставление бухгалтерской отчетности и т.д. / определение кредитоспособности	От 2-х рабочих дней	Предоставляются в режиме онлайн, нейросеть определяет кредитоспособность согласно баз данных 2 минуты
3	Оценка обеспечения	От 1-го рабочего дня	Нейросеть способна справиться с задачей в течении одной минуты
4	Принятие решения	1 рабочий день	Окончательное решение по кредиту в некоторых случаях лучше оставить за специалистом
5	Заключение кредитного договора	До 1-го рабочего дня	До 1-го рабочего дня
6	Перечисление средств	До 1-го рабочего дня	До 1-го рабочего дня

Таким образом, при применении технологий искусственного интеллекта можно сократить принятие решения по кредиту, максимум до 3-х минут, что в некоторых кредитных организациях уже сделали с потребительским кредитованием. Клиент сможет быстро и без визита в отделение банка получить кредит, тем самым сможем оптимизировать рабочие места и сократить затраты во время кредитования клиентов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ковальчук В.М. Роль банковского кредитования в развитии экономики страны и его проблемы / В.М. Ковальчук Московский университет имени С.Ю. Витте, 2018;
2. Лаврушин О. И. Деньги, кредит, банки. – Москва, Финансы и статистика, 2013. 464 с.

УДК 664.6/664.87

СОСТОЯНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ

И.К. Синякин, студент

С.Н. Матвиенко, канд. экон. наук

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассматривается состояние кредитования юридических лиц в России в период с 2017 по 2019 гг., изучаются динамика средневзвешенной ставки по кредитам юридическим лицам, динамика предоставленных кредитов юридическим лицам и динамика их погашения.

Ключевые слова: юридические лица, кредитование, средневзвешенная ставка, ключевая ставка.

Для юридических лиц банковское кредитование чаще всего выступает источником дополнительных финансовых ресурсов, а порой и значительной долей первоначального

капитала. Заёмные средства считаются вторым по величине источником инвестиций для небольших компаний. Банки признают перспективным направлением юридическими лиц, именно поэтому на банковском рынке постоянно появляются новые кредитные продукты для индивидуальных предпринимателей и обществ с ограниченной ответственностью, для которых одним из главных кредитных продуктов является кредит на развитие бизнеса.

Таблица 1 – Источники финансирования, используемые коммерческими организациями в РФ за 2018 г.

№ п/п	Источник финансирования	%
1	Собственные средства	51
2	Банковские кредиты	36
3	Прочие источники (займы от иных экономических агентов)	13

Согласно статистических данных видно, что малые и средние предприниматели используют банковский кредит в 36% случаев, но всё равно при этом в 51% случаев используют собственные средства для развития бизнеса.

Ключевым параметром при выборе средств для развития является цена кредитных денег, рассмотрим изменение процентных ставок по кредитам для юридических лиц в России с 2017 года по начало 2019 год.

Таблица 2 – Динамика средневзвешенной ставки по кредитам юридических лиц в России в 2017-2019 гг.

№ п/п	Дата	Ключевая ставка ЦБ	Средняя ставка	Изменение
1	01.01.2017	10	14,8	-
2	01.01.2018	7,75	12,92	-1,88
3	01.01.2019	7,75	11,04	-1,88

Согласно данным представленных в таблице 2, наглядно видно, что существует тенденция к снижению процентной ставки по кредитам юридических лиц, так средневзвешенный показатель на начало 2017 года был равен 14,8%, при ключевой ставке Центрального Банка Российской Федерации в 10%, на начало 2018 года показатель уже стал равен 12,92%, при ключевой ставке в 7,75%, таким образом изменение в процентах составило 1,88% в сторону снижения, что для юридических лиц создало условия для более выгодного кредитования в коммерческих банка России.

Так же при рассмотрении таблицы 2 видно, что на начало 2019 года ключевая ставка Центрального Банка не изменилась с начала 2018 года, но при этом изменение средневзвешенной процентной ставки по кредитам юридическим лицам составило 1,88%, и показатель снизился с 12,92% на начало 2018 года до 11,04% на начало 2019 года. Снижение средневзвешенной процентной ставки по кредитам юридических лиц произошло без уменьшения ключевой ставки Центрального банка, данное изменение связано с адаптацией рынка под изменение, поскольку спрос на кредитные ресурсы необходимо поддерживать постоянно, юридические лица стремятся использовать кредитные ресурсы с низкой ценой.

Для дальнейшего анализа и более глубокого понимания состояния кредитования юридических лиц в России необходимо проанализировать объем предоставленных кредитов юридическим лицам. На основании полученных данных, была составлена таблица 3.

Таблица 3 – Динамика объема предоставленных кредитов юридическим лицам в России за 2017-2019 гг.

№ п/п	Отчетная дата	Объем	Ключевая ставка	Прирост объема
1	01.01.2017	25 074 901	10%	-
2	01.01.2018	28 705 551	7,75%	14,5%
3	01.01.2019	35 177 429	7,75%	22,5%

Благодаря данным, предоставленным в таблице наглядно видно, что в анализируемый период с отчетной даты 01.01.2017 по отчетную дату 01.01.2018 наблюдается рост объемов кредитования на 14,5%, что на 3 630 650 млн больше чем в предыдущем анализируемом периоде.

Помимо вышесказанного существует тенденция к снижению ключевой ставки по кредиту, что так же сыграло свою роль в доступности кредитных средств.

Согласно составленной таблицы, наблюдается рост объема на всем анализируемом периоде. Увеличение происходит с 2017 года, когда объем предоставленных кредитов был равен 25 074 901 млн руб., показатель вырос до 35 177 429 млн руб., что является следствием экономического роста стран, а также снижением ключевой ставки, что делает проценты по банковским кредитам ниже, а, следовательно, кредитные средства становятся более доступными для предпринимателей.

При рассмотрении объема выданных кредитов юридическим лицам с 2018 по 2019 год наблюдается также тенденция к увеличению объемов кредитования и увеличению прироста объемов кредитных средств с 2018 года по 2019 год на 22,5% или увеличение объема на 6 471 878 млн руб., что положительно сказывается на экономике страны, поскольку денежное стимулирование крайне необходимо хозяйственным предприятиям нашей страны.

Таблица 4 – Динамика объема задолженности по предоставленным кредитам юридическим лицам в России за 2017-2019 гг.

№п/п	Отчетная дата	Объем	Ключевая ставка	Прирост
1	01.01.2017	21 731 671	10%	-
2	01.01.2018	22 880 037	7,75%	5,3%
3	01.01.2019	25 760 819	7,75%	12,6%

По таблице 4 наглядно видно, что в следствии снижения ключевой ставки, происходит рост объема задолженности по предоставленным кредитам юридическим лицам. Так на 1 января 2017 года объем составлял 21 731 671 млн руб., а на начало 2018 года объем задолженности уже составлял 22 880 037 млн руб., что логично связано с увеличением предоставленных кредитов юридическим лицам. При рассмотрении периода с начало 2018 года по начало 2019 года, видно так же увеличение объемов задолженности по предоставленным кредитам юридическим лицам, с 22 880 037 млн руб. до 25 760 819 млн руб. соответственно, разница в анализируемых периодах составила 2 880 782 млн руб.

Благодаря таблице выше видно, что объем предоставленных кредитов юридическим лицам увеличивается с каждым годом, темп прироста увеличивается с каждым годом так на начало 2018 года в сравнении с началом 2017 года прирост составил 5,3%, а на начало 2019 года в сравнении с началом 2018 года составил 12,6%. Рост задолженности означает, что экономика страны приходит в стабильное состояние, доступность кредитных средств увеличивается, соответственно увеличивается количество предоставляемых кредитов и рост задолженности по кредитам.

Рост объема задолженности менее высокий чем рост объема предоставленных кредитов заметно ниже, что является положительным фактором рынка, также может быть следствием того, что предприниматели предпочитают кредиты на короткие сроки.

Подводя итоги, можно говорить о том, что в изучаемый период времени наблюдается

экономический рост в сфере кредитования юридических лиц, Центральному Банку Российской Федерации, как мега регулятору стоит, внимательно относиться к данной области банковской сферы, хоть рост и оказывает положительный эффект для экономики страны в целом, так же необходимо исключить создание непропорционального роста объемов кредитов, что может привести к увеличению денежной массы в стране и ускорению инфляции в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Курбанова А.А. Современное состояние и проблемы развития кредитования малого и среднего бизнеса / Курбанов А.А. // Эксперт РА – 2016;
2. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 07.10.19).

УКД 658.15

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ОСОБЕННОСТИ, НЕДОСТАТКИ И ИХ РЕШЕНИЕ

А.В. Парихина, студентка

С.Н. Матвиенко, канд. экон. наук

Е.В. Дамм, канд. экон. наук

Е.А. Жуковская, старший преподаватель

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Актуальность осуществления анализа финансового состояния организации исходит из самого определения финансового анализа. Финансовый анализ – это процесс, который представляет собой изучение информации о финансовом состоянии организации, финансовых результатов его деятельности в прошлом для осуществления анализа будущих условий и результатов. Так можно отметить, что главной задачей проведения финансового анализа – это уменьшение неизбежной неопределённости, которая напрямую связана с принятием экономических решений, на которые ориентируются в будущем.

Ключевые слова: анализ, финансовое состояние, годовая отчётность,

Если обратить внимание на особенности, того как проводится традиционный анализ, то можно отметить, что большая часть научных изданий и учебных пособий рекомендуют проводить финансовый анализ на основании пакета годовой отчётности, именно поэтому в настоящее время традиционный анализ осуществляется только на этой информационной основе. Возможно решение использовать только эту информационную основу не совсем правильно, по той причине, что информационных источников у организации больше и их тоже можно задействовать, например, данные из главной бухгалтерской книги; шахматного бухгалтерского баланса; оборотно-сальдовой ведомости; комплекта месячной, квартальной, годовой отчётности.

У бухгалтерской базы есть свои особенности, представляя собой полный источник, она включает в себя информацию за разные временные промежутки, такие как месяц, квартал и год, также содержит информацию по остаткам и обороты по счетам учета активов и пассивов. Ценность этой базы данных заключается в обладании системности и возможности извлекать все формы отчётности по состоянию на любую нужную дату и за любой нужный период времени, в недостаток можно отнести, то что нет внешнего доступа для пользователей. Чтобы устранить данный недостаток, в большую часть компьютерных программ добавили пункт под названием «Отчёты», его добавили, для того чтобы можно было составлять официальные формы отчётности, также предусмотрен пункт «Финансовый анализ», он даёт возможность проанализировать статьи баланса по каждой форме

бухгалтерской отчётности, провести расчёт важных показателей и увидеть их отклонения от нормы. Таким образом используя базу данных у внутренних и внешних пользователей есть доступ к нужным данным, не завися друг от друга. Благодаря этому у бухгалтерии есть полный комплект отчётности за любой период времени, а у аналитиков формы для анализа [5].

Есть и другой вариант для аналитика, это пользоваться отдельной программой по финансовому анализу, в ней представлена точно такая же бухгалтерская отчётность за год, которую необходимо сформировать заранее.

На основе этого, можно сказать, что использование для анализа финансового состояния только данные годовой отчётности не самое удачное решение, по той причине, что есть и другие информационные источники. Следует отметить, что для анализа месячной и квартальной отчётности методы, используемые для проведения анализа не подходят, а целостность проводимого анализа зависима от имеющихся информационных источников.

Весомым фактором выступает, то что отсутствует учёт фактора доступности информации в анализе. Принято считать, что для доступа получения информации для анализа нет ограничений, по факту же доступ имеется лишь у узкого круга лиц, в этот круг лиц могут входить финансовый директор организации, сотрудники финансовой службы и аудиторы. [1]

Также стоит отметить, что внешних пользователей годовой отчётности достаточно много, к ним можно отнести банки, налоговую инспекцию, акционеров, органы статистики, но объём предоставляемой им информации существенно уменьшается. Многие хозяйствующие субъекты размещают свою бухгалтерскую отчётность в интернете на сайте организации, направляют в банк для получения займа, передают контрагентам для оценки, таким образом они делают информацию открытой и доступной для всех пользователей. В данной ситуации возрастает численность аналитиков, при этом сокращается объём предоставляемой информации. Из этого логично, что доступность информации организации значительно оказывает влияние на объём этой информации и её пользователей, простыми словами можно сказать, чем доступней информация организации, тем более минимизировано количество данных.

Подробное изучение отечественной и зарубежной литературы указывает на низкую эффективность рекомендуемых в теории и практике методов анализа, так как были выявлены недостатки в традиционном анализе.

Основные недостатки традиционного финансового анализа:

- проводится только на 1 и 30 (31) число исследуемого периода;
- информационной базой выступает только годовая отчётность;
- нет возможности провести оценку финансового состояния организации в настоящем режиме времени, только за предыдущие периоды;
- рассчитываются только абсолютные, относительные и удельные отклонения по всем статьям бухгалтерской отчётности [4].

Так мы видим, что имеется ряд недостатков при осуществлении анализа финансового состояния. В первую очередь – это ограниченная информационная база для анализа, ей являются данные годовой бухгалтерской отчётности. Анализ проводится исключительно на первое и последнее число периода, тем самым данные за последующие дни не учитываются.

Анализ только абсолютных и относительных отклонений не позволяет увидеть полную картину об изменениях в деятельности организации. Главный недостаток – отсутствие общих мер, которые направлены на достижение всеми показателями рентабельности, оборачиваемости, ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, нормативных значений [3].

Осуществляя сравнительный анализ внутреннего содержания используемых форм бухгалтерской отчётности, можно заметить серьёзные различия их форм, вариантах предоставления и внесения изменений. Как уже говорилось, в бухгалтерском балансе находятся остатки активов и пассивов на первое и последнее число периода. При более

детальном изучении статей бухгалтерского баланса для использования их в анализе, можно заметить значительный недостаток - это совмещение строк 1230 и 1240 в активе баланса, а также отсутствие строк, которые раскрывают состав кредиторской задолженности не даёт провести сочетание анализа дебиторской задолженности с анализом кредиторской задолженности. Из-за того, что отсутствует расшифровка кредиторской задолженности у аналитика нет возможности дать детальную оценку состоянию задолженности организации.

Новая форма бухгалтерского баланса даёт возможность уменьшить время на анализ оборачиваемости, так как новая форма содержит три периода, это позволяет без лишних препятствий определить среднегодовую стоимость активов и пассивов. Когда-то для этого нужно было иметь отдельный бухгалтерский баланс за каждый отчётный год. У сторонних аналитиков за частую не было возможности иметь в наличии отчётность за прошлый и отчётный период. Также у новых форм отчётности есть свои недостатки, так при оценке деловой активности организации нет возможности рассчитать показатели оборачиваемости готовой продукции, материалов и отгруженных товаров. При расчёте данных показателей можно было бы объяснить причину изменения оборачиваемости запасов. Анализ данных показателей может дать сигнал руководству организации о наличии остатков запасов сверх нормы или наоборот их недостаток. Другими словами, можно сказать, что результаты такого анализа прежде всего направлены на оценку заготовительной политики организации. [2]

В анализе используются также отчёт о финансовых результатах, этот отчёт состоит из оборотов по счетам учёта финансовых результатов. Отчёт об изменениях капитала и отчёт о движении денежных средств представляют остатки и обороты по счетам. Налоговая декларация – совокупность оборотов.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что основа анализа финансового состояния организации – совокупность бухгалтерского баланса, бухгалтерской базы данных и комплекта отчётности. У всех источников разный объём информации, разные сроки формирования и последовательность. Внутренний аналитик может проводить все три вида анализа, так как у него есть доступ к информационной базе. У внешнего аналитика возможностей меньше, так как у него сужена информация и в основном это только годовая бухгалтерская отчётность. Именно поэтому внешний аналитик в основном проводит экспресс-анализ. Внутренний аналитик тоже проводит экспресс-анализ, так полученные входе анализа результаты можно использовать в оперативных целях в настоящем времени здесь и сейчас.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глазунов, В.Н. Анализ финансового состояния предприятия // Финансы. – 2015. – №2. – 41-48 с.
2. Донцова, Л.В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности / Л.В.Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: ДИС, 2015. – 284 с.
3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. – М.: КНОРУС, 2014. – 672 с.
4. Филимонова, Ю.С. Экономический анализ и его значение в управлении предприятием // Актуальные проблемы науки, экономики и образования XXI века: материалы II Международной научно-практической конференции, 5 марта – 26 сентября 2015 года: в 2-х ч. Ч. 2 / отв. ред. Е. Н. Шереметьева. – Самара: Самарский институт (фил.) РГТЭУ, 2015. – 392 с.
5. Фомин В.П. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации / Фомин В.П., Татаровский Ю.А. // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 6. – 7-11 с.

СРАВНЕНИЕ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

А.В. Парихина, студентка

С.Н. Матвиенко, канд. экон. наук

Е.В. Дамм, канд. экон. наук

Е.А. Жуковская, старший преподаватель

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Анализ финансового состояния организации даёт возможность оценить финансовое положение и то, как в дальнейшем финансировать свою деятельность. Касаясь данного вопроса было написано множество литературы и учебных пособий, как в Российской Федерации, так и за рубежом. В связи с этим возникает вопрос о сравнении российского подхода к анализу организаций и зарубежного подхода к анализу.

Ключевые слова: анализ, финансовое состояние, зарубежный анализ, финансовая устойчивость, рентабельность, сравнение.

Мировой финансовый рынок формировался в условиях инноваций, интеграции и глобализации, что подтверждают нынешние мировые тенденции. Так в новых условиях функционирования быстро увеличилась доля рынков, вместе с этим появились очередные финансовые риски, которые необходимо быстро минимизировать, во избежание отрицательного влияния на показатели. Учитывая всё это организация обязана правильно ориентироваться в сложных рыночных отношениях, чтобы сохранить и обеспечить стабильность в современных условиях. Организация должна уметь правильно оценить свой финансовый потенциал, тактику и стратегию своего развития в дальнейшем, а также давать оценку своего финансового состояния и организаций-партнёров. Как уже ранее говорилось важная цель финансового анализа – это извлечение ряда основных параметров, которые дают увидеть объективное положение финансового состояния организации, её прибыли и убытков, увидеть изменения в структуре активов и пассивов, изменения в расчётах с дебиторами и кредиторами. Также необходимо всё время осуществлять работу, которая направлена на улучшение финансового состояния организации. [2]

Анализ финансового состояния организации позволяет увидеть не только существующие проблемы и недочёты, но и те, которые намечаются в будущем времени, для того чтобы руководство обратило своё внимание на выявленные проблемы и начало их незамедлительное решение [3].

Практика на западе активно демонстрирует улучшение процессов стандартизации в области количественной оценки и в области управления рисками, это можно заметить, как на национальном уровне, так и на международном уровне. Доказательством этому стали национальные стандарты таких стран как Япония, Австралия, Канада, Новая Зеландия, ЮАР, Великобритания и другие экономически развитые страны.

Зарубежный анализ отличается своей методикой проведения по нескольким установкам с принципами количественной оценки рисков и их управлении в отличие от отечественной практики [4].

Принятый на Западе анализ финансовой устойчивости организаций, а также варианты анализа финансового состояния организаций в России, строятся на статьях и разделах бухгалтерского баланса, который содержит в себе информацию только на начало и конец отчётного периода, тем самым являясь статистической характеристикой работы организации. Первым делом стоит отметить то, что анализ финансовой отчётности, как в России, так и за рубежом осуществляется на информации бухгалтерского баланса организации, но также стоит обратить внимание на то, что в странах с развитой рыночной экономикой сотрудники, которые не имеют соответствующего бухгалтерского образования, проходят дополнительные курсы по умению правильно читать бухгалтерские документы, так как для

них они написаны на своеобразном специфическом языке. В нашей же отечественной практике в основном делается ставка на оценку кредитоспособности организации, при этом не учитывая совокупный риск, который связан с организацией, меньше обращается внимание на оценку платёжеспособности, в зарубежной же практике эффект совокупного риска берётся во внимание, а оценка платёжеспособности выписывается за пределы анализа финансовой устойчивости. Платёжеспособность организации это внешнее проявление финансовой устойчивости, поэтому их рациональнее рассматривать вместе, это позволит сделать более объективные выводы. Анализ финансового состояния в зарубежной практике в основном осуществляется путём коэффициентного анализа учитывая отдельные направления. Тем самым это даёт возможность анализировать разные организации, не учитывая масштабы их деятельности, а узнавая эффективность и прибыльность их работы. Большую значимость придают проведению сравнительного анализа и трендового анализа, который состоит из анализа относительных показателей.

Таблица 1 – Анализ оборачиваемости активов

Название показателя	Характеристика	Формула для расчета	
		Зарубежный опыт	Отечественный опыт
1	2	3	4
Коэффициент оборачиваемость внеоборотных активов	Позволяет оценить эффективность использования внеоборотных активов.	$V / \text{ОсК}$, где V – выручка от продажи; ОсК – основной капитал.	$V / \text{ВОА}$, где V – выручка от продажи; ВОА – внеоборотные активы.
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Позволяет оценить эффективность кредитной политики организации, скорость оплаты предоставленных услуг, товаров.	$\text{ДЗ} / V$, где V – выручка от продаж за год; ДЗ – дебиторская задолженность.	$V_{\text{ч}} / \text{ДЗ}_{\text{ср}}$, где $V_{\text{ч}}$ – чистая выручка от продаж; $\text{ДЗ}_{\text{ср}}$ – среднегодовая стоимость дебиторской задолженности.
Коэффициент оборота кредиторской задолженности	Дает оценку скорости оборота задолженности предприятия.	$C/\text{сть} / \text{КЗ}$, где $C/\text{сть}$ – Себестоимость продаж; КЗ – кредиторская задолженность.	$V_{\text{ч}} / \text{КЗ}_{\text{ср}}$, где $V_{\text{ч}}$ – чистая выручка от продаж; $\text{ДЗ}_{\text{ср}}$ – среднегодовая стоимость кредиторской задолженности.
Коэффициент оборачиваемости основных средств	Дает оценку скорости оборота основных средств.	$V / \text{ОС}_{\text{ср}}$, где V – выручка от продажи; $\text{ОС}_{\text{ср}}$ – среднегодовая стоимость основных средств.	$V_{\text{ч}} / \text{ОС}_{\text{ср}}$, где $V_{\text{ч}}$ – чистая выручка от продаж $\text{ОС}_{\text{ср}}$ – среднегодовая стоимость основных средств.
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Дает оценку скорости оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за отчетный период.	$V / (\text{ТА} - \text{ТП})$, где V – выручка от продажи; ТА – текущие активы; ТП – текущие пассивы.	$V / \text{ОБ}_{\text{ср}}$, где V – выручка от продажи; $\text{ОБ}_{\text{ср}}$ – средняя сумма оборотных средств за тот же период.

Приведём сравнение методик финансового анализа и количественного анализа рисков организации по разным направлениям зарубежных и отечественных авторов. В таблицах 1-3, которые составлены на основе [4] рассмотрена их сравнительная характеристика.

Рассмотрев методики анализа оборачиваемости активов, следует заметить, что зарубежная и отечественная методика значительно отличаются друг от друга. В зарубежной практике для оценки имущественного состояния используются коэффициенты оборачиваемости, которые позволяют дать оценку эффективности средств, которые были вложены в производственный процесс.

Также несколько изменённых форм имеет рентабельность, она зависит от того, какие ресурсы и прибыль были затрачены в расчётах (таблица 2).

В Российской практике хозяйствования применяющаяся система показателей рентабельности порой не всегда показывает реальные тенденции развития организации, тем самым это затрудняет анализ результатов хозяйственной деятельности, что в последствии затягивает и усложняет руководителям организации правильно и корректно принимать управленческие решения по устранению возникших проблем организации [5].

Таблица 2 – Анализ рентабельности

Название показателя	Характеристика	Формула для расчета	
		Зарубежный опыт	Отечественный опыт
Рентабельность собственного капитала (Returnonequity (ROE))	Показывает величину прибыли с 1 единицы собственных средств.	ЧП / СК, где ЧП – чистая прибыль; СК – собственный капитал.	ЧП / СК * 100%, где ЧП – чистая прибыль; СК – собственный капитал.
Рентабельность активов (Returnonassets (ROA))	Показывает общую доходность использования имущества предприятия.	ЧП / А, где ЧП – чистая прибыль; А – общая сумма активов.	ЧП / А * 100%, где ЧП – чистая прибыль; А – активы.
Рентабельность продаж (Grossprofitmargin)	Показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции.	Пвал / В, где Пвал – валовая прибыль; В – выручка от продаж.	ЧП / В * 100%, где ЧП – чистая прибыль; В – выручка от продаж.

Одним из важнейших направлений анализа финансового состояния в зарубежной практике является анализ рыночной стоимости (таблица 3).

Таблица 3 – Анализ финансовой устойчивости

Название показателя	Характеристика	Формула для расчета	
		Зарубежный опыт	Отечественный опыт
1	2	3	4
Коэффициент финансовой зависимости (Totaldebratio)	Характеризует уровень финансирования активов за счет обязательств	СП / СА, где СП – совокупные пассивы; СА – совокупные активы	ОИ / СК, где ОИ – всего источников средств; СК – собственный капитал
Коэффициент финансовой активности (финансовый рычаг, коэффициент финансового риска) (Debt– equityratio)	Характеризует степень зависимости предприятия от внешних агентов	Д / СК, где Д – общая задолженность; СК – собственный капитал	ЗК / СК, где ЗК – заемные средства; СК – собственный капитал
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (Long– termdebratio)	Показывает долю привлеченного капитала в перманентном капитале предприятия	ДЗС / (ДЗС + СК), где ДЗС – долгосрочные обязательства; СК – собственный капитал	ДЗС / (ДЗС + СК), где ДЗС – долгосрочные обязательства; СК – собственный капитал

Зачастую реальная стоимость организации намного меньше её рыночной стоимости. В зарубежных странах есть развитый фондовый рынок, который даёт возможность повысить стоимость своей организации за счёт гудвилла (goodwill– это деловая репутация), в России

же такой возможности нет. [1]

Приводя зарубежный и российский опыт оценки финансового состояния и рисков, можно сделать следующее заключение, что за рубежом организации больше подвержены влиянию многих факторов, и давать оценку лишь по одному показателю невозможно.

Чтобы получить достоверную информацию об организации, следует провести анализ денежных потоков, учитывая преимущества обеих систем финансового анализа и управления рисков.

Из всего вышеперечисленного можно наблюдать определённое различие в списке показателей для определения финансового состояния организации и методах расчёта похожих показателей. Исследование показало нам, что несмотря на важность финансового состояния и рисков, в отечественной практике по сей день отсутствуют достоверные методы их оценки.

Для того чтобы управление финансовой устойчивостью было успешным необходимо грамотно разработать и предоставить подход к определению этого понятия, который включает в себя систему показателей, позволяющих с высокой степенью достоверности определить финансовую устойчивость организации, и в соответствии с полученными результатами анализа руководству организации необходимо разработать способы и методы управления финансовыми рисками. В тоже время предпочтение в расчётах стоит отдавать тем показателям, которые наиболее содержательны, информативны и необходимы для аналитика.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Management of industrial clusters: учебное пособие / Avilova V. V., Lamberova N. A. – KNRTU Press, 2017 – 88 с.
2. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А.И. Алексеева – М.: КноРус, ред. 2016. – 688 с.
3. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / Под ред. В.И. Стражева. – Мн.: Высшая школа, 2015. – 360 с.
4. Уралова Д. Ж. Сравнение зарубежного и российского опыта проведения финансового анализа и управления рисками // Молодой ученый. – 2016. №7. – 1012-1017 с.
5. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: Учебник / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование, ред. 2017. – 450 с.

УДК 336.22

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

О.К. Погуралова, студентка

Е.В. Дамм, канд. экон. наук

Е.А. Жуковская, старший преподаватель

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Настоящая статья посвящена изучению проблем налогообложения агропромышленного комплекса (АПК). В ходе исследования автором выявлены современные проблемы налогообложения АПК. Проблема налогообложения сельскохозяйственных производителей; низкая производительность и оплата труда; разрыв в уровне жизни между городом и селом; недостаточная обеспеченность села объектами социально-культурного назначения, медицины и многое другое.

Ключевые слова: единый сельскохозяйственный налог; упрощенная система налогообложения; единый налог на вмененный доход; сельскохозяйственное предприятие;

преимущества и недостатки применения единого сельскохозяйственного налога.

В Российской экономике сельскохозяйственное производство занимает особую роль, обеспечивая потребности населения продовольствием и сырьем соответствующих отраслей промышленности [1].

Налогообложение сельского хозяйства в РФ также играет важную роль так как именно грамотно выбранная система налогообложения способствует росту и развитию сельскохозяйственного производства.

В налогообложении сельскохозяйственных организаций в настоящее время существует множество нерешенных проблем.

К проблемам развития сельского хозяйства в настоящее время относятся:

- неудовлетворительное состояние сельскохозяйственных земель; ресурсообеспечение, которое требует государственного и хозяйственного регулирования;
- ценового регулирования, формирование льготного кредитования, совершенствование налоговой и бюджетной систем, а также амортизационной политики;
- проблема налогообложения сельскохозяйственных производителей; низкая производительность и оплата труда;
- разрыв в уровне жизни между городом и селом; недостаточная обеспеченность села объектами социально-культурного назначения, медицины и многое другое.

Так же к проблемам развития производства сельскохозяйственной продукции на наш взгляд можно отнести, и тот факт, что система налогообложения не на достаточном уровне учитывает специфику отрасли, а также реальное финансовое положение налогоплательщиков.

Основной проблемой является отсутствие гармонизации интересов налогоплательщиков и государства. В связи с этим преобразования в сфере налогообложения АПК не дают желаемого результата.

Возвращаясь к проблемам налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей хотелось бы отметить, что с 2002 года был введен в качестве нового элемента налоговой системы РФ единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН).

ЕСХН был введен с целью повышения эффективности сельскохозяйственного производства для и стимулирования сельских товаропроизводителей к рациональному использованию сельхозугодий.

Основным преимуществом налогоплательщиков, применяющих ЕСХН является то, что они не являются плательщиками НДС [2].

Государственной думой в ноябре 2017 года был принят Федеральный закон от 27.11.2017 № 335-ФЗ в котором говорится, что с 1 января 2018 года изменятся правила налогообложения предприятий, применяющих специальные налоговые режимы.

В соответствии с данным законом налогоплательщики, применяющие ЕСХН обязаны уплачивать НДС. Данное обязательство коснется крупных и крупнейших представителей сельскохозяйственного бизнеса.

С 1 января 2019 года, предприятия и индивидуальные предприниматели начнут уплачивать НДС, как и другие налогоплательщики.

Также в соответствии со ст. 145 НК РФ ряд сельскохозяйственных товаропроизводителей будут иметь право на освобождение от уплаты НДС. Для освобождения от уплаты НДС необходимо будет соблюсти некоторые условия, а именно: предприятия могут применить данную льготу в том же налоговом периоде, в котором начали применять ЕСХН.

Следует отметить, что в соответствии с пп. 5 п. 2 ст. 358 НК РФ сельскохозяйственным предприятиям применяющие ЕСХН предоставляются льготы по налогообложению транспортных средств.

Однако применение указанной льготы становится затруднительным

Льготы предоставляются исключительно для тех видов техники, в паспорте которого указано, что автомобиль является комбайном, трактором или специальной автомашиной.

Льгота также предоставляется только в том случае, если данная техника используется при производстве сельскохозяйственной продукции.

В качестве мер по совершенствованию применения и механизма исчисления ЕСХН предлагаем: расширить перечень расходов, которые учитываются при исчислении ЕСХН; дифференцировать налоговую нагрузку на предприятия АПК [3].

Также, в первую очередь необходима государственная поддержка для АПК, так как сельскохозяйственные товаропроизводители действуют на землях различного уровня и разных природно-климатических условий.

В свою очередь налоговая система должна обеспечивать необходимое и достаточное выравнивание условий хозяйствования.

Развитие механизма налогообложения сельскохозяйственных предприятий должно строиться на следующих принципах.

Во-первых, усовершенствовать условий налогообложения предприятий в аграрном секторе экономики, а именно как для предприятий, производящих сельскохозяйственную продукцию, так и для предприятий, осуществляющих заготовку и переработку сельхозпродукции.

Во-вторых, снижают социальную защищенность работников сельхозпредприятий, например, в части оплаты пособий по временной нетрудоспособности.

В-третьих, налогоплательщики, применяющие ЕСХН, имеют льготы. Например, сельскохозяйственные товаропроизводители не уплачивают налог на прибыль, полученный от производства и реализации указанной продукции.

Применение этой льготы порождает в свою очередь новые проблемы, что затрудняет деятельность предприятий АПК [4].

Предоставленные льготы недостаточно позволяют снизить налоговую нагрузку на сельскохозяйственные предприятия.

Это, в первую очередь связано с тем, что сельхозпредприятия не в состоянии платить даже сниженные налоги из-за низкой доходности.

Во-вторых, сельскохозяйственные предприятия вынуждены уплачивать налоги за счет наращивания других долгов [5].

Проведенное исследование позволило сделать нам вывод, что без применения оптимального научно-обоснованного инструмента налогообложения невозможно наладить эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий. Что в свою очередь будет оказывать благотворное влияние на развитие сельских территорий и уровень жизни сельчан.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Галимова, А.Ф. Организация налогового учета по единому сельскохозяйственному налогу / А.Ф. Галимова, А.С. Николаева // Новая наука: от идеи к результату. – 2016. № 12. – С. 78-80.
2. Кипкеева, А.М. Развитие механизма налогообложения предприятий агропромышленного комплекса / А.М. Кипкеева, Ф.М. Дугужева // Сборник статей победителей IX Международной научно – практической конференции. – 2017. – № 2 (289). – С. 64-68.
3. Кипкеева, А.М. Эффективность функционирования предприятий АПК в Карачаево-Черкесской Республике / А.М. Кипкеева, Кипкеев М.Д. // Международный сельскохозяйственный журнал. 2018. № 3. – С. 122-126.
4. Убоженко, Е.В. Актуальные проблемы налогообложения сельскохозяйственных предприятий в России // Актуальные проблемы агропромышленного комплекса: сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, студентов, магистрантов и аспирантов, посвященный к 80-летию Новосибирского ГАУ. – Новосибирск – 2017. С. 311-

5. Орбинская И.В. Развитие механизма налогообложения агропромышленного комплекса в России: автореф. дисс. ... к.э.н. – Ростов-на-Дону, 2017.

УДК 336.221

НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА СЕЛЬХОЗ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

О.К. Погуралова, студентка

Е.В. Дамм, канд. экон. наук

Е.А. Жуковская, старший преподаватель

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Для сельского хозяйства в Российской Федерации предусмотрено налогообложение в рамках общего или специального режима, что отличает эту отрасль от других секторов экономики. В то же время аграрному сектору предоставляются определенные налоговые льготы в виде нулевой ставки подоходного налога, связанной со специфическими особенностями производства, а именно сезонностью, зависимостью от погодного фактора (2/3 территории России относится к зоне рискованного земледелия), специализацией, особенностями средств производства. В связи с этим, с 1 января 2004 г. были внесены изменения в гл. 26.1 Налогового кодекса Российской Федерации (далее НК РФ) «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН)», принципиально отличающиеся от ранее действующей редакции.

Ключевые слова: налоговые режимы, налогообложение, ЕСХН

Сельхоз товаропроизводители в России для осуществления своей деятельности могут выбрать одну из четырех систем налогообложения:

- единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН);
- упрощенная система налогообложения (УСН);
- патентная система налогообложения (ПСН);
- общая система налогообложения (ОСН) [5].

Отметим, что малые формы хозяйствования (включая микропредприятия) могут выбрать любую систему налогообложения, а вот средним предстоит выбирать между единым сельскохозяйственным налогом и общей системой налогообложения (Таблица 1).

Таблица 1 – Условия применения различных систем налогообложения при создании малого предприятия в сельском хозяйстве

Система налогообложения			
ЕСХН	УСН	ПСН	ОСН
1. Добровольный переход; 2. Доход от сельскохозяйственной деятельности (70% от деятельности); 3. Сотрудников (более 300 человек, для рыб хозяйственных юр. лиц и ИП)	1. Добровольный переход; 2. Сотрудники (менее 100 человек); 3. Доход ниже 60 млн. руб. 4. Остаточная стоимость ОС (менее 100 млн. руб.)	1. Добровольный переход; 2. Только для ИП; 3. Сотрудников (менее 15 человек); 4. Виды сельскохозяйственной деятельности утверждены КВПДП от 15.01.2013 г. (см. по каждому субъекту РФ)	1. Отсутствуют ограничения по сотрудникам; 2. Отсутствуют ограничения по доходу; 3. Отсутствуют ограничения по видам деятельности.

Каждая из этих систем имеет ряд особенностей, которые необходимо знать для того, чтобы оптимизировать налоги организации [4].

Отметим, что при обосновании выбора системы налогообложения следует руководствоваться не снижением сумм налоговых платежей, а увеличением финансовых результатов деятельности налогоплательщиков.

Именно прибыль определяет предпринимательскую сущность развития аграрного производства [1].

Основной целью введения специальных (льготных) налоговых режимов для всех субъектов малого и среднего предпринимательства являются:

- снижение количества уплачиваемых налогов;
- снижение размера налоговых платежей;
- упрощение ведения налогового/бухгалтерского учёта;
- улучшение финансовых результатов хозяйственной деятельности организации.

У налогоплательщиков ЕСХН обязательств по исчислению и уплате НДС нет, но также отсутствует и право на вычет этого налога.

При применении ЕСХН у сельхозпредприятий возникает проблема, как формировать цены на свою продукцию. Ведь потребителями продукции сельского хозяйства могут быть как физические лица, так и индивидуальные предприниматели, которые не являются плательщиками НДС, а также и организации – плательщики этого налога [2].

Налогоплательщики ЕСХН не являются плательщиками НДС и соответственно, не имеют права предъявлять НДС контрагентам. Поэтому хозяйствующие субъекты, применяющие общий режим налогообложения, лишаются права на вычет по НДС. Для многих заказчиков это сулит большие издержки, так как у них в этом случае не будет права на налоговый вычет.

Таким образом, сравнительный анализ положительных и отрицательных моментов перехода на ЕСХН свидетельствует о том, что вопрос о целесообразности применения общего или специального налогового режима продолжает оставаться открытым, и каждый налогоплательщик должен сам просчитать, какой вариант ему более подходит [3].

Добавляет определённых сложностей и непрерывная корректировка законодательных актов, что не способствует эффективной и стабильной работе сельскохозяйственных предприятий.

Действие значительного числа нормативно-правовых документов, определяющих налоговую и бухгалтерскую политику экономического субъекта приводит к тому, что до сих пор остается актуальным вопрос о снижении количества налогов.

Это потребует дифференциации налоговых ставок, изменения порядка расчёта налоговой базы, введение некоторых льгот с учетом специфических особенностей отрасли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Базилевич, О. И. Налоги и налогообложение / О.И. Базилевич, А.З. Дадашев. - М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2019. - 288 с.
2. Голубев, Алексей Валерианович Кризис И Сельское Хозяйство России: моногр. / Голубев Алексей Валерианович. - Москва: Мир, 2016. - 205 с.
3. Голубев, Алексей Валерианович Методические Основы Внутрепродуктового И Межотраслевого Обмена В Сельском Хозяйстве / Голубев Алексей Валерианович. - Москва: Наука, 2016. - 274 с.
4. Голубев, Алексей Валерианович Многообразие Технологических Укладов как Условие Эффективного Сельского Хозяйства / Голубев Алексей Валерианович. - Москва: Гостехиздат, 2017. - 239 с.
5. Доклад о мировом развитии 2008. Сельское хозяйство на службе развития. - М.: Весь Мир, Всемирный банк, 2018. - 424 с.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Е.В. Сидорова, студентка

Е.Ю. Давыдова, старший преподаватель

Г.В. Белова, старший преподаватель

Новосибирский Государственный Аграрный Университет

Аннотация. Рынок общественного питания характеризуется специфическими отраслевыми и организационно-экономическими особенностями хозяйствования, влекущими формирование индивидуальных аспектов учетного процесса. В статье раскрываются особенности учета затрат в организациях общественного питания.

Ключевые слова: затраты, организации общественного питания, бухгалтерский учет, основное производство, расходы на продажу, услуги, продукция.

Все возрастающую роль в жизни современного общества играют организации индустрии общественного питания. Это прежде всего связано с прогрессивным развитием коммуникаций, внедрением новых технологий переработки и хранения сырья и полуфабрикатов, ускоренными темпами многих производственных и технологических процессов, разработкой различных направлений организации досуга потребителей кулинарной продукции, формированием каналов доставки готовой продукции общественного питания потребителям.

Отрасль общественного питания имеет сложную технологическую цепочку, требующую тщательного учета сырья и готовых кулинарных изделий, поступающих и отпускаемых со склада, и постоянного контроля за правильностью ведения их учета.

Учет затрат, включаемых в издержки обращения и производства организаций общественного питания, должен помочь обеспечить своевременное, полное и достоверное отражение фактических расходов, а также контроль за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

М.С. Зырянова, Е.Ю. Давыдова отмечают, что «бухгалтерский финансовый и управленческий учет занимают одно из главных мест в системе управления организацией, так как отражает основные моменты в технологическом процессе производства различных видов продукции, характеризует финансовое состояние организации и служит отправной точкой для принятия управленческих решений» [1, с. 107].

Понятие затрат на производство основных услуг общественного питания как объектов бухгалтерского учета и калькулирования в экономической литературе определяется как «затраты на изготовление порционных и оформленных кулинарных и кондитерских изделий, прошедших или не прошедших все стадии технологической и кулинарной обработки в цехах приготовления кулинарных изделий и готовые к употреблению: заработная плата персонала цехов приготовления кулинарных изделий, страховые взносы, сырьевые продукты питания (мясо, рыба, овощи, молочная продукция, специи, растительные и животные жиры), амортизация оборудования цехов приготовления кулинарных изделий, прочие расходы» [4, с. 282].

В процессе деятельности организация определяет себестоимость изготавливаемой продукции. В организациях общественного питания изготавливаемой продукцией является блюдо. И для расчета затрат, понесенных в процессе производства, пользуются сборниками нормативных и технологических документов, сборниками рецептов. В них содержится информация о расходе сырья, выходе готовых блюд. Либо же сотрудники организации могут самостоятельно разработать подобные документы и применять их на практике [2, с. 59].

В организациях общественного питания обязательным является ведение калькуляционной карточки, в которой отражается цена каждого блюда.

В соответствии с планом счетов в бухгалтерском учете фактическая себестоимость

конкретных видов изготавливаемых блюд, в разрезе статей калькуляции отражается по счету 20 «Основное производство». По дебету данного счета отражаются прямые затраты, обусловленные процессом изготовления готовых блюд: стоимость материальных затрат, входящих в стоимость продукции (ингредиенты для блюд), затраты на оплату труда основным производственным рабочим, отчисления на страховые взносы, и иные прямые расходы.

Расходы на управление и обслуживание производства не включаются в себестоимость конкретного вида продукции, поскольку они являются косвенными (например, заработная плата административно-управленческого персонала организации общественного питания). Поэтому подобные затраты предварительно отражаются на собирательно-распределительных счетах 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы» по соответствующим статьям затрат в разрезе производственных подразделений и по организации в целом. По окончании месяца расходы на управление и обслуживание списываются с кредита этих счетов в дебет счета 20 «Основное производство» согласно базам распределения для включения в общую сумму затрат. Расходы, учтенные на счете 26 «Общехозяйственные расходы» могут списываться в дебет счета 90 «Продажи» по завершению месяца, если это предусмотрено учетной политикой организации общественного питания [3, с. 163].

Таким образом, по окончании месяца по дебету счета 20 «Основное производство» находят свое отражение все затраты по выпуску готовой продукции: как прямые (в разрезе элементов затрат), так и косвенные (в разрезе комплексных статей). По кредиту данного счета отображается стоимость производственных отходов и потери от брака.

По окончании отчетного периода производится оценка стоимости незавершенного производства и разграничение затрат между себестоимостью готовой продукции и незавершенным производством. Для того, чтобы определить производственную себестоимость продукции следует к остатку незавершенного производства на начало месяца прибавить сумму всех затрат, произведенных за месяц и учтенных по дебету счета 20 «Основное производство», и вычесть стоимость возвратных отходов, потерь от брака и незавершенного производства на конец периода.

В целом, в организациях общественного питания порядок учета затрат на производство не совсем традиционен. Главной особенностью бухгалтерского учета в общественном питании выступает использование счета 20 «Основное производство» для калькулирования затрат производства и счета 44 «Расходы на продажу» – для издержек обращения.

По дебету счета 20 «Основное производство» можно увидеть только прямые затраты, связанные напрямую с выпуском кулинарных изделий, выполнением работ и оказанием услуг, а по кредиту – суммы фактической себестоимости завершенных производством блюд. Остаток по счету на конец месяца показывает стоимость незавершенного производства, то есть стоимость блюд, не прошедших всех стадий технологической обработки.

Остальные затраты, которые возникают в процессе деятельности организации по оказанию услуг общепита, отражаются на счете 44 «Расходы на продажу» и списываются с этого счета на увеличение расходов.

Счет 44 «Расходы на продажу» предназначен для обобщения информации о расходах, связанных с продажей продукции, товаров, работ и услуг. По дебету данного счета отражаются данные о фактических издержках за отчетный месяц. Дебетовые суммы издержек обращения в части транспортных расходов распределяются между остатком непроданных и проданных на конец отчетного периода изделий собственного производства, а в конце отчетного периода частично или полностью списываются в дебет счета 90 «Продажи».

При частичном списании издержек обращения возникает необходимость ежемесячно производить расчет. Особенностью данного расчета выступает то, что на него относятся только транспортные услуги, оказанные сторонними организациями. Затраты,

произведенные собственными силами, в расчете не учитываются. Для удобства калькуляция издержек обращения на остаток изделий собственного производства обычно производят в специально разработанной для этих целей таблице. Организация общественного питания самостоятельно может выбрать метод списания расходов на продажу, закрепив его в своей учетной политике.

Следовательно, для расчета себестоимости готовых изделий к стоимости затраченных продуктов добавляют сумму издержек обращения в части транспортных расходов, относящихся к проданным блюдам. Полученную себестоимость доводят до продажной цены путем соответствующей наценки[5, с. 208].

Дальнейший учет зависит от выбора методики учета организацией общепита. Дело в том, что среди экспертов по бухгалтерскому учету до сих пор нет единого мнения по вопросу отнесения общественного питания к сфере услуг или производства.

Если считать общепит изготовлением продукции и ее последующей продажей, то следует организовать натурально-стоимостный учет, который ведется по наименованиям продукции общественного питания, их количеству и учетной цене. Если же рассматривать общепит как оказание услуг, то можно обойтись лишь стоимостным бухгалтерским учетом.

Поэтому возможны следующие варианты учета.

1. Фактические затраты переносятся в дебет счета 90 «Продажи» субсчет 90.2 «Себестоимость продаж» с кредита счета 20 «Основное производство».

2. Применяется учет затрат с использованием счета 43 «Готовая продукция».

Готовые блюда отражаются в бухгалтерском учете по фактической производственной себестоимости по дебету счета 43 «Готовая продукция» и кредиту счета 20 «Основное производство».

Сальдо по дебету счета 20 «Основное производство» на конец отчетного периода отражает расходы, которые относятся к незавершенному производству.

План счетов бухгалтерского учета позволяет осуществить учет изготовления продукции общепита с применением счета 40 «Выпуск продукции». Его использование возможно в том случае, когда организация общественного питания в своей практике использует нормативную себестоимость блюд.

В таком случае по окончании месяца сформировавшаяся на счете 20 «Основное производство» фактическая производственная себестоимость продукции перечисляется с кредита данного счета на счет 40 «Выпуск продукции», на котором информация о произведенной продукции формируется в различных оценках: по дебету учитывается фактическая производственная себестоимость, а кредит счета отображает нормативную (плановую) себестоимость.

Путем сопоставления дебетового и кредитового оборота по счету 40 «Выпуск продукции» вычисляется отклонение фактической производственной себестоимости от нормативной себестоимости. Выявленные отклонения переносятся со счета 40 «Выпуск продукции» на счет 90 «Продажи». Сальдо счет 40 «Выпуск продукции» не содержит, поскольку закрывается ежемесячно [3, с. 166].

Таким образом, различные подходы к организации учета затрат и калькулирования продукции в организациях общественного питания обусловлены спецификой данных организаций, которые являются одновременно и поставщиками услуг, и производителями продукции. Поскольку организации общественного питания изготавливают продукцию не столько в целях дальнейшей реализации, а в первую очередь в целях организации питания потребителя, то производство продукции как таковое – не главная цель деятельности организации общественного питания. Главная задача ее деятельности – организация процесса питания для своего клиента, что предполагает обслуживание клиента персоналом, создание условий для потребления продукции. Соответственно, деятельность организации общественного питания может расцениваться как деятельность по оказанию услуг, тогда использование счета 43 «Готовая продукция» не является обязательным. Тем не менее, если рассматривать организацию общественного питания как производителя готовой продукции

(блюдо), то его использование является оправданным. Калькулирование себестоимости продукции организаций общественного питания также имеет свою специфику в связи с возможностью применения различных методов, исходя из особенностей деятельности организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Зырянова М.С. Особенности организации учета затрат в отрасли растениеводства ОАО «Северо-Кулундинское» Баганского района Новосибирской области / М.С. Зырянова, Е.Ю. Давыдова // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов экономического факультета Новосибирского ГАУ. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой Колос», 2018. – С. 106-112.
2. Лубсанова Ч.Г. Учет затрат в организациях общественного питания / Ч.Г. Лубсанова // Молодые ученые в решении актуальных проблем науки: сборник статей студентов, аспирантов и молодых ученых по итогам Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием). – Красноярск: Сибирский государственный технологический университет, 2016. – С. 58-61.
3. Москалева Ю.А. Организация и ведение бухгалтерского и налогового учета на предприятиях общественного питания / Ю.А. Москалева, М.С. Уксусова // Анализ общественных явлений в 2018 г. Построение прогнозов: сборник статей по материалам VI ежегодной научно-практической конференции. – М.: Научный консультант, 2019. – С. 162-169.
4. Сидорова Е.В. Особенности затрат как объекта бухгалтерского учета в организациях общественного питания / Е.В. Сидорова, Е.Ю. Давыдова // Актуальные проблемы агропромышленного комплекса сб. трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов Новосибирского ГАУ. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой Колос», 2019. – С. 281-283.
5. Сидорук Ю.В. К вопросу учета затрат на производство продукции общественного питания / Ю.В. Сидорук, С.А. Погосян, И.Н. Костюкова // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России: Сборник научных трудов по материалам III Всероссийской научно-практической конференции. – Майкоп: ООО «Электронные издательские технологии», 2017. – С. 206-209.

УДК 631.158:658.3:334.012.64

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С ЭЛЕМЕНТАМИ САМОЗАНЯТОСТИ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

В.Р. Синявская, студентка

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Малое предпринимательство давно стало неотъемлемой частью экономики региона. В настоящее время появилось новое понятие – самообеспеченность. Данное направление активно развивается как в городах, так и в сельской местности. Эти два направления играют важную роль при решении проблем, связанных с занятостью сельского населения и ростом уровня его жизни

Ключевые слова: малое предпринимательство, самозанятость населения, сельские территории.

Малое предпринимательство на сельских территориях, обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию. Данный вид предпринимательства способен быстро заполнить ниши, образующиеся в потребительской

сфере, сравнительно быстро окупается, создает атмосферу конкуренции, а также ту среду и дух предпринимательства, без которых современная экономика невозможна [1].

Малым предприятиям принадлежит особое место в становлении новой социальной структуры общества, в решении социально-экономических проблем, особенно это касается сельской местности. Малый бизнес обладает большим потенциалом развития, который при продуманной поддержке, может быть использован на благо общества и развитие сельских территорий. Можно выделить четыре основных направлений или потенциалов развития.

- *Социально-политический потенциал*, определяемый значением малого предпринимательства в процессе социальной реструктуризации общества и формировании «среднего класса»;

- *Инновационный потенциал*– способность к самостоятельному освоению научно-технических, технологических, организационно-экономических нововведений и их коммерческому использованию с незначительными стартовыми затратами;

- *Кадровый потенциал*, обусловленный активным притоком в сферу малого предпринимательства специалистов высокой квалификации;

- *Финансово-инвестиционный потенциал*– способность к ускоренному освоению инвестиций, резкому увеличению капитальной стоимости бизнеса и быстрой оборачиваемости капитала [2].

Наличие малых предприятий в экономике значительно децентрализует всю систему управления и способствует более рациональному распределению функций в системе общественного разделения труда. Экономическая структура любого производства имеет множество незаполненных ниш, в которых трудно «развернуться» крупным предприятиям: их деятельность здесь недостаточно эффективна в силу бюрократизации системы управления или чрезмерной монополизации рынка[3].

Малые предприятия, как правило, появляются при необходимости изготовления небольших партий продукции с постоянно обновляемой номенклатурой и ассортиментом выпускаемых изделий, использования незначительных источников сырья и материалов в условиях ограниченного количества потребителей[4]. Таким образом, малые предприятия при сравнительном насыщении рынка, находят себя в доработке продукции с учетом индивидуальных запросов заказчика, производстве мелочей или продукции, изготовление которой в технологическом отношении является преимущественно ручным, не автоматизированным.

Основными чертами, отличающими самозанятость от малого предпринимательства, являются: неиспользование на регулярной основе наемного труда, отсутствие юридического оформления в форме юридического лица или предприятия без образования такового, отсутствие лицензирования, принадлежность предприятия к одному домашнему хозяйству, потребление результатов труда только самим работником и его семьей, невысокий уровень получения денежного дохода. Однако даже этих условий не всегда оказывается достаточно. В сложных случаях используются многокритериальные оценки, включающие, кроме названных: размеры основного и оборотного капиталов, площадь используемого земельного участка, получаемый денежный доход, численность работающих, юридический статус предприятия, характер налогообложения и т.д.

Понятие самозанятости достаточно сильно пересекается и с официальными представлениями о занятости в неформальном секторе экономики, которые в последнее время также во многом основываются на анализе экономической деятельности, осуществляемой домашними хозяйствами. В соответствии с методологическими положениями по измерению занятости в неформальном секторе в Российской Федерации, «Неформальный сектор рассматривается как совокупность производственных единиц, составляющих часть сектора домашних хозяйств, или некорпоративных предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам, которые осуществляют производство товаров и услуг для реализации на рынке и не являются самостоятельными юридическими единицами,

созданными отдельно от домашнего хозяйства или его членов, которым они принадлежат» [5].

Главные различия между samozанятостью и неформальной занятостью состоят в следующем.

1. К неформальной занятости может относиться и занятость с применением наемного труда.

2. В отличие от неформальной занятости к samozанятости целесообразно относить все виды занятости, связанные с самообеспечением населения, производством продукции, непосредственно идущей на натуральное потребление домашних хозяйств.

3. К неформальной занятости, как это следует из определения Госкомстата России, относятся только предприятия домашних хозяйств, в то время как samozанятость – это обязательно работа на предприятиях.

4. Если критерием отнесения к неформальной занятости является отсутствие оформления в качестве юридического лица, то в случае samozанятости этот критерий является недостаточным и должен рассматриваться только как один из нескольких необходимых в данном случае критериев, в первую очередь это касается неиспользования на регулярной основе наемной рабочей силы.

Индивидуальная трудовая деятельность в сельской местности охватывает многие сферы производства и экономической жизни, прежде всего несельскохозяйственного характера (иногда в нее включают и ведение личных подсобных хозяйств населения).

В Новосибирской области на 01.01.2019 г. зарегистрировано 3856 крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, и около 40 тысяч личных подсобных хозяйств. Часто весьма непросто отделить от типовых малых предприятий некоторые виды индивидуально-трудовой деятельности, samozанятых и работу некорпоративных предприятий семейного бизнеса (пирожковых, закусовых, парикмахерских).

Одним из предприятий, относящихся к малому бизнесу является ООО «Строительная База №1». Предприятие находится в Новосибирском районе и арендует площади в Мошковском районе для комплектации пиломатериалов и бруса до размеров необходимых для сборки. Часть работников организации работает на договорной основе, часть выполняет мелкие работы-услуги (контракт) по принципу samozанятости. Основное направление деятельности – строительство бытовок и дачных домиков.

Таблица 1 – Динамика численности персонала ООО «Строительная База №1» за период с 2014 по 2018 гг.

Персонал	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
Численность всего персонала, чел.	14	15	14	12	12
в том числе:	2	2	2	2	2
руководители					
специалисты	2	1	1	2	1
обслуживающий персонал	2	2	1	1	1
основной персонал работники	8	10	10	7	8

Персонал организации делится на три группы сотрудников: работающий постоянно, привлекающийся на сезонные работы, либо делающие заказы по принципу samozанятости, а затем продающие их организации.

Организация работает по принципу принятия индивидуальных заказов и выпуска стандартных изделий.

Удержаться на рынке и иметь не плохие результаты ей позволяет принцип индивидуальной работы с каждым клиентом. Любой заказчик может не просто заказать сруб и отделку по заданным габаритам, но и элементы отделки, декора, цвет, пропитка и многое другое. Именно эти особенности работы с клиентом позволяют быть конкурентоспособными

в условиях достаточно высокой конкретности на рынке Новосибирской области.

Экономическое положение организации стабильно, хотя его финансовое положение сильно зависит от конъюнктуры рынка, платежеспособности населения и отсутствия крупных игроков на региональном рынке (таблица 2).

Таблица 2– Динамика основных экономических показателей деятельности ООО «Строительная База №1».

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
Выручка от реализации продукции, тыс.руб.	9340	10140	5330	5060	17620
Затраты на производство, тыс.руб.	8960	9110	4730	4510	15990
Прибыль от продаж, тыс.руб.	380	1030	600	550	1630
Чистая прибыль, тыс.руб.	120	610	310	240	1000
Рентабельность, %	4,24	11,31	16,09	15,67	10,19

Данные виды работ выполняются как раз по принципу самозанятости привлеченными со стороны умельцами. Так же по принципу самозанятости выполняются работы по покраске, пропитке, обработке древесины и деревянных изделий, изготовление малых архитектурных форм и многое другое.

ООО «Строительная База №1», это одно из множества предприятий малого бизнеса, частично или полностью работающих на сельской территории Новосибирской области. Такие организации не оказывают большого влияния не на экономику региона, не на его экономическое положение среди других субъектов Российской Федерации, но у них есть своя важная миссия – они дают возможность сельскому населению получения заработка временного или постоянного и тем самым повысить свой уровень жизни.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Чернова С.Г. Формирование и развитие государственно-индикативного управления сельского хозяйства в регионе. – Новосибирск: Агро-Сибирь, 2018. – 224 с.
2. Бусыгин А.В. Предпринимательство: учеб. – М.: Инфра-М, 2016. – 256 с.
3. Корнеева Т. А. Учет и контроль в субъектах малого бизнеса: риск-ориентир. подход: монография – М.:НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 118 с.
4. С.Г. Чернова Роль индивидуального предпринимательства в развитие региона/ С.Г. Чернова, К.А. Рустамханлы // Современные проблемы и перспективы развития Агропромышленного комплекса региона: сб. матер. науч. студ. конф.(Новосибирск, 10-13 апреля 2018 г.). – С. 286-290.
5. Постановление Госкомстата РФ от 25.10.2001 п 76 об утверждении методологических положений по измерению занятости в неформальном секторе экономики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://www.lawmix.ru/pprf/55004>. – (Дата обращения 12.12.2019).

УДК657.28

НЕДЕЖНЫЕ ФОРМЫ РАСЧЁТОВ, КАК ИНСТРУМЕНТ УЛУЧШЕНИЯ РАСЧЁТНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Т.С. Трутнева, студентка

Е.Ю. Давыдова ст. преподаватель.

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Статья посвящается современным методам совершенствования расчетов с поставщиками и покупателями, рассмотрены основные способы погашения обязательств между хозяйствующими субъектами путем неденежных форм расчетов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовое состояние, поставщики, покупатели, расчеты.

Любые правоотношения между сторонами всегда регулируются действующим законодательством на основании двухсторонней договоренности. Прежде всего, договором предусматриваются сроки оплаты за полученные ценности или за те или иные предоставленные услуги [5].

В своей хозяйственной деятельности, не зависимо от форм собственности, расчетные взаимоотношения могут производиться как в наличной, так и в безналичной форме.

Центральный банк Российской Федерации установил определенный предел суммы (лимит), которыми могут осуществляться наличные расчеты между юридическими лицами [3]. Для использования организацией наличных расчетов в кассе могут храниться наличные, но опять, же в пределах лимита, который установила сама организация. При этом денежные средства хранятся строго определенный срок.

На сегодняшний день безналичный расчет более актуален как внутри хозяйственной деятельности отдельно взятой организации, так и для экономической системы всего государства. При росте производимой продукции (услуг) возрастает и движение платежных документов. Движение денежных средств, при безналичном расчете это перечисление с одного счета в банке на счет другого банка. Сами банки осуществляют между собой взаимные расчеты по корреспондентским счетам.

Поэтому безналичные расчеты, как правило, должны осуществляться через банк и иные кредитные организации. Банковское право и Федеральные законы РФ строго регулируют денежные обороты, в которых открыты счета организаций, принимающих участие в этих расчетах. Исходя из Гражданского Кодекса РФ, статьи 861 можно сделать вывод, что определять форму безналичных расчетов участники расчетов в праве самостоятельно, но хранить денежные средства обязаны на счетах банка. [1]

Использование безналичного расчета показатель эффективной работы организаций в целом. Документальное сопровождение безналичного расчета действующей в Российской Федерации делятся на четыре формы расчетов, которые регулируются положением банка России от 19.06.2012 № 383-п «О правилах осуществления перевода денежных средств», это – платежными поручениями, по аккредитиву, по инкассовым поручениям, чеками, платежными требованиями. [5]

В составе имущественных отношений, осуществляемых посредством денежных средств, между хозяйствующими субъектами наиболее значимое место занимают расчетные отношения, поэтому важно повысить качество расчетной дисциплины, а конкретно – сроки погашения обязательств.

Большинство организаций имеет просроченную дебиторскую и кредиторскую задолженности. Для контроля погашения задолженностей организациям требуется подготовить комплекс мероприятий по принудительному взысканию просроченной дебиторской задолженности, путем подачи исковых заявлений в суд, а также тщательно отслеживать сроки исковой давности по задолженностям.

Чтобы улучшить состояние расчетных взаимоотношений, необходимо обратить внимание на расширение форм расчетов, примером может выступать товарообменные операции, они помогут увеличить объемы продаж, позволят вести предпринимательскую деятельность без наличия свободных денежных средств, выступят удачным рекламным ходом, так как товар появится у новых партнеров, а потенциальные смогут уже самостоятельно выйти на организацию, но уже для покупки за деньги. Товарообмен не предусматривает обмен денежными средствами, только ценностями. Обменные операции подлежат закреплению договором, в котором прописываются все нюансы сделки.

Одной из не денежных форм расчетов может выступать взаимозачет, он имеет место быть, когда встречные обязательства являются однородными и наступил срок исполнения по договору.

В качестве недежных форм расчетов может выступить и соглашение об отступном, оно, согласно ст. 409 ГК РФ, предполагает расплату за отказ от выполнения обязательств, которая освобождает должника от его обязанности. Примером данных расчетов может выступать оказание услуги, вместо выполнения обязательств по поставке товара, такое может возникнуть при отсутствии денежных средств у покупателя [1].

Договор цессии или уступка прав требования также являются одной из форм неденежных расчетов с контрагентами, так как предполагает уступку своего права на взыскание долга третьему лицу, которое выступает в роли нового кредитора. Третьим лицом может выступать не только организация, идентичная той, что уступила права, но и факторинговая компания, которая занимается приобретением денежных обязательств должников, а далее – самостоятельно взыскивает долги в пользу кредитора за финансовое вознаграждение. В городе Новосибирск данную услугу предоставляют представительства банков и специализированные организации, такие как: банк Акцепт, ВТБ факторинг, НФК, ПСБ факторинг, Инвест лизинг.

«К числу неденежных форм расчёта относится и товарный кредит. Он представляет собой стандартное долговое обязательство, с той особенностью, что получатель принимает в собственность определённые товары и может использовать их в своих целях. Товарный кредит сохраняет основные условия денежного кредита, то есть остаются принципы возвратности, платности и срочности. Вернуть кредит, а также уплатить по нему проценты можно как в натуральной форме (товарами), так и в денежной. Характерные признаки передаваемого товара, форма возврата кредита, размер процентов и другие аспекты устанавливаются договором товарного кредита» [2].

Правильно организованный учет и контроль за состоянием расчетной дисциплины способствуют улучшению обязательств по поставкам, ускорению оборачиваемости средств и, таким образом, улучшает финансовое состояние организации.

Проработка клиентской базы является важной составляющей функционирования организации, при её формировании следует учитывать платежеспособность, финансовую устойчивость и добросовестность организаций-клиентов.

Оценить надежность клиента можно с помощью анализа его бухгалтерской отчетности и юридических документов.

В качестве примера анализа отчетности и надежности контрагента можно привести использование сервиса «Контур.Фокус», он в режиме реального времени анализирует бухгалтерскую отчетность организации, указывает на заблокированные счета в банках, арбитражные дела, долги юридических лиц, выявляет связи между компаниями и физическими лицами, проверяет информацию в реестрах ФНС, таких как адрес массовой регистрации.

Беспрепятственное предоставление ранее указанных сведений говорит о доверии организации как партнеру, в обратной же ситуации, когда контрагент всевозможными способами уклоняется от предоставления различного рода информации, стоит оценить риски заключения с ним договора, а также возможности отсрочки платежа.

Разумный подход к учету расчетных операций с контрагентами позволит руководству организаций своевременно отслеживать состояние дебиторской и кредиторской задолженности, не упустив момента взыскания просроченной дебиторской задолженности, а также оплаты кредиторской задолженности в установленные сроки, избежав санкций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ //Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027
2. Давыдова Е.Ю. Особенности использования неденежных форм при расчётах с поставщиками и подрядчиками, с покупателями и заказчиками / Е.Ю. Давыдова, Д.С. Плешкань // Теория и практика современной аграрной науки Сборник II Национальной

(всероссийской) конференции, 2019. С. 489-491.

3. Письмо Минфина РФ от 30.10.1992 № 16-05/4 «О порядке отражения в бухгалтерском учете товарообменных операций или операций, осуществляемых на бартерной основе». Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1117/ (дата обращения: 06.12.2019).

4. Трутнева Т. С. Дебиторская и кредиторская задолженности организации и способы их погашения / Т.С. Трутнева, Е.Ю. Давыдова // Актуальные проблемы агропромышленного комплекса: сб. трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов Новосибирского государственного аграрного университета (г. Новосибирск, 20-23 октября 2019 г.), Выпуск 4 / Новосиб. гос. аграр. ун-т. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2019. – 368 с.

5. Указание Банка России от 07.10.2013 № 3073-У «Об осуществлении наличных расчетов» Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162480/ (дата обращения: 06.12.2019).

УДК 338.24:334.012.64

МЕНЕДЖМЕНТ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

М.С. Федорина, студентка

В. А. Шкулова, студентка

О.В. Ожогова, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассмотрены основные экономические показатели деятельности малых предприятий Новосибирской области, особенности менеджмента в малом бизнесе и требования к менеджеру, работающему в малом бизнесе.

Ключевые слова: менеджмент в организации, малые предприятия, эффективность, управление, малый бизнес.

Согласно Федеральному закону от 24.07.2007 года №209–ФЗ субъекты малого и среднего предпринимательства – хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям, сведения о которых внесены в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства.

На сегодняшний день к малым организациям относят компании, имеющие от 16 до 100 человек включительно и доход до 800 млн руб. [1].

Рассмотрим основные экономические показатели деятельности субъектов малого предпринимательства Новосибирской области в таблице 1.

Проведя анализ экономических показателей деятельности, можно заметить, что количество малых предприятий во много раз выше количества средних. Малые предприятия обеспечивают работой в среднем 270 тысяч человек по Новосибирской области. Исходя из среднего оборота таких организаций, можно предположить насколько малые организации важны для государства при формировании бюджета. Также несмотря на то, что средние организации имеют больший масштаб, количество вложений в основной капитал значительно ниже. Проанализировав темпы роста в 2018 г. к 2013г. мы видим, что количество средних предприятий уменьшилось, а соответственно и среднесписочное количество человек, работающих в организации. А малые организации показали наоборот положительную динамику по всем показателям. Оборот малых организаций в 2018 году в 2,5 раза больше чем в 2013. Даже с учетом инфляции данный показатель является существенным. В 2017 году количество малых организаций в Новосибирской области сократилось с 520 до 378. На это могло повлиять экономическое состояние страны в целом. Но также не маловажным является умение предпринимателей грамотно управлять

организацией. Рассмотрим более подробно работу малых предприятий.

Таблица 1 – Экономические показатели деятельности субъектов предпринимательства Новосибирской области

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018 г.	Темп роста 2018г. к 2013г.
Число предприятий, единиц							
Средние предприятия	425	470	434	520	378	408	96,0
Малые предприятие	60201	62798	76450	78704	81415	82562	137,15
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), человек							
Средние предприятия	49539	46239	43879	55833	43189	41132	83,03
Малые предприятие	262561	266991	290918	294279	211633	306512	116,74
Оборот организаций, млн руб.							
Средние предприятия	143000,5	174178,6	161107,2	257920,7	198343,5	234731,7	164,15
Малые предприятие	508460,6	558193,9	683347,7	13221921	894656,6	1258561,1	247,52
Инвестиции в основной капитал, млн руб.							
Средние предприятия	6010,7	5691,4	5023,8	10696,1	7642,9	12160,5	202,31
Малые предприятие	19610,5	20947,3	21469,0	23170,3	20919,2	21814,8	111,24

Малый бизнес является одним из факторов развития экономики, именно на его долю сегодня приходится наибольшее количество оказываемых услуг: от пошива одежды до производства мебели, ремонта зданий и сооружений и т.д. Данные организации обеспечивают работой множество людей, но систематическое управление в таких организациях чаще всего отсутствует. Предприниматели считают, что применять менеджмент в малом бизнесе является непозволительной роскошью. Как правило, руководители небольших организаций самостоятельно занимаются управлением организацией[2]. Но при развитии и расширении производства нужна помощь профессионалов, которые помогут внедрить менеджмент в малый бизнес.

Менеджмент как процесс управления содержит 4 аспекта: экономический, социально-психологический, правовой и организационно-технический.

Под экономическим аспектом производства подразумевается управление процессом производства, в ходе которого достигается координация трудовых и материальных ресурсов, необходимых для снижения уровня цен.

Деятельность менеджеров по организации и руководству усилиями персонала для достижения цели – регулирование отношений между подчиненными и руководителями рассматривает социально-психологический аспект.

Структуру государственных, экономических и политических институтов и проводимую им политику отражает правовой аспект.

Управляющие с помощью организационно-технического аспекта дают рациональную оценку ситуации, отбирают необходимые цели и задачи, разрабатывают стратегию и упорядочивают требуемые ресурсы.

Менеджмент в малом бизнесе имеет свои характерные особенности. Руководитель, работающий на малом предприятии должен быть универсалом, который разбирается во многих областях менеджмента. Часто в маленьких организациях управленец занимается подбором персонала, стратегическим планированием и оценкой возможных рисков, при этом

осуществляя непосредственное управление предприятием. Именно поэтому к менеджеру, работающему на малом предприятии, предъявляется много требований, таких как:

1. Менеджер должен нести ответственность не только за экономические результаты деятельности, но и за атмосферу в рабочем коллективе.
2. Должен обладать способностью к гибкому управлению и высокой работоспособностью.
3. Уметь четко ставить цели и осуществлять контроль за их выполнением.
4. Уметь работать в режиме многозадачности.
5. Находить подход к разным типам людей.
6. Пользоваться авторитетом в коллективе.

Исходя из вышеперечисленных требований к руководителю, можно сделать вывод о том, что менеджмент в малом бизнесе довольно сложный процесс управления предприятием и людьми и далеко не каждый может с этим справиться.

На первоначальном этапе развития организации владелец может справиться с организацией самостоятельно, но через определенный период времени необходимо искать компетентного сотрудника, имеющего подобный опыт, для эффективного управления и дальнейшего развития организации[3].

Вне зависимости от конкретных целей, поставленных организацией, существуют группы активов, которые нельзя оставлять без внимания для успешного функционирования предприятия. К ним относятся:

1. Управление персоналом;
2. Создание организационной структуры с четким определением подчинения, и распределения обязанностей и полномочий сотрудников.
3. Управление финансовыми потоками;
4. Управление маркетингом и рекламой;
5. Управление корпоративной культурой.

Большинство малых предприятий функционируют как единоличное владение, где роль главного распорядителя занимает владелец бизнеса или уполномоченное лицо, то задача управления, чаще всего, сводится к подбору заместителя и определения четкого круга обязанностей для каждого сотрудника. Все основные функции менеджмента по мотивации, контролю, организации повседневной работы, планированию выполняются собственником организации. И это естественно, так как при небольшой численности коллектива в 10-15 человек нет возможности выделения в отдельные подразделения каких-либо специалистов. Обычно все работы выполняются на условиях совмещения. Оплата труда производится на условиях повременной, сдельной или сдельно-премиальной системы.

Если рассматривать тему финансового менеджмента, то можно выделить основные ошибки: неправильное определение величин зарплат, ошибки в ценообразовании, калькуляции себестоимости продукции, чрезмерные командировочные расходы, неправильный расчет потребности в заемных средствах. Все эти ошибки могут привести к непоправимым последствиям. Самая разумная стратегия при запуске нового бизнеса – жесткая экономия на всех стадиях осуществления предпринимательской деятельности без причинения ущерба развитию организации.

Маркетинг для малых организаций – одновременно и сложная и простая деятельность. Простота выражается в постоянном близком контакте с потребителями, что позволяет оперативно реагировать на изменения спроса. А с другой стороны, сложность заключается в отсутствии маркетинговых исследований и сложностью за отслеживанием новых тенденций.[4]

При создании благоприятной среды в организации особую роль играет вопрос корпоративной культуры. Особая внутренняя система взаимоотношений имеется в любом рабочем коллективе. Глава организации может пытаться ее формировать, подбирая сотрудников с конкретными качествами под определенные цели и задачи, может составлять различные правила поведения в коллективе, а может и не заниматься этим вовсе. Но вне

зависимости от этого корпоративная культура присутствует в любой организации.

Для эффективной работы малого предприятия необходимо контролировать все вышеперечисленные сферы деятельности. Это является сложной задачей, для выполнения которой необходимо большое количество времени, знаний и целеустремленности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
2. Борисов, Е.Ф. Экономика / Е.Ф. Борисов, – М.: ИНФРА–М. 2017. – 256 с.
3. Попов, В.М. Практика малого бизнеса: Практическое пособие / В.М. Попов, С.И. Ляпунов. – Москва: СИНТЕГ, 2015. – 424 с.
4. Высоцкий А.Н. Малый бизнес. Большая игра / А.Н. Высоцкий. – М.: Visotsky, 2016. – 241 с.

УДК 664.6/664.87

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «АВТОРИТЕТ»

К.А. Федоренко, студент

О.С. Шинделова, канд. экон. наук

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В настоящей статье приведена организационно-экономическая характеристика компании ООО «Авторитет», исследован имущественный потенциал предприятия и финансовые результаты за изучаемый период, проведен анализ уровня ликвидности активов, деловой активности, определен тип финансовой устойчивости. По результатам исследования сделаны выводы о необходимости дальнейшего проведения анализа вероятности банкротства предприятия.

Ключевые слова: конкурентное преимущество, прибыль, активы, пассивы, период оборота средств, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, рентабельность.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что, формирование и анализ ключевых показателей финансовой устойчивости позволяет осуществить мониторинг эффективности функционирования хозяйствующего субъекта.

Основным видом деятельности компании является оптовая торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями. Предприятие ООО «Авторитет» функционирует в г. Новосибирске.

Долговременность деятельности на рынке, качество продукции и выполняемых услуг, а также широкий спектр предлагаемого ассортимента позволил компании ООО «Авторитет» занять и сохранить свою рыночную долю.

Вертикальная структура управления позволила компании успешно выполнять поставленные задачи за счет высокой скорости принятия решений и их выполнения.

Преимуществами перед конкурентами является предлагаемый к реализации более широкий ассортимент продукции, обеспечение более высокого качества обслуживания клиентов, более низкие цены.

Основные факторы риска, связанные с деятельностью ООО «Авторитет»:

- конкурентные условия;
- уровень доходов населения;
- рост цен на поставляемую продукцию.

Скорость происходящих изменений в увеличении объема оказываемых услуг и выполненных работ позволила компенсировать в полной мере темпы формирования затрат

по ним, что привело к увеличению в динамике чистой прибыли, а также ее составляющих.

Объекты внеоборотных активов у предприятия отсутствуют и соответственно на балансе не числятся (офисные, складские помещения, производственные цеха, транспортные средства взяты в аренду). Соответственно активы характеризуются составом оборотных средств, которые увеличились на 16173 тыс. руб. (+498,4 %) к 2017г. В абсолютном и относительном выражении наибольший рост наблюдается по позиции «Дебиторская задолженность» на 16221 тыс. руб. (+1782,5%); «Запасы товароматериальных ценностей» на 734 тыс. руб. (+77,6 %). Отрицательную динамику имеют «денежные средства», объем которых снизился на 782 тыс. руб. (-56,3%).

Увеличение валюты баланса более медленными темпами в сравнении с изменениями, произошедшими с выручкой, привело к замедлению периода возврата активов в цикл производственной деятельности[1, с.5].

Недостаточность объема получаемой выручки, замедленный период оборота средств явился результатом низких значений показателей доходности, если говорить о показателях рентабельности, значения которых не превышают уровень инфляции.

Общая величина доходов ООО «Авторитет» составила за 2018 г. 92713 тыс. руб., что на 77604 тыс. руб. (+513,6 %) больше показателя 2017 г. Основным источником выручки остается доход от продаж, удельный вес которой составляет 100,0 %. Расходы также изменились. Их общая величина в 2018 году составила 91756 тыс. руб., что на 76883 тыс. руб. (+516,93 %) больше чем в 2017 г.

За период 2017-2018гг. расходы не превышают доходы, в результате чего, сформирована чистая прибыль в размере 236 тыс. руб. и 957 тыс. руб. Темп изменения выглядит как +305,5% (таблица 7).

При этом рентабельность продаж по общей прибыли снизилась на 0,71пп. Уменьшение рентабельности по чистой прибыли составило 0,53пп.

Заемные обязательства состоят из краткосрочной задолженности, которые также к 2017г. на 15216 тыс. руб. (+507,4%). Увеличение обязательств нарушает финансовую независимость от внешних заимствований, но при этом свидетельствует о вложении средств в развитие бизнеса и налаженных связей с кредиторами и их доверии.

По результатам оценки активов и пассивов баланса, обнаружено, что ликвидность является условной за счет наличия дефицита наиболее ликвидных активов.

При этом, платежеспособность компании как текущая, так и перспективная является достаточной для оплаты требований кредиторов.

Низкое присутствие оборотных активов ООО «Авторитет» в сравнении с краткосрочными обязательствами не обеспечивает запас для компенсации убытков, и не создает уверенности кредиторов на возврат своих средств.

При этом, ООО «Авторитет» за счет оборотных средств в состоянии погасить краткосрочную задолженность, при норме 0,7-0,8 до 1,5 (Кбл), показатель составил: 1,08 и 1,07.

За счет имеющихся денежных средств ООО «Авторитет» в 2018 году испытывает трудности с немедленным гашением краткосрочной задолженности. При норме $> 0,2$, фактическое значение показателя составило: 0,03. Тогда как за период 2017 года данный показатель находился на отметке в 0,46.

ООО «Авторитет» в 2018 году не располагает достаточным объемом собственных средств для формирования оборотных активов, при норме $\geq 0,1$ (Косс), показатель составил: 0,03. За период 2017 года значение находилось на допустимом уровне в 0,353.

Общий показатель ликвидности подтверждает наличие проблем с дефицитом ликвидных активов, при норме > 1 , показатель составил: 0,77 и 0,55.

Относительные критерии оценки ликвидности выявили ряд проблемных направлений в деятельности компании, при которых установлено, что бизнес испытывает недостаточность наиболее ликвидных активов в виде наличных денежных средств для гашения наиболее срочных своих обязательств. Расчет вероятности восстановления ликвидности показал

отрицательную оценку.

Превышающий объем заемных источников финансирования над собственным капиталом, негативно характеризует финансовую деятельность, ставя бизнес в зависимость от внешнего финансирования[2, с.341]. В результате, финансовая устойчивость характеризуется как кризисная, несмотря на умеренный уровень, по причине излишнего финансирования деятельности за счет накопления долгов перед кредиторами.

В целом оборачиваемость имущества замедлилась. Так, увеличение периода оборота отрицательно отразилось на значении коэффициента оборачиваемости, который уменьшился на 1,1 и составил в 2018 г. 8,18 оборотов при его значении в 9,31 оборота в 2017 году.

О замедлении оборачиваемости свидетельствует также уменьшение средней продолжительности одного оборота в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 5,3 дня за счет замедления периода возврата долгов дебиторами на 24,2 дня. На ускорение оборота повлияли факторы ускорения возврата средств по запасам на 6,2 дня и денежных средств на 12,7 дней. Общее снижение оборачиваемости отрицательно характеризует деятельность в отношении использования имущества, так как одним из условий эффективного использования ресурсов является окупаемость вложенных средств за один хозяйственный оборот.

Увеличение длительности периода возврата запасов, денежных средств, дебиторской задолженности, а также кредиторской задолженности говорит о снижении деловой активности ООО «Авторитет».

Финансовые ресурсы были мобилизованы в запасах и дебиторской задолженности в течение 40,1 дней. При этом в течение 43,6 дней деятельность осуществлялась за счет привлечения капитала кредиторов, что определило отрицательный финансовый цикл за 2018 год. За период 2017 года финансовый цикл являлся положительным, так как деятельность велась преимущественно за счет использования собственных ресурсов в течение 55,9 дней, тогда как период привлечения кредиторской задолженности составил 39,2 дня.

Таким образом, нарушенная ликвидность, удлинение периода возврата ресурсов в оборот, отрицательный финансовый цикл характеризует наличие проблем в деятельности компании. Увеличение дебиторской и кредиторской задолженности в свою очередь, также создает реальную угрозу платежеспособности компании и ослабляет ликвидность ее баланса. В подтверждение сложившейся ситуации, отсутствие эффекта финансового рычага в дополнение ко всему позволило сделать выводы о необходимости диагностирования вероятного события банкротного состояния.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ильина М. Показатель ликвидности организации и его анализ // Российский бухгалтер.– 2016. – № 12. – С. 5-11.
2. Савицкая Г.В. Экономический анализ / Г.В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2017. – 649 с.

УДК 664.6/664.87

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «АВТОРИТЕТ»

К.А. Федоренко, студент

О.С. Шинделова, кандидат экон. наук

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В настоящей статье проведена оценка вероятности банкротства организации ООО «Авторитет» по методикам зарубежных и отечественных ученых экономистов. Результаты показали противоречивость оценки. Предпочтение отдано российским наработкам. Доказано, что для улучшения финансовой устойчивости

необходимо увеличить объем продаж за счет дополнительных вложений в продукцию для перепродажи. Проведена оценка коммерческой реализуемости проекта, которая показала его состоятельность.

Ключевые слова: банкротство, ликвидность, платежеспособность, период оборачиваемости, ставка дисконтирования, рентабельность, индекс доходности.

Вероятность потери платежеспособности ООО «Авторитет», проведена на основе использования методик зарубежных и отечественных авторов. Традиционно, использована адаптированная модель Альтмана и модель Гордона Л.В. Спрингейта. Также проведена оценка вероятности потери платежеспособности методикой Р. Таффлера и Г. Тишоу. Для подтверждения или опровержения вероятности наступления банкротства использована модель Донцовой и Никифорова и методика Сайфуллина-Кадыкова.

Результаты диагностики, основанные на интегральных моделях как зарубежных, так и отечественных методик показал их противоречивость в оценке (таблица 1).

Таблица 1 – Результаты диагностики вероятности потери платежеспособности ООО «Авторитет»

Модель	Оценка
Пятифакторная модель Альтмана	Стабильно устойчивое состояние
Модель Гордона Л.В. Спрингейта	Компания платежеспособна
модель Р. Таффлера и Г. Тишоу	Вероятность банкротства низкая
модель Донцовой и Никифорова	Максимальная вероятность банкротства
Модель Сайфуллина-Кадыкова	Состояние бизнеса неудовлетворительное

Если подавляющее большинство моделей зарубежных авторов характеризуют ситуацию в финансовом положении как далекую от банкротства, то модели отечественных авторов показали, что состояние ООО «Авторитет» находится в состоянии потери платежеспособности, и ситуацию можно рассматривать как ухудшение в целом финансового состояния. Компания находится в зависимости от внешнего финансирования [1, с.225].

Противоречивые результаты в оценке объясняются разными подходами формирования финансовой отчетности. Нарботки российских авторов имеют приоритетное значение, выводы которых констатируют кризисное состояние ООО «Авторитет».

Отрицательное воздействие на результат оказали низкие значения рентабельности и ликвидности активов. Необходимо отметить, что замедление оборачиваемости активов, рост дебиторской и кредиторской задолженности, преимущественное финансирование за счет заемных средств, стало причиной низкого уровня чистой прибыли.

Кроме этого, исследование структуры имущества и обязательств в виде активов и пассивов компании выявило нарушенную ликвидность и кризисный тип финансовой устойчивости, по причине низкого объема продаж и высоких затрат на осуществление торговой деятельности.

Учитывая, что основной проблемой ООО «Авторитет» является низкий уровень остающейся в распоряжении организации прибыли, связанный с недостаточной скоростью возврата в оборот средств – вследствие чего расширение торговой деятельности затруднено, а также заметно негативное влияние на увеличение объема дополнительных продаж. Кроме того, организация испытывает проблемы с наличием ликвидности наиболее востребованных активов, ростом задолженности дебиторов и кредиторской задолженности. Следовательно, средства должны вкладываться в формирование быстро ликвидных активов.

Для подтверждения или опровержения данного предположения, проведено моделирование ситуации расчета плановой прибыли на будущий год. Выстроен временной ряд фактического объема чистой прибыли по итогам предшествующих периодов 2017-2018гг. (более длительный анализируемый период использовать невозможно по причине

того, что функционировать организация начала только в 2017 г.). Учитывая низкий уровень чистой прибыли в связи с высоким уровнем затрат и недостаточностью собственных источников финансирования, рассмотрено предложение в части оценки инвестиционного проекта по расширению объема продаж за счет увеличения закупки товаров, предназначенных для перепродажи.

Дополнительная прибыль согласно проекта составит: за 1-й год 1328 тыс. руб.; за 2-й год 1475 тыс. руб.; за 3-й год 1626 тыс. руб. Всего 4429 тыс. руб.

Рентабельность затрат по проекту: за 1-й год 1,4%, за 2-й год 1,6%, за 3-й год 1,7%. Показатели чистой прибыли по проекту представлены на рисунке 1.

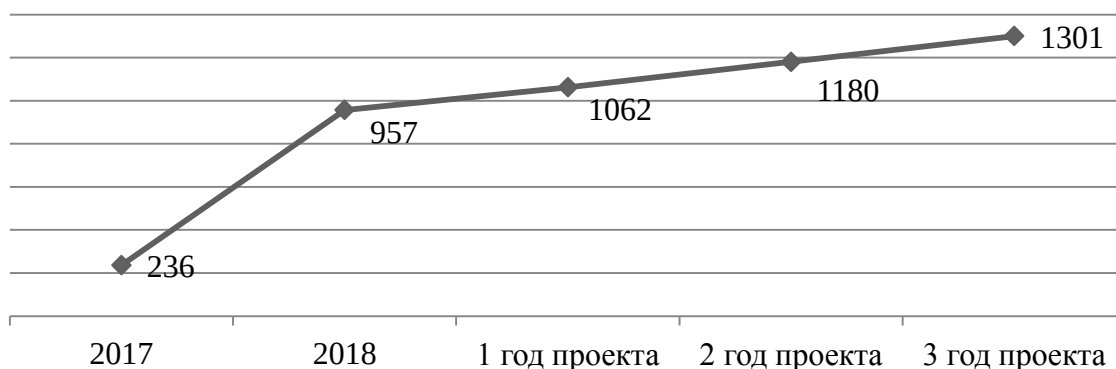


Рисунок 1– Динамика чистой прибыли и ее значения по проекту, тыс. руб.

Коммерческая оценка проекта показала его экономическую состоятельность. Денежные потоки являются положительными на всем временном отрезке проекта. Объем чистой прибыли за каждый период составляет от 1062 тыс. руб. до 1301 тыс. руб., а по итогам всего проекта (3 года) 3541 тыс. руб. Чистый дисконтированный доход 2095 тыс. руб.; индекс доходности 5,0; срок окупаемости 0,6 года, что меньше периода проекта в 3 года; учитывая, что кредитная ставка и ставка дисконтирования 18 % и 19 %.

С учетом изменений составлен прогнозный баланс.

Несмотря на то, что баланс остается условно ликвидным, по причине того, что не соблюдается условие: $A3 \geq ПЗ$, дефицит наиболее ликвидных средств уменьшится на сумму 3086 тыс. руб. (таблица 2).

Также рекомендуемые мероприятия позволят увеличить объем медленно реализуемых активов на 458 тыс. руб. и постоянных пассивов на 3543 тыс. руб.

Финансовое состояние после реализации проекта является абсолютно устойчивым и характеризуется высоким уровнем платежеспособности предприятия и независимости от внешних кредиторов.

Такая устойчивость возможна, когда все займы для покрытия запасов полностью покрываются собственными оборотными средствами[2, с.181].

Количество оборотов оборотных средств по проекту составит 12,14 раза, тогда как за период 2018 года показатель составил 4,77 оборота. Длительность оборота составит 29,64 дня, что на 45,8 дней меньше чем за период 2018 года.

На ускорение времени обращения окажет влияние увеличение выручки, а увеличение среднегодовых остатков оборотных средств способствует замедлению скорости оборота. При этом, ускорение оборачиваемости позволит дополнительно высвободить 36250 тыс. руб.

Таблица 2 – Оценка ликвидности прогнозного баланса ООО «Авторитет», тыс. руб.

Показатель	2018 г.	Проект	$\Delta \pm$
Актив			
A1	607	3 693	3 086
A2	17 117	17 117	-
A3	1 680	2 661	981
A4	14	14	-
БАЛАНС	19 418	23 485	4 067
Пассив			
П1	18 214	18 214	-
П2	1	1	-
П3	-	523	523
П4	1 203	4 746	3 543
БАЛАНС	19 418	23 485	4 067
Платежный излишек (недостаток)			
A1-П1	-17 607	-14 521	3 086
A2-П2	17 116	17 116	-
A3-П3	1 680	2 138	458
П4-A4	1 189	4 732	3 543

Таким образом, расчеты показали, что предлагаемые решения способствуют ООО «Авторитет» скорейшему возврату денег в оборот, увеличению дополнительной прибыли, позволят снизить дефицит наиболее ликвидных активов, способствует выводу бизнеса из кризисного состояния, в состояние абсолютной финансовой устойчивости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пласкова Н.С. Финансовый анализ деятельности организации: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: Вузовский учебник: Инфра-М, 2017. – 368 с.
2. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / П.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2017. – 374 с.

УДК 330.4

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, ВЫПУСКАЮЩЕГО ДВА ВИДА ПРОДУКЦИИ ПРИ ВЛИЯНИИ ДВУХ ТИПОВ СПРОСА И РАЦИОНАЛЬНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ОДНОГО ИЗ ДВУХ РЕСУРСОВ

В. Г. Шефель, доцент

Р.Н. Будаева, бакалавр

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Рассматривается формирование управленческих решений для двух оптимальных планов в задаче об оптимальном использовании двух ресурсов, при которых выпускаются два вида продукции с учётом влияния двух видов спроса на продукцию. По этим планам один из двух полностью. Производство рассматривается, когда есть предпочтение выпуска вида продукции, ограниченного обоими типами спроса.

Ключевые слова: использование ресурсов, выпуск продукции, экономический анализ, влияние спроса, управленческие решения.

В статьях [1–3] рассматривалась задача об оптимальном использовании ресурсов с учётом влияния различных факторов и без их влияния. В статье [1] рассматривалось решение классической задачи с учётом влияния технологических факторов, в статье [2] с учётом влияния спроса на продукцию, в статье [3] – сама классическая задача для двух ресурсов и двух видов продукции. В [2] были найдены решения задачи для двух ресурсов, двух видов продукции и двух типов спроса на продукцию при различных значениях отношения стоимостных показателей выпускаемой продукции, кроме особых случаев. Для решения задачи были использованы вспомогательные коэффициенты:

$$k_i = \frac{a_{i2}}{a_{i1}}, \quad (1)$$

$$\beta_j = \frac{a_{2j}}{a_{1j}}, \quad (2)$$

$$k = \frac{c_2}{c_1}. \quad (3)$$

$$\beta = \frac{b_2}{b_1}, \quad (4)$$

где $i, j=1, 2$; a_{ij} – расход ресурса R_i на единицу продукции A_j ; b_i – запас ресурса R_i ; c_j – стоимостной показатель продукции A_j . При этом полагаем, что $k_1 < k_2$. Это равносильно условию $\beta_1 < \beta_2$, что было доказано в [1].

Согласно статье [2] предпочтение выпуска продукции A_1 определяется условием $k < k_1$, предпочтение выпуска продукции A_2 – условием $k > k_2$, выпуск без предпочтения – $k_1 < k < k_2$, выпуск в особых рыночных условиях $k = k_1$ или $k = k_2$. Мы будем предполагать, что $k > k_2$.

Для различных значений k в статьях [4–5] был проведён анализ решений задачи об оптимальном использовании ресурсов с учётом влияния спроса. В статье [4] для анализа рассматривался оптимальный план $X = (n_1; 0)$, по которому выпускается только продукция A_1 , при $k < k_1$, в статье [5] – оптимальный план $X = (n_1 + n_2; n_2)$, при котором оба ресурса расходуются полностью, и продукция выпускается по двум нормам спроса: продукции A_1 выпускается больше по количеству продукции A_2 на n_1 , а продукции A_2 согласно спроса n_2 при $k > k_2$.

На основе анализа планов статей [4–5] в работах [6–7] был проведён экономический анализ перечисленных планов соответственно в тех же самых условиях предпочтения.

1. Цели и задачи

В этой статье мы рассмотрим экономический анализ оптимального плана, при котором расходуются полностью один из двух ресурсов, а выпуск продукции удовлетворяет двум типам спроса. Использование ресурсов в производстве будем в условиях приоритета выпуска продукции A_2 , что равносильно условию $k > k_2$. Экономический анализ будем проводить на основе анализа решений, проведённого в статье [8].

2. Результаты исследования

Рассмотрим задачу и оптимальный план, при котором продукция выпускается по двум нормам и полностью расходуются только ресурс R_1 . Он удовлетворяет условиям:

$$\begin{cases} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 = b_1 \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 < b_2 \\ x_1 - x_2 = n_1 \\ x_2 = n_2 \\ x_1 \geq 0 \quad x_2 \geq 0 \end{cases}. \quad (5)$$

В где x_1 и x_2 – объёмы выпуска продукции A_1 и A_2 .

Полагая, что переменные y_1, y_2, y_3 и y_4 равны разнице правой и левой части в ограничении системы (5), записываем расширенный план для системы (5), статья [8]:

$$X = (n_1 + n_2; n_2), \quad (6)$$

$$Y = (0; b_2 - a_{21}n_1 - n_2(a_{21} + a_{22}); 0; 0), \quad (7)$$

где

$$b_2 > a_{21}n_1 + n_2(a_{21} + a_{22}). \quad (8)$$

Теперь рассмотрим вторую задачу с тем же планом (6), при котором продукция также

выпускается по двум нормам, но полностью расходуется только ресурс R_2 . Он удовлетворяет условиям, статья [8]:

$$\begin{cases} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 < b_1 \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 = b_2 \\ x_1 - x_2 = n_1 \\ x_2 = n_2 \\ x_1 \geq 0 \quad x_2 \geq 0 \end{cases} \quad (9)$$

Расширенным планом для системы (9) будет план (6), статья [8], и:

$$Y = (b_1 - a_{11}n_1 - n_2(a_{11} + a_{12}); 0; 0; 0), \quad (10)$$

где

$$b_1 > a_{11}n_1 + n_2(a_{11} + a_{12}). \quad (11)$$

Для первой задачи решение двойственной задачи будет, статья [8]:

$$U^* = \left(\frac{c_1}{a_{11}} \cdot \frac{1+k}{1+k_1} \cdot t; 0; -c_1 \left(\frac{1+k}{1+k_1} \cdot t - 1 \right); c_1(1+k)(1-t) \right), \quad (12)$$

где

$$\frac{1+k_1}{1+k} \leq t \leq 1. \quad (13)$$

На переменные решения двойственной задачи накладываются условия

$$u_1^* \geq 0, u_2^* = 0, u_3^* \leq 0, u_4^* \geq 0. \quad (14)$$

Для второй задачи решение двойственной задачи будет, статья [8]:

$$U^* = \left(0; \frac{c_1}{a_{21}} \cdot \frac{1+k}{1+k_2} \cdot s; -c_1 \left(\frac{1+k}{1+k_2} \cdot s - 1 \right); c_1(1+k)(1-s) \right), \quad (15)$$

где

$$\frac{1+k_2}{1+k} \leq s \leq 1. \quad (16)$$

На переменные решения этой двойственной задачи накладываются условия

$$u_1^* = 0, u_2^* \geq 0, u_3^* \leq 0, u_4^* \geq 0. \quad (17)$$

По полученным решениям пары двойственных задач проводим экономический анализ каждой из двух задач для оптимального плана (6).

Проведём экономический анализ первой задачи. Значение переменной прямой задачи u_1^* равно нулю, как в статье [7]. Ресурс R_1 при плане (6)–(7) расходуется полностью. Значение переменной u_1^* (оценки предельной полезности ресурса R_1 равна

$$u_1^* = \frac{c_1}{a_{11}} \cdot \frac{1+k}{1+k_1} \cdot t. \quad (18)$$

Так как $t \geq \frac{1+k_1}{1+k}$, то оценка u_1^* в ноль не обращается. При увеличении запаса ресурса R_1 на ед. показатель эффективности производства продукции увеличивается на величину (18), где t удовлетворяет двойному неравенству (13).

Смотрим значение переменной u_2^* . Оно равно согласно (7)

$$b_2 - a_{21}n_1 - n_2(a_{21} + a_{22}). \quad (19)$$

Ресурс R_2 при оптимальном плане тоже расходуется не полностью, его остаток равняется значению (19). При изменении запаса ресурса R_2 показатель эффективности не изменяется. Смотрим значение переменной u_3^* . Оно равно нулю. При оптимальном плане (6) продукция производится согласно относительного спроса n_1 . Оценка влияния относительного спроса

$$u_3^* = -c_1 \left(\frac{1+k}{1+k_1} \cdot t - 1 \right). \quad (20)$$

Оценка спроса при $k > k_2$ обращается в ноль, если

$$t = \frac{1+k_1}{1+k}. \quad (21)$$

При изменении относительного спроса показатель эффективности производства продукции не изменяется.

Смотрим u_4^* , оно равно нулю. При плане (6) продукция A_2 выпускается

согласно спроса n_2 .

Смотрим u_4^* . Оно равно $c_1(1+k)(1-t)$, (22)

При $t=1$ обращается в ноль. Изменение показателя спроса на продукцию A_2 не изменяет показатель эффективности производства продукции.

Значение переменной прямой задачи x_1^* равно n_1+n_2 , больше нуля. Предприятию выгодно выпускать продукцию A_1 .

Значение x_2^* равняется n_2 , тоже больше нуля. Предприятию выгодно выпускать и продукцию A_2 .

Исследуем совместное влияние двух типов спроса. При плане (6) продукция выпускается согласно обоим типам спроса. Согласно условию (13) переменные u_3^* и u_4^* одновременно в ноль не обращаются. Так как $u_3^* \leq 0$, а $u_4^* \geq 0$, то при уменьшении относительного спроса n_1 и увеличении спроса n_2 показатель эффективности производства будет увеличиваться.

Проведём экономический анализ второй задачи (9). Из (10) значение переменной прямой задачи y_1^* равно

$$b_1 - a_{11}n_1 - n_2(a_{11} + a_{12}). \quad (23)$$

Согласно условию (11) не равно нулю. Ресурс R_1 при оптимальном плане расходуется не полностью, его остаток равняется значению (23). При изменении запаса ресурса R_1 показатель эффективности не изменяется.

Смотрим значение переменной y_2^* . Согласно (10) его значение равно нулю. Ресурс R_2 при плане (6) и (10) расходуется полностью. Значение переменной u_2^* равно из (15)

$$\frac{c_1}{a_{21}} \cdot \frac{1+k}{1+k_2} \cdot s, \quad (24)$$

где для s выполняется условия (16). Оно в ноль не обращается. При увеличении запаса ресурса R_2 показатель эффективности увеличивается.

Смотрим значение переменной u_3^* . Из (10) оно равно нулю. При оптимальном плане (6) и (10) продукция производится согласно относительного спроса n_1 . Согласно (15) оценка влияния относительного спроса

$$u_3^* = -c_1 \left(\frac{1+k}{1+k_2} \cdot s - 1 \right). \quad (25)$$

где для s выполняется условия (16). Она обращается в ноль при значении s равном

$$s = \frac{1+k_2}{1+k}. \quad (26)$$

Как и для первой задачи, при изменении относительного спроса показатель эффективности производства продукции не изменяется.

Смотрим u_4^* , оно равно нулю согласно (10). При плане (6) и (10) продукция A_2 выпускается согласно спроса n_2 .

Смотрим u_4^* . Оно равно $c_1(1+k)(1-s)$, (27)

при $s=1$ обращается в ноль. Изменение показателя спроса на продукцию A_2 не изменяет показатель эффективности производства продукции.

Анализ выпуска продукции такой же, как и для задачи (6)–(7).

Исследуем совместное влияние двух типов спроса. Согласно условию (16) переменные u_3^* и u_4^* одновременно в ноль не обращаются. Так как $u_3^* \leq 0$, а $u_4^* \geq 0$, то, как и в первой задаче, при уменьшении относительного спроса n_1 и увеличении спроса n_2 показатель эффективности производства будет увеличиваться.

3. Выводы

Согласно проведённого экономического анализа оптимального плана $X=(n_1 + n_2 ; n_2)$ для задач (5) и (9) для значений $k > k_2$ сделаны следующие выводы.

В задаче (5) полностью расходуется ресурс R_1 , изменение его запаса увеличивает показатель эффективности производства. Ресурс R_2 расходуется не полностью, изменение его запаса не влияет на эффективность производства.

В задаче (9) полностью расходуется ресурс R_2 , изменение его запаса увеличивает показатель эффективности производства. Ресурс R_1 расходуется не полностью, изменение его запаса не влияет на эффективность производства.

Для обеих задач продукция выпускается согласно двух видов спроса. По отдельности каждый тип спроса не влияет на эффективность производства. Совместное уменьшение относительного спроса и увеличение спроса на продукцию A_2 увеличивает показатель эффективности производства.

Для обеих задач оба вида продукции предприятию выпускать выгодно.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мамонов О. В. Анализ эффективного использования двух ресурсов для предприятия, выпускающего два вида продукции // Агропродовольственная экономика. 2016. № 12. С. 30-62.

2. Мамонов О.В. Задача о рациональном использовании двух ресурсов для предприятия, выпускающего два вида продукции, с учётом влияния относительного и абсолютного спроса // Экономические исследования и разработки. 2019, № 1. С. 19-34.

3. Меняйкин Д. В. Условия, при которых предприятию, выпускающего два вида продукции, выгодно выпускать только один вид. // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 2-2. С. 100-102. DOI: 10.24411/2500-1000-2019-10583.

4. Мамонов О.В. Влияние относительного и абсолютного спроса на выпуск продукции. / Перспективы пространственного развития АПК и сельских территорий: материалы всероссийской научно-практической конференции, г. Воронеж, 29 марта 2019 г. 2019. С. 86–90.

5. Андронов А. Ю. Рациональное использование двух ресурсов на предприятии, выпускающем два вида продукции без приоритета, с учётом влияния относительного и абсолютного спроса. / Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: сборник материалов научной студенческой конференции. Новосибирский государственный аграрный университет. 2019. С. 15-20.

2. Шефель В.Г. Анализ плана выпуска предпочтительной для предприятия продукции, ограниченного спросом. / Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: сборник материалов научной студенческой конференции. Новосибирский государственный аграрный университет. 2019. С. 666-669.

6. Шефель В. Г. Экономический анализ влияния двух типов спроса при рациональном использовании одного из двух ресурсов. / Роль аграрной науки в устойчивом развитии сельских территорий: сб. трудов IV Всероссийской (национальной) научной конференции. 2019. С. 547-551.

7. Мамонов О.В. Экономический анализ влияния спроса при рациональном использовании ресурсов. / Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: сборник материалов научной студенческой конференции. Новосибирский государственный аграрный университет. 2019. С. 386-388.

8. Меняйкин Д.В. Экономический анализ влияния относительного спроса в случае приоритета выпуска одного из видов продукции// Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 4-2. С. 205-210. DOI: 10.24411/2500-1000-2019-10786.

9. Мамонов О.В. Влияние спроса на стратегию предприятия при рациональном использовании ресурсов. / Актуальные проблемы агропромышленного комплекса: сб.трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов Новосибирского ГАУ. Новосибирск, 2019. С. 237-239.

10. Шумарева С. Н. Стратегия производства приоритетного вида продукции, выпуск которого не ограничен снизу. / Актуальные проблемы агропромышленного комплекса: сб.трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов Новосибирского ГАУ. Новосибирск, 2019. С. 304-306.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

В. .А. Шкулова, студентка

М.С. Федорина, студентка

О. В. Ожогова, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье выделены основные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия малого бизнеса России в современных условиях. Также рассмотрены перспективы государственной поддержки их дальнейшей деятельности.

Ключевые слова: малый бизнес, проблемы, перспективы развития

Развитие и функционирование рыночной экономики не может быть осуществлено без малого бизнеса. В условиях перехода от административно-командной экономики к рыночной экономике становление и развитие являются основными проблемами экономической политики. Малый и средний бизнес – главный сектор, который определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. В развитых странах на долю малого и среднего бизнеса приходится 65–70% валового национального продукта. Большинство развитых государств именно по этой причине одобряет малый бизнес, поддерживает государственными программами данный сектор.

Множество малых и средних предприятий функционирует в мировой экономике. Умение их вовремя реагировать на изменение конъюнктуры рынка является важнейшим, так как она придает рыночной экономике гибкость, которая ей необходима. В формировании конкурентной среды малый бизнес вносит огромный вклад, что для нашей высокомонополизированной экономики имеет большое значение.

Роль малого и среднего бизнеса также высока и в прорывах по разным направлениям в НТП (научно-технический прогресс). Например, область кибернетики, информатики и электроники. По вышеперечисленному можно сделать вывод о том, что малый и средний бизнес является составной частью реформирования экономики Российской Федерации.

Налоговая политика государства играет огромную роль в развитии малого и среднего бизнеса. В капиталистической экономике малый и средний бизнес выполняют различные функции. Обычно они специализируются на изготовлении отдельных узлов и деталей, а крупные предприятия ведут сборку готовых деталей. Иногда малые предприятия занимаются промежуточной сборкой.

Малые предприятия мгновенно реагируют на те или иные изменения на рынке. Они могут быстро видоизменять конечную продукцию, если спрос изменился. Они следуют за спросом, осваивают быстро новую продукцию; это огромный плюс таких предприятий. Например, в Китае малые и средние компании могут совершить опытное производство за неделю, а крупные предприятия затратили бы на это месяц. Малые предприятия специализируются и на том, что выпускают конечную продукцию, которая ориентирована на местные рынки сбыта. Например, скоропортящиеся продукты, одежда, обувь и т.д.

Экономические преобразования в Российской Федерации больше всего «задели» малые предприятия. То есть не существует хозяйственного механизма для поддержки, поэтому нет настоящей системы, которая действенно оказывало бы положительное влияние на малые предприятия. Нужно разработать государственную программу, которая занималась бы развитием малых предприятий. Если исходить из масштабов России и ее экономики, то надо сказать, что тут должно быть 10–11 млн малых предприятий, но их фактическая численность составляет 400– 500 тысяч. Отсюда вывод, малый бизнес еще не раскрыт в Российской Федерации, данный сектор еще не сформировался, его потенциал не используется в полной мере, иначе их количество было бы больше, да и развивались бы стабильно.

Словом, местные власти не хотят связывать свое развитие с малыми предприятиями.

Они не приносят районам прямой выгоды. Местные власти чаще регистрируют предприятия, которые способствовали бы благоустройству района. В большинстве случаев малые предприятия создаются на базе старых государственных организаций. Например, в Москве 70% кооперативных кафе преобразовано вместо государственных предприятий общепита. Получается, что количество кафе не увеличилось, а цены поднялись. Это новые формы проявления государственной монополии. Она никуда не исчезает, она не ослабевает, это просто иллюзия.

Экономическая ситуация в Российской Федерации неблагоприятна и непредсказуема, что влияет на молодых предпринимателей, которые хотят начать свой бизнес. И даже если они решаются, на одной инициативе далеко не уедешь. Нужны экономические реформы, нужна четкая программа, по которой будет вестись поддержка малого и среднего бизнеса. Это, несомненно, приведет к развитию малого бизнеса, а с ним вместе будет развиваться и рыночная экономика.

Роль малого и среднего бизнеса в экономике известна:

- малые предприятия придают мобильность в условиях рынка, что является бесценной помощью с их стороны;
- они могут быстро заполнить опустевшую нишу в потребительской сфере;
- быстро окупаются;
- создают атмосферу конкуренции;
- рыночная экономика не может существовать без той среды и духа предпринимательства, которые они создают.

Роль малых и средних фирм также заметна в занятости населения. Они играют большую роль в производстве товаров, исследовательских разработках и т.д. Огромная часть научного потенциала сосредоточена в больших компаниях, но, несмотря на это, малые предприятия по широкому кругу продукции чаще начинают коммерциализацию новых товаров. История многих зарегистрированных нововведений и изобретений в Германии и США говорят о том, что в данном процессе малые и средние предприятия сыграли огромную роль. Такой успех объясняется многими факторами:

- многие МСП идут по рискованным путям, еще не проверенным полностью наукой;
- нововведения ими достаточно быстро осваиваются и используются очень эффективно;
- нововведения дают возможность быстрее производить, а производительность труда увеличивается с помощью нововведений; их использование является смелым шагом и важной проверкой на практике.

Малые предприятия в четыре раза больше затрат совершают на нововведения, чем крупные. Многие крупные предприятия используют изобретения, история которых связана с мелкой фирмой. Эффективность, показанная при использовании данного оборудования мелким предприятием, привлекло данное крупное предприятие, и последующее внедрение совершает именно крупное предприятие, так как у него есть необходимые финансы и ресурсы для этого. В общем малые предприятия оказывают большое влияние на структуру рынка, расширяют рыночные отношения – изменяют субъекты рынка, повышают их квалификацию вовлекают в них всё больше слоев населения, т.е. всё больше людей приближаются к системе предпринимательства. Малые и средние компании вынуждены постоянно развиваться из-за давления со стороны конкурентов. Данная борьба за выживание положительно влияет на малый бизнес, вынуждая их быстро адаптироваться к тем или иным условиям рынка. Чтобы выживать, нужны средства, для чего надо выделяться из толпы конкурентов.

Однако выпуск большого количества товаров (например, автомобиль, телевизор и т.д.) в крупных предприятиях требует помощи малых и средних фирм, ведь нужно обслуживание выпускаемых товаров (например, обслуживание по ремонту). Поэтому практически все крупные компании прибегают к их помощи.

В России развитие малых и средних предприятий находится на очень низком уровне.

В развитых странах на 1000 человек населения приходится около 40 малых предприятий, а у нас – 7. Это колоссальная разница, как видно из приведенных цифр. Лишь в Москве и Санкт-Петербурге уровень более-менее близок к стандартам Европы. В этих городах на 1000 человек населения приходится около 30 малых и средних предприятий. К тому же нестабильная экономика нашей страны, мягко говоря, не привлекает предпринимателей к открытию своего бизнеса. У нас всего около 20% индивидуальных предпринимателей от общего количества экономически активного населения. В западноевропейских странах данный показатель в 2–3 раза больше, то есть у них этот показатель около 40–50%. У нас хуже показатель и в вовлечении населения в сектор малого предпринимательства.

Можно сформулировать основные проблемы сектора малого бизнеса:

- недоработки налоговой системы: из-за высоких налогов происходит переход к теневой экономике, а также снижается стимул к каким-либо действиям;
- административные преграды: сложный процесс регистрации и юридического оформления. Нужно четко оговорить и ограничить права чиновников по отношению к предпринимателям, урегулировать права предпринимателей и обязанности чиновников;
- не хватает производственных помещений и оборудования. Данная проблема становится еще глубже из-за того, что мало лизинговых компаний;
- не хватает кредитов, вследствие чего возникает теневое кредитование;
- МСБ характеризуется высоким риском и неустойчивостью на рынке, что делает его непривлекательным для кредиторов.

Практически отсутствуют квалифицированные кадры, а также очень низок уровень правовых и организационно-экономических предпринимателей. Отрицательное влияние на малый и средний бизнес оказывают такие явления, как:

- нет четкого правового регулирования каких бы ни было взаимоотношений в бизнесе;
- нестабильность сложившейся ситуации в экономике, нет возможности для свободного ценообразования. Цена продукции в большей степени определяется внешними факторами, чем издержками производства;
- очень слабое воздействие оказывает механизм государственной поддержки, направленный на предоставление помощи определенному кругу организаций. Данный механизм формирует зависимость предприятий от государства.

При разработке механизмов поддержки малого предпринимательства важно ни в коем случае не приводить в противоречие интересы государства и малого бизнеса; постараться установить кооперационные связи между малым и крупным бизнесом; нужно уделить большое внимание проблемам венчурного бизнеса; поддержка должна осуществляться на региональном и федеральном уровнях. Таким образом, развитие малого и среднего бизнеса является важнейшей политической и экономической проблемой. Необходимо создать целостную системную методологию развития малого и среднего предпринимательства. Дело не только в бюджете и в налогах, дело в правах, в свободе, в отношениях государства к малому бизнесу. Это очень серьезная проблема, которая требует скорейшего решения. С ее решением связано и повышение многих экономических показателей страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Комков Н. И., Кулакин Г. К., Мамонтова Н. Г. Анализ состояния малых предприятий в РФ и условий их развития // Проблемы прогнозирования. – 2014. - № 2. – С. 124-139.
2. Виленский А. Малый и средний бизнес в крупном мегаполисе. – М.: ИД Междунар. ун-та в Москве, 2017. – 488 с.
3. Горшков Г. Малый и средний бизнес: государство в помощь. – М.: ЭЖ–Юрист, 2011. – 244 с.
4. Касьянова Г. Малый бизнес – малый учет. Самоучитель для начинающих, непрофессионалов и недостаточно уверенных в своих знаниях и опыте. – М.: АБАК, 2015. – 120 с.

5. Лапуста М.Г., Старостин М.Г. Малое предпринимательство. – М.: ИНФРА, 2015. – 172 с.
6. Малое-предпринимательство.рф. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://малое-предпринимательство.рф/>
7. Финк Т. А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития / Т. А. Финк // Молодой ученый. – 2013. – №4. – С. 177-181.

УДК 657.471:332.87

ЗАТРАТЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОБЪЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УПРАВЛЯЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ЖКХ

А.Е. Шляхова, студентка

В.В. Козлов, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский Государственный Аграрный Университет

Аннотация. В статье рассматривается методика бухгалтерского учета затрат с учетом специфики деятельности управляющих организаций сферы жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), описывается организация синтетического учета на счетах учета затрат, организация аналитического учета, формирование учетной политики в части учета затрат.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, затраты, расходы, результаты, расходы, издержки, доходы, управляющие организации, жилищно-коммунальное хозяйство.

В управляющих компаниях необходима «четкая организация ведения бухгалтерского, а также управленческого учета затрат. При этом учет должен осуществляться по объектно, в соответствии со статьями затрат. Необходимо ведение контроля над расходами организации. Это позволит обоснованно и своевременно определить основные статьи затрат, что даст возможность проанализировать и обосновать пути сокращения издержек организации» [5, с. 303].

Как указывают В.В. Козлов, Н.В. Бородина, «затраты как основной объект планирования, учета, контроля и анализа выступают важнейшим фактором, который оказывает влияние на финансовый результат деятельности организации, размер и степень которого возможно существенно регулировать, принимая управленческие решения» [2, с. 132].

Затратам в деятельности организации, в том числе и управляющих компаний ЖКХ, принадлежит важная роль. В связи с этим, необходимо четко определять сущность затрат, а также их отличие от понятий «издержки» и «расходы», как они трактуются в нормативных документах и экономической литературе.

В общепринятом смысле данные термины употребляются как синонимы, но могут различаться в зависимости от области их применения. В налоговом и бухгалтерском учете чаще всего употребляются понятие «расходы». Понятие «затраты» наиболее часто рассматривается в управленческом учете, планировании и оценке эффективности деятельности организации, а также в финансовой сфере. Понятие «издержки» используется в экономическом анализе и экономической теории.

Под расходами организации, согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации», понимается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и/или возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [1].

Считается, что понятие «издержки» шире понятия «затраты». Издержки включают в себя всевозможные виды затрат на производство и продажу отдельных частей или продукции в целом.

Затраты в период их возникновения могут совпадать с расходами, если: при их осуществлении в результате получены доходы или не наблюдаются доходы как в отчетном периоде, так и в будущем. Издержки – это денежное выражение общей суммы ресурсов, используемых для достижения определенной цели.

В последние годы в сфере ЖКХ произошло много серьезных изменений, которые затрудняют ведение бухгалтерского учета данной сферы деятельности.

Все эти осложнения обусловлены значительным увеличением объемов ремонтных работ, производимых на многоквартирных домах, повышением требований к качеству, выполняемых работ и оказываемых услуг, увеличению надзора со стороны органов, контролирующих сферу жилищно-коммунального хозяйства.

Особенностью управляющих организаций сферы жилищно-коммунального хозяйства является посреднический характер. Не все услуги, оказываемые управляющими компаниями, реализуются ими самостоятельно.

Как правило, управляющие организации выступают посредниками между ресурсоснабжающими организациями и собственниками жилья в многоквартирных домах.

Такая интерпретация сущности деятельности компаний жилищно-коммунального хозяйства приводит к различным видам договорных отношений с собственниками недвижимости и другими контрагентами и, следовательно, к различным вариациям построения бухгалтерского учета в управляющих компаниях [3, с. 12].

Управляющие организации, работающие в сфере жилищно-коммунальных услуг, занимаются предоставлением жителям многоквартирных домов следующих видов услуг:

- содержание и текущий ремонт жилых зданий;
- обеспечение подачи населению коммунальных услуг, то есть подачи воды и отвод сточных жидкостей, подачи электроэнергии, теплоснабжения, горячей воды, газа, электричества;
- содержание и ремонт мусоропроводов;
- организация сбора и вывоза твердых бытовых отходов;
- организация уборки подъездов;
- организации уборки придомовых газонов;
- организация уборки различных детских, спортивных и хозяйственных придомовых площадок;
- поддержание нормального санитарно-гигиенического состояния жилых домов и придомовых территорий;
- организация посадки и ухода за зелеными насаждениями придомовых территорий;
- организация внутридомового освещения мест общего пользования жилых домов;
- установка приборов учета и регулирования потребления водных и энергетических ресурсов;
- организация ремонтов лифтового оборудования;
- содержание и ремонт стоянок автомобильного транспорта на придомовых территориях;
- другие виды жилищно-коммунальных услуг [4, с. 140-141].

Основным финансовым документом, на основании которого управляющие компании осуществляют свою деятельность и, следовательно, организуют бухгалтерский учет, является смета доходов и расходов. Данный документ составляется ежегодно исходя из сумм предполагаемых поступлений и направлений расходования имеющихся и поступивших денежных средств.

Затраты управляющей компании по смете расходов включают в себя:

- затраты на производственное обслуживание жилого фонда;
- затраты на аварийное обслуживание жилого фонда;
- затраты на уборку мест общего пользования и придомовой территории жилого фонда;
- затраты на услуги расчетно-кассового центра;

- затраты на техническое обслуживание, освидетельствование и страхование лифтов;
- затраты на услуги по вывозу твердых коммунальных отходов и крупно габаритных отходов;
- затраты на техническое обслуживание внутридомовых газовых сетей, обслуживание дымоходов и вентиляционных каналов;
- затраты на оплату коммунальных ресурсов ресурсоснабжающим организациям;
- материальные затраты (покупка сырья и материалов, инвентаря и хозяйственных принадлежностей, топлива, используемых для предоставления услуг по содержанию и ремонту многоквартирного дома);
- затраты на оплату труда;
- затраты на амортизацию;
- прочие затраты, связанные с оказанием услуг по управлению многоквартирными домами [3, с. 12].

Доходы управляющих организаций ЖКХ формируются из:

- платежей населения;
- доходов от хозяйственной деятельности управляющей организации;
- субсидий на обеспечение эксплуатации общего имущества в многоквартирном доме, проведение текущего и капитального ремонта, предоставление отдельных видов коммунальных услуг и иных субсидий;
- прочих поступлений (спонсорская помощь, доходы по депозитам, ценным бумагам, а также пени по просроченным платежам в пользу управляющей организации и т.п.) [3, с. 14].

Результат финансовой деятельности управляющей компании отображается в смете доходов и расходов управляющей компании.

Результаты деятельности организаций ЖКХ определяются, как и для других коммерческих организаций, показателями прибыли и рентабельности. При этом прибыль в общем виде представляет собой разность между выручкой и себестоимостью продаж. Данным путем определяется валовая прибыль организации. Если в организации выделяются коммерческие и управленческие расходы, значение прибыли от продаж будет меньше валовой прибыли на сумму таких расходов. Выделяется также прибыль до налогообложения (с учетом влияния прочих доходов и расходов) и чистая прибыль организации. Рентабельность определяет относительную эффективность (результативность) деятельности организации сферы ЖКХ.

Таким образом, особенности затрат и результатов деятельности в организациях ЖКХ определяются спецификой формирования затрат в данной отрасли, связанной с характером предоставляемых услуг. Кроме того, на формирование затрат и результатов управляющих организациях сферы ЖКХ оказывает влияние посреднический характер их деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: Приказ Минфина России от 06.05.1999 №33н // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/ (дата обращения: 09.10.2019).
2. Козлов В.В. Понятие и классификация затрат: бухгалтерский и управленческий подход / В.В. Козлов, Н.В. Бородин // Общество. Экономика. Культура: актуальные проблемы, практика решения VII Международная научно-практическая конференция. СПб.: Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, 2017. – С. 132-139.
3. Тарасенко О.Н. Особенности и проблемы бухгалтерского учета и внутреннего контроля в управляющих компаниях жилищно-коммунального хозяйства / О.Н. Тарасенко, Ю.Д. Спицына // Вектор экономики. – 2018. – №11 (29). – С. 9-26.
4. Чекалина Е.В. Организация учета управляющей компании в сфере жилищно-коммунального хозяйства / Е.В. Чекалина // Бухгалтерский учет, анализ и аудит: история,

современность и перспективы развития: Материалы XII международной научной конференции студентов, аспирантов, преподавателей. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2017. – С. 139-144.

5. Шляхова А.Е. Методические основы бухгалтерского учета затрат в управляющих организациях ЖКХ / А.Е. Шляхова, В.В. Козлов // Актуальные проблемы агропромышленного комплекса сб. трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов Новосибирского ГАУ. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой Колос», 2019. – С. 302-304.

УДК 330.4

ВЛИЯНИЕ ОТНОСИТЕЛЬНОГО И АБСОЛЮТНОГО СПРОСА НА ВЫПУСК ДВУХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДВУХ РЕСУРСОВ В ОСОБЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

С.Н. Шумарева, старший преподаватель

Р.В. Луцик, бакалавр

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Рассматривается влияние двух видов спроса на производство двух видов продукции, в котором используются два вида ресурсов. Проводится анализ оптимальных планов в особых рыночных, при которых оба ресурса дефицитные и продукция выпускается по номинальным значениям обоих видов спроса.

Ключевые слова. модифицированная задача использования ресурсов, отношение предпочтения, особые рыночные условия, предельная полезность ресурса, предельная оценка влияния спроса на выпуск продукции.

Введение

В работе продолжают исследования задачи об использовании ресурсов и её модификаций. Задача об использовании двух ресурсов в производстве двух видов продукции была рассмотрена в статье [1], её модификация, учитывающая влияние внутренних факторов производства, была исследована в работе [2], а модификация, учитывающая влияние спроса на оба вида продукции – в работах [3-7]. В работе [3] был проведён анализ решения задачи об использовании ресурсов с учётом влияния относительного и абсолютного спроса для плана, при котором оба ресурса расходуются полностью и выпускаемая продукция удовлетворяет обоим видам спроса при различных рыночных условиях. В статьях [4-6] особенности этого плана рассматривались в условиях приоритета выпуска продукции, выпуск который не ограничен сверху, статья [4], продукции, выпуск которой был ограничен сверху, статья [5], и без приоритета выпуска продукции, статья [6]. В статье [7] рассматривались особенности плана в условиях приоритета выпуска продукции, неограниченного сверху, при котором оба ресурса расходуются полностью и продукция удовлетворяет только одному из двух видов спроса, а также плана, при котором полностью расходуются только один из ресурсов и выпуск удовлетворяет обоим видам спроса. В этой статье рассмотрим особенности плана в особых рыночных условиях, при котором продукция двух видов выпускается на уровне, удовлетворяющем обоим видам спроса, два ресурса используются рационально, расходуются без остатка.

1. Постановка задачи о влиянии относительного и абсолютного спроса на выпуск продукции и анализ коэффициентов модифицированной задачи об использовании ресурсов

В [3] были определены ограничения задачи об использовании ресурсов R_1 и R_2 , в которых учитывается влияние относительного и абсолютного спроса на выпуск продукции видов A_1 и A_2 . В ней предполагалось, что спрос на продукцию вида A_1 превышает спрос на продукцию вида A_2 на n_1 , а продукцию A_2 предприятие должно выпускать в количестве не

более, спроса на неё, который составляет n_2 единиц. Для этих условий ограничения будут иметь вид соответствующий вид [3] и [6]:

$$x_1 - x_2 \geq n_1, \quad (1)$$

$$x_2 \leq n_2. \quad (2)$$

Учитывая ограничения на использование ресурсов, в [3] и [6]: была составлена модифицированная модель задачи об оптимальном использовании двух ресурсов R_1 и R_2 в производстве двух видов продукции A_1 и A_2 с учётом влияния относительного и абсолютного спроса:

$$\begin{cases} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 \leq b_1 \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 \leq b_2 \\ x_1 - x_2 \geq n_1 \\ x_2 \leq n_2 \\ x_1 \geq 0 \quad x_2 \geq 0 \end{cases} \quad (3)$$

$$Z = c_1x_1 + c_2x_2 \rightarrow \max,$$

где a_{ij} – расход ресурса R_i в единице продукции A_j ; b_j – запас ресурса R_i ; c_j – показатель эффективности производства единицы продукции A_j ; x_j – объём выпуска продукции A_j ; Z – показатель эффективности производства всей продукции.

В этих же статьях была сформулирована и двойственная задача к задаче (3):

$$\begin{cases} a_{11}u_1 + a_{12}u_2 + u_3 \geq c_1 \\ a_{21}u_1 + a_{22}u_2 - u_3 + u_4 \geq c_2 \\ u_1 \geq 0 \quad u_2 \geq 0 \quad u_3 \leq 0 \quad u_4 \leq 0 \end{cases} \quad (4)$$

$$W = b_1u_1 + b_2u_2 + n_1u_3 + n_2u_4 \rightarrow \min.$$

Так как в работе рассматривается план, при котором расходуются оба ресурса и продукция выпускается согласно обоим видам спроса, то все ограничения задачи (3) будут выполняться как равенства. Оптимальным планом в прямой задаче при таких ограничениях будет план:

$$X_0 = (n_1 + n_2; n_2), \quad (5)$$

для которого все дополнительные переменные равны нулю:

$$Y_0 = (0; 0; 0; 0). \quad (6)$$

Доход при плане X_0 равен

$$Z_{\max} = c_1(n_1 + n_2) + c_2n_2. \quad (7)$$

В статьях [3-8] при анализе плана (5-6) использовались вспомогательные коэффициенты. Определим их тоже. Коэффициент k_1 равен отношению $\frac{a_{12}}{a_{11}}$, коэффициент k_2 – отношению $\frac{a_{22}}{a_{21}}$, коэффициент β_1 – отношению $\frac{a_{21}}{a_{11}}$, коэффициент β_2 – отношению $\frac{a_{22}}{a_{12}}$. Полагается, что $k_1 < k_2$. Отметим, что из неравенства $k_1 < k_2$ следует отношение $\beta_1 < \beta_2$, [1-2]. Также полагаем, что коэффициент k равен отношению $\frac{c_2}{c_1}$, а коэффициент β равен отношению $\frac{b_2}{b_1}$. Отношение предпочтения выпуска продукции определяется коэффициентом k . Если $k < k_1$, то для предприятия предпочтительнее выпускать продукцию A_1 , если $k > k_2$, то предпочтительнее выпускать продукцию A_2 , если $k_1 < k < k_2$, то нет приоритета выпуска продукции, продукция выпускается без предпочтения. В случаях $k = k_1$ и $k = k_2$ продукция выпускается в особых рыночных условиях, так как эффективность производства продукции соответственно определяется расходом ресурсов R_1 и R_2 . В данной работе мы рассмотрим особые рыночные условия.

2. Методология, методы и методика исследований

При построении модели модифицированной задачи используется методология математического моделирования. Решение и анализ плана (5-6) будем осуществлять методами линейного программирования. В работе предлагается методика анализа, использующая теорию двойственности в линейном программировании.

3. Результаты

В плане (5) согласно статьям [3] запасы ресурсов равны:

$$b_1 = b_{10} = a_{11}(n_1 + n_2) + a_{12}n_2, \quad (8)$$

$$b_2 = b_{20} = a_{21}(n_1 + n_2) + a_{22}n_2. \quad (9)$$

Также в статье [3] было найдено общее решение двойственной задачи при $k=k_1$:

$$U^* = \left(\frac{c_1}{a_{11}}; 0; 0; 0 \right), \quad V^* = (0; 0), \quad (10)$$

при условиях:

$$\begin{cases} t + s \leq 1 \\ \frac{1+k}{1+k_1} \cdot t + \frac{1+k}{1+k_2} \cdot s \geq 1, \end{cases} \quad (11)$$

где $t \geq 0, s \geq 0$.

Проверим, будет ли план (5-6) единственным в прямой задаче при $k=k_1$, если нет, то найдём общее решение в прямой задаче. Для этого используем условия дополняющей «нежёсткости».

Так как $u_1^* = \frac{c_1}{a_{11}} > 0$, то $y_1^* = 0$; так как $u_2^* = u_3^* = u_4^* = 0$, то $y_2^* \geq 0, y_3^* \leq 0, y_4^* \geq 0$.

Так как $v_1^* = v_2^* = 0$, то $x_1^* \geq 0$ и $x_2^* \geq 0$.

В прямой задаче, получаем систему условий:

$$\begin{cases} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 = b_1 \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 \leq b_2 \\ x_1 - x_2 \geq n_1 \\ x_2 \leq n_2 \end{cases}, \quad (12)$$

$$x_1 \geq 0 \quad x_2 \geq 0. \quad (13)$$

Решением этой системы будут планы:

$$x_1^* = \frac{b_{10}}{a_{11}} \cdot t, \quad (14)$$

$$x_2^* = \frac{b_{10}}{a_{12}} \cdot s, \quad (15)$$

где параметры t и s удовлетворяют условиям:

$$t \geq 0, s \geq 0, \quad (16)$$

$$t + s = 1, \quad (17)$$

$$a_{21} \cdot \frac{b_{10}}{a_{11}} \cdot t + a_{22} \cdot \frac{b_{10}}{a_{12}} \cdot s \leq b_{20}, \quad (18)$$

$$\frac{b_{10}}{a_{11}} \cdot t - \frac{b_{10}}{a_{12}} \cdot s \geq n_1, \quad (19)$$

$$\frac{b_{10}}{a_{12}} \cdot s \leq n_2. \quad (20)$$

Из условия (17) следует

$$s = 1 - t. \quad (21)$$

Общее решение прямой задачи согласно (16), (18)-(21) будет иметь вид (14) и

$$x_2^* = \frac{b_{10}}{a_{12}} \cdot (1 - t), \quad (22)$$

где

$$\frac{a_{11} \cdot (n_1 + n_2)}{b_{10}} \leq t \leq 1. \quad (23)$$

Расширенное решение прямой задачи имеет вид:

$$X^* = \left(\frac{b_{10}}{a_{11}} \cdot t; \frac{b_{10}}{a_{12}} \cdot (1 - t) \right), \quad (24)$$

$$Y^* = \left(0; b_{20} - b_{10}(\beta_2 - (\beta_2 - \beta_1)t); \frac{a_{12}n_1 + b_{10}}{a_{12}} - \frac{b_{10}}{a_{12}} \cdot t \cdot (1 + k_1); \frac{b_{10}}{a_{12}} \cdot t - \frac{b_{10} - a_{12}n_2}{a_{12}} \right). \quad (25)$$

Доход при расширенном плане (24)-(25) равен

$$Z_{\max} = c_1(n_1 + n_2) + c_1 k_1 n_2. \quad (26)$$

В прямой задаче решение неединственное. Проведём анализ полученного решения. Для этого подставим граничные значения параметра t .

Если $t = \frac{a_{11} \cdot (n_1 + n_2)}{b_{10}}$, тогда получаем расширенный план (5)-(6).

Если $t=1$, тогда значения переменных в оптимальном расширенном решении будут:

$$x_1^* = n_1 + n_2 + \frac{a_{12}n_2}{a_{11}}, \quad (27)$$

$$x_2^* = 0, \quad (28)$$

Расширенный план прямой задачи при $t=1$:

$$X^* = \left(n_1 + n_2 + \frac{a_{12}n_2}{a_{11}}; 0 \right), \quad (29)$$

$$Y^* = (0; a_{12} \cdot n_2 \cdot (\beta_2 - \beta_1); -n_2 \cdot (1 + k_1); n_2). \quad (30)$$

Анализ плана (5-6) при $k=k_2$ также был проведён в статье [3]. Значения переменных двойственной задачи (4) при $k=k_2$ равны:

$$u_1^* = \frac{c_1}{a_{11}} \cdot \frac{1+k_2}{1+k_1} \cdot t, \quad (31)$$

$$u_2^* = \frac{c_1}{a_{21}} \cdot s, \quad (32)$$

$$u_3^* = c_1 \left(1 - \frac{1+k_2}{1+k_1} \cdot t - s \right), \quad (33)$$

$$u_4^* = c_1(1 + k_2)(1 - t - s), \quad (34)$$

при условиях:

$$\begin{cases} t + s \leq 1 \\ \frac{1+k_2}{1+k_1} \cdot t + s \geq 1 \end{cases}, \quad (35)$$

где $t \geq 0, s \geq 0$.

В статье [3] в зависимости от значений параметров были найдены особые решения, при которых оценки ресурсов и влияния факторов обращаются в ноль.

Так, при $t=0$ и $s=1$ оптимальным будет план

$$U^* = \left(0; \frac{c_1}{a_{11}}; 0; 0 \right), V^* = (0; 0), \quad (36)$$

при котором сразу три оценки обращаются в ноль: u_1^* , u_3^* и u_4^* .

При $s=0$ и

$$\frac{1+k_1}{1+k_2} \leq t \leq 1 \quad (37)$$

В ноль обращается оценка u_2^* , а общее решение имеет вид:

$$U^* = \left(\frac{c_1}{a_{11}} \cdot \frac{1+k_2}{1+k_1} \cdot t; 0; c_1 \left(1 - \frac{1+k_2}{1+k_1} \cdot t \right); c_1(1 + k_2)(1 - t) \right), V^* = (0; 0). \quad (38)$$

Частные случаи общего решения (38) определяются при значениях параметра $t: t = \frac{1+k_1}{1+k_2}$ и $t=1$.

При $t = \frac{1+k_1}{1+k_2}$ оптимальным будет план

$$U^* = \left(\frac{c_1}{a_{11}}; 0; 0; c_1(k_2 - k_1) \right), V^* = (0; 0), \quad (39)$$

при котором обращаются в ноль оценки u_2^* и u_3^* .

При $t=1$ оптимальным будет план

$$U^* = \left(\frac{c_1}{a_{11}} \cdot \frac{1+k_2}{1+k_1}; 0; -\frac{k_2-k_1}{1+k_1} c_1; 0 \right), V^* = (0; 0), \quad (40)$$

при котором обращаются в ноль оценки u_2^* и u_4^* .

При условии

$$\frac{1+k_2}{1+k_1} \cdot t + s = 1, \quad (41)$$

Оптимальным будет план

$$U^* = \left(\frac{c_1}{a_{11}} \cdot \frac{1+k_2}{1+k_1} \cdot t; \frac{c_1}{a_{11}} \cdot s; 0; c_1(1 + k_2)(1 - t - s) \right), V^* = (0; 0). \quad (42)$$

При этом плане в ноль обращается оценка u_3^* .

При условии

$$t + s = 1 \quad (43)$$

Оптимальным будет решение

$$U^* = \left(\frac{c_1}{a_{11}} \cdot \frac{1+k_2}{1+k_1} \cdot t; \frac{c_1}{a_{11}} \cdot s; -c_1 \cdot t \cdot \frac{k_2-k_1}{1+k_1}; 0 \right), V^* = (0; 0), \quad (44)$$

при котором обращается в ноль оценка u_4^* .

В результате рассмотрены все особые решения расширенного плана (31)-(34).

4. Выводы

Рассмотрены оптимальные планы в особых рыночных условиях, при которых полностью расходуются оба ресурса и продукция выпускается по двум видам спроса. При показателях эффективности производства, которые определяются расходом ресурса R_1 . Отличной от нуля будет только оценка использования ресурса R_1 , а оценка использования ресурса R_2 , оценки влияния относительной и абсолютной нормы будут равны нулю. Прямая задача при таких оценках и рыночных условиях имеет множество решений. Среди оптимальных планов есть план, при котором продукция A_2 не выпускается.

При показателях эффективности производства, которые определяются расходом ресурса R_2 , обращаются в ноль все оценки при различных значениях параметров t и s . Попарно обращаются в ноль все парные сочетания оценок ресурсов и влияния факторов производства. Одновременно в ноль не обращаются оценка ресурса R_2 и оценки влияния относительного и абсолютного спроса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мамонов О.В. Анализ эффективного использования двух ресурсов для предприятия, выпускающего два вида продукции // Агропродовольственная экономика: научно-практический электронный журнал. 2016. № 12. С. 30-62.
2. Мамонов О.В., Бикеева М.В. Решение задачи об использовании двух ресурсов для предприятия, выпускающего два вида продукции, с учётом влияния минимальной относительной нормы производства одного вида продукции к другому и минимальной нормы выпуска продукции второго вида // Агропродовольственная экономика: научно-практический электронный журнал. № 3. С. 22-41.
3. Мамонов О.В. Задача о рациональном использовании двух ресурсов для предприятия, выпускающего два вида продукции, с учётом влияния относительного и абсолютного спроса. // Экономические исследования и разработки. 2019. № 1. С. 19-34.
4. Меняйкин Д.В. Условия, при которых предприятию, выпускающему два вида продукции, выгодно выпускать только один вид // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 2-2. С. 100-102. DOI:10.24411/2500-1000-2019-10583.
5. Мамонов О.В. Влияние относительного и абсолютного спроса на выпуск продукции. / Перспективы пространственного развития АПК и сельских территорий: материалы всероссийской научно-практической конференции. Ответственный за выпуск: Чарыкова О.Г. 2019. С. 86–90.
6. Андронов А. Ю. Рациональное использование двух ресурсов на предприятии, выпускающем два вида продукции без приоритета, с учётом влияния относительного и абсолютного спроса. / Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов. Новосибирск, 2019, С. 15-20.
7. Шефель В. Г. Анализ плана выпуска предпочтительной для предприятия продукции, ограниченной спросом. / Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов. Новосибирск, 2019, С. 666-670.

Аннотация. В данной статье рассмотрены кредитные риски коммерческого банка. Описан порядок организации банковской деятельности в области управления рисками и методы, позволяющие управлять системой рисков. Также рассмотрены факторы, влияющие на риски, и способы управления ими.

Ключевые слова: кредитный риск, коммерческий банк, управление рисками.

Кредитный риск банка — это вероятность того, что заемщик не вернет банку кредит в виде основного долга и начисленных процентов. Такой риск считается самым крупным для коммерческих организаций, особенно в наше время. Это объясняется тем, что получение займа в коммерческих организациях — неотъемлемая часть жизни большинства рядовых граждан, в результате чего банк вынужден иметь дело с очень ненадежным «человеческим фактором».

Практика невозврата кредита очень распространена. Этому во многом способствуют невнятные законы, регулирующие правовые отношения заемщика и банка, и, прежде всего, меру ответственности. Кроме того, не разработан эффективный механизм выявления заведомо фиктивных займов (когда человек берет займ, заранее зная, что никогда его не вернет). Даже если будет доказано, что одна или обе стороны знали об этих намерениях, закон не предусматривает соответствующих карательных мер[3].

ЦБ России разработал систему, по которой все кредитные риски банка должны оцениваться и распределяться по уровням — от первого до пятого. Выделяют такие ссуды:

- стандартные;
- нестандартные;
- сомнительные;
- проблемные;
- безнадежные[1].

Такое структурированное распределение дает банкам возможность лучше контролировать долги и более эффективно применять методы управления рисками.

Кредитные риски можно сгруппировать по отдельным признакам. К основным видам относятся:

1 Географические риски — в силу постоянных или временных обстоятельств выдавать займ рискованнее в конкретном регионе или стране.

2 Политические риски — связаны с постоянно меняющейся политической обстановкой, коррупцией властей. Такие риски понижают платежеспособность населения.

3 Макроэкономические риски — более глобальные риски, которые связаны с эффективностью страны в целом. Они зависят от показателей ВВП и развития отдельных отраслей.

4 Риск непогашения кредита — риск, что заемщик сам нарушит условия кредитного договора, отказавшись выплачивать долг и проценты по нему.

5 Риск просроченных платежей — риск, что заемщик будет слишком долго задерживать платежи, что приведет к уменьшению ликвидных ресурсов банка.

6 Риск кредитоспособности клиента — риск, что должник банка потеряет способность погашать долги в принципе.

7 Валютный риск — риск курсовых потерь, связанный с разницей в курсах валют при операциях на национальном и внешнем рынках.

8 Инфляционный риск — обесценивание кредитов из-за роста инфляции.

9 Законодательный риск — риск, связанный с изменением сопряженных законов [5].

Банк — это организация, которая стремится к получению максимальной прибыли. А потому она старается снизить вероятность потери финансов до минимального уровня.

Кроме того, банк должен уметь предвидеть потери и по возможности предотвращать их. Этим занимаются банковские аналитики, чем сберегают большие суммы для своих работодателей. Управление рисками обычно делится на несколько этапов:

Этап 1. На этом этапе банк разрабатывает свою кредитную политику, фиксирует процент, разрабатывает принципы работы со всем кредитным портфелем.

Этап 2. Банк анализирует кредитоспособность клиентов. А также ведется работа с «трудными» клиентами — должниками.

Этап 3. Анализ эффективности выполненной работы [2].

Под управлением рисками обычно понимают различные способы обращения с поступающей информацией. Таким образом, риски анализируют, оценивают, а также занимаются снижением их общего уровня. Рассмотрим эти способы управления банковскими рисками.

Анализ кредитного риска банка предполагает кропотливую работу и, прежде всего, анализ работы всего банка. Он проводится в два этапа:

Этап 1. Выявление общего объема долга, невыплаченного клиентами. Эти долги группируются по величине ссуды, специфическим характеристикам заемщиков и т. д.

Этап 2. Оценка реальной рыночной стоимости активов банка.

Очень эффективным является способ, когда банк анализирует отдельные виды ссуд после предварительной классификации. Здесь открывается широкий простор для аналитики — можно разобраться, какие именно договорные обязательства чаще всего нарушаются, какие факторы повлияли на качество кредита.

После всей этой аналитической работы нужно подвести итог — обозначить сильные и слабые стороны банка на различных рынках активных операций.

При оценке кредитного риска банк определяет, каков размер максимально допустимого убытка и при какой доле вероятности. Резкие убытки в коммерческой деятельности могут быть связаны со снижением стоимости кредитного портфеля в целом — когда сразу большое количество заемщиков утрачивают платежеспособность [4].

Оценка риска должна быть качественной — для этого банк собирает максимально подробную информацию о будущем клиенте.

Собрав данные, банк оценивает, насколько этот человек твердо стоит на ногах, проверяет залоговое имущество, добывает сведения о деловой истории, изучает личную информацию.

Банки приглашают внешних аудиторов и делают акцент на оценке кредитных рисков, проводят всесторонний анализ. Грамотная аудиторская проверка может помочь скорректировать кредитные условия наилучшим образом.

В итоге, можно сказать, что избежать кредитных рисков не может ни один банк, но каждый стремится их минимизировать благодаря эффективному управлению. Это на практике выражается в следующих формах:

1 Лимитирование. Это один из самых популярных методов снижения кредитных рисков. Благодаря ему устанавливаются ограничения на операции с данным клиентом или организацией — что не позволяет выйти за пределы установленных банком сумм.

2 Резервирование. ЦБ России обязывает банки иметь минимально фиксированную сумму на счетах, которой можно покрыть невыплаченные долги заемщиков. Эта «подушка безопасности» при возможных потерях создается на случай непредвиденного ухудшения ситуации по выплате займов.

3 Страхование. Как правило, страхуется залоговое имущество на случай его потери или порчи. Например, банки обязывают страховать квартиры, взятые в ипотеку, причем только в проверенных страховых компаниях.

4 Распределение. Оно достигается путем включения в процентную ставку также рисковой надбавки. То есть каждый клиент будет платить больше даже в том случае, если лично он как должник не представляет для банка опасности. Величина такой надбавки варьируется в зависимости от обеспечения по кредиту, величины его долга, длительности срока и других параметров.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Волков, А.В. Управление рисками в коммерческом банке: практическое руководство / А.В. Волков. - М.: Омега-Л, 2019. - 320 с.
2. Кутафьева, Л. В. Классификация банковских рисков // Молодой ученый. — 2013. — №10. — С. 324-326. — URL <https://moluch.ru/archive/57/7938/>
3. Пашков, Р.В. Управление рисками и капиталом банка / Р.В. Пашков и др. - М.: Русайнс, 2017. - 96 с.
4. Помулев, А.А. Организация управления операционным риском при кредитовании корпоративных заемщиков // Теневая экономика. – 2019. – Том 3. – № 2. – с. 139-144.
5. Тепман, Л.Н. Управление банковскими рисками: Учебное пособие / Л.Н. Тепман, Н.Д. Эриашвили. - М.: Юнити, 2018. - 311 с.

УДК 336.717.061

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ПРИМЕРЕ ООО «ЭКСПОБАНК»

Д.Н. Шушунова, студентка

Е.А. Жуковская, старший преподаватель

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье рассмотрена система управления кредитными рисками коммерческого банка на примере ООО «Экспобанк» и результаты ее работы в 2018 году. Приведена краткая характеристика банка, описан порядок организации банковской деятельности в области управления рисками.

Ключевые слова: кредитный риск, коммерческий банк, управление рисками, система управления кредитными рисками.

ООО «Экспобанк» ориентирован на обслуживание корпоративных и состоятельных частных клиентов, а также проведение сделок по покупке и консолидации активов (M&A). По версии престижного европейского журнала EMEA FinanceEuropeBankingAwards Экспобанк два года подряд был признан лучшим банком, осуществляющим свою деятельность на территории России.

Представлен на российском рынке банковских услуг с 1994 года (Генеральная лицензия Банка России № 2998 от 06.02.2012 года).

Банк имеет высокие рейтинги надежности ведущих рейтинговых агентств. В сентябре 2019 года международное рейтинговое агентство FitchRatings повысило долгосрочные рейтинги Экспобанка до «BB-» с «B +», прогноз изменен на «Стабильный».

В мае 2019 года «Эксперт РА» присвоило рейтинг Экспобанку на уровне ruA- со стабильным прогнозом.

Далее представлена шкала внутренних кредитных рейтингов, применяемых ООО «Экспобанк» в отношении крупных и средних корпоративных контрагентов, при анализе их финансового положения и оценке кредитного риска:

1. Рейтинг 1 – применяется к контрагентам, которые характеризуются очень высокой способностью исполнять свои обязательства в срок и в полном объеме. Данные

контрагенты являются, в основном, крупнейшими предприятиями с устойчивым (лидирующим) положением на рынке, ведущими деятельность, в том числе на международном уровне.

2. Рейтинг 2 - применяется к контрагентам, которые характеризуются высокой способностью исполнять свои обязательства в срок и в полном объеме. Данные контрагенты являются, в основном, крупнейшими национальными компаниями с лидирующим положением в отрасли.

3. Рейтинг 3 - применяется к контрагентам, которые характеризуются достаточной способностью исполнять свои обязательства в срок и в полном объеме. Данные контрагенты являются, в основном, крупнейшими национальными компаниями и занимают достаточно устойчивые позиции в своей отрасли.

4. Рейтинг 4 - применяется к контрагентам, которые исполняют свои обязательства в срок и в полном объеме, однако негативные изменения в экономике могут привести к снижению способности исполнять свои обязательства в среднесрочной перспективе. Данные контрагенты являются, в основном, крупными и средними региональными компаниями, занимающими значимую долю рынка в своём регионе.

5. Рейтинг 5 - применяется к контрагентам, которые исполняют свои обязательства в срок и в полном объеме, однако негативные изменения в экономике с умеренной вероятностью могут привести к снижению способности исполнения обязательств надлежащим образом. Данные контрагенты являются, в основном компаниями, осуществляющими деятельность на локальных рынках и подверженными рискам потери своих позиций в бизнесе, например, при входе на рынок более крупных игроков.

6. Рейтинг 6 - применяется к контрагентам, которые исполняют свои обязательства в срок и в полном объеме, однако вероятность ухудшения платежеспособности существует даже в условиях благоприятной экономической конъюнктуры. В данную группу, в основном, относятся мелкие компании, рыночные позиции которых уязвимы в случае появления более крупных конкурентов. К этой категории также могут относиться более крупные компании с чрезмерной долговой нагрузкой или негативными тенденциями в бизнесе.

7. Рейтинг 7 - контрагенты, имеющие данный рейтинг (под наблюдением/преддефолтный), не подпадают под определение дефолта (обесценения), при этом вероятность определения по данным контрагентам на горизонте 1 год и составляет не менее 50%.

8. Рейтинг 8,9,10 – контрагенты, которые подпадают под критерии дефолта (обесценения).

Ниже в таблице 1 представлен структурный анализ кредитного портфеля крупного и среднего бизнеса по кредитным рейтингам.

Таблица 1. Анализ структуры портфеля крупного и среднего бизнеса по кредитным рейтингам контрагентов за 2014-2018 гг.

Показатель	Сумма, млн. руб.					Доля, %				
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Рейтинг 3	88	152	6 859	1 082	-	1,44	0,54	52,22	5,29	0
Рейтинг 4	389	389	5 904	445	10 701	6,37	1,38	44,95	2,18	49,85
Рейтинг 5	4 870	1 063	3 161	1 878	4 873	79,81	3,76	24,07	9,18	22,7
Рейтинг 6	5 913	4 496	12 147	9 055	5 880	96,9	15,92	92,49	44,27	27,39
Рейтинг 7	-	-	172	-	-	0	0	1,31	0	0
Рейтинг 8,9,10	-	-	-	671	10	0	0	0	3,28	0,05
Итого	6 102	28 248	13 134	20 454	21 468	100	100	100	100	100

Как видно из проведенного анализа на протяжении рассматриваемого периода основную долю в кредитном портфеле Банка занимают контрагенты с 4,5 и 6 рейтингом. Доля контрагентов с рейтингом 4 к 2018 г. увеличилась на 43,48%. Доля контрагентов с рейтингом 5 увеличилась на 57,11%, а с рейтингом 6 на 69,51%.

Данное увеличение связано в первую очередь с увеличением кредитного портфеля крупного и среднего бизнеса в целом, а не с ухудшением финансового положения контрагента.

При этом видно, что в портфеле практически отсутствуют контрагенты с рейтингом 8,9 и 10 (дефолтный рейтинг) – это свидетельствует о том, что Банк на этапе оценки финансового положения контрагента, до выдачи кредита, способен выявить кредитные риски и оценить рейтинг заемщика в полном объеме, а также реализации мер раннего реагирования, т.е. для улучшения рейтинга заемщика Банк на этапе мониторинга принимает решение о изменении условий по ссуде, пересмотр лимита (его уменьшение), принятие дополнительно залога и т.д.

В марте 2019 года Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (АКРА) подтвердило Экспобанку кредитный рейтинг BBB+(RU), изменив прогноз на «позитивный». Рейтинги Экспобанка отражают высокий уровень рентабельности и значительный запас ликвидности. Но кроме этого, эксперты рассматривают и возможное повышение рейтингов при реализации стратегии, которая подразумевает сбалансированную модель органического роста.

Экспобанк располагает 18 офисами в 10 городах России – в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Кемерово, Екатеринбурге, Перми, Уфе, Красноярске, Сургуте и Южно-Сахалинске [2].

Является участником Системы страхования вкладов и выступает гарантом перед Федеральной Таможенной Службой (ФТС). Облигации Банка включены в государственный Ломбардный список Центрального Банка РФ.

Процесс управления рисками организован в Экспобанке в соответствии с требованиями Банка России и лучшими международными практиками.

Ответственность за управление рисками распределена между Советом директоров, исполнительными органами (Правлением и Председателем Правления), Службой управления рисками и бизнес-подразделениями Банка.

Совет директоров утверждает стратегию управления рисками и капиталом, осуществляет контроль за её исполнением и за объёмами принятых рисков, соблюдением установленных лимитов, процедур управления рисками и капиталом, а также их эффективностью [2].

Исполнительные органы Экспобанка реализуют стратегию управления рисками и капиталом, утверждают и обеспечивают реализацию процедур управления рисками и капиталом и осуществляют контроль рисков.

Бизнес-подразделения несут первоочередную ответственность за управление рисками на ежедневной основе: владелец бизнес-процесса является владельцем рисков, присущих данному бизнес-процессу. Бизнес-подразделения выявляют, оценивают и контролируют риски по осуществляемым операциям.

Служба управления рисками разрабатывает методологию управления рисками, выявляет, оценивает и контролирует риски на уровне отдельных операций и по портфелю в целом, включая проведение независимой экспертизы заключений бизнес-подразделений.

Служба управления рисками контролирует исполнение стратегии, политик и иных процедур в области управления рисками и капиталом и формирует отчётность о рисках для бизнес-подразделений, исполнительных органов и Совета директоров Банка.

По результатам 2018 года рейтинги Банка поддерживаются на стабильном уровне:

- B+ по международной шкале от FitchRatings, прогноз — «Позитивный»,
- BBB+(RU) по национальной шкале от АКРА, прогноз — «позитивный» [3].

Уровень проблемного долга сокращён на 0,6 п. п. (с 1,71% до 1,11%). Покрытие NPL

резервами Банка составляет около 202%. Качество кредитного портфеля Экспобанка оценивается существенно выше среднерыночного.

Успешно проведено внедрение принципов резервирования согласно МСФО9. Организованы процессы управления рисками по новому направлению Экспресс-гарантий.

Задачи Экспобанка по развитию процессов риск-менеджмента в среднесрочной перспективе:

- непрерывное совершенствование системы управления рисками, в том числе посредством внедрения скоринговых моделей и алгоритмов machinelearning;
- повышение уровня технологичности процессов риск-менеджмента в рамках кредитного конвейера и внедрения единого хранилища данных и BI-системы;
- развитие программ по повышению культуры управления рисками.

Аудитором ООО «Экспобанк» является ООО «Эрнст энд Янг». Аудитор оказывает услуги по проведению аудита консолидированной финансовой отчетности ООО «Экспобанк» и его дочерних организаций за периоды с 2013 по 2018 год по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

Одним из весомых факторов, влияющих на минимизацию кредитных рисков коммерческого банка является развитие IT-технологий в банке. В 2018 году ООО «Экспобанк» начал развивать собственный центр разработки программного обеспечения в Новосибирске и Инновационный центр в Москве.

Эксперты в разных городах создают новые решения: разрабатывают приложения для оптимизации бизнес-процессов, внедрения инновационных решений, создания эффективной и надежной инфраструктуры, позволяющей быстро и дешево внедрять новые технологии и развивать эко-системы.

По мнению основателя ООО «Экспобанк», «Заслуженного экономиста России» (2018 г.) и «Банкира года» (2003, 2009 гг.) Кима Игоря Владимировича банковская деятельность и, конечно, качество управления банковскими рисками во многом зависит от людей, которые в нем задействованы. Поэтому особое внимание в ООО «Экспобанк» уделяется сотрудникам [2].

За 2018 год численность сотрудников Банка выросла на 15,5%, в первую очередь, за счет развития новых направлений в бизнесе – автокредитования и предоставления экспресс-гарантий.

Расширилась и география присутствия Экспобанка. В 2018 году к команде Банка присоединились сотрудники, работающие удаленно из Волгограда, Воронежа, Магнитогорска, Набережных Челнов, Ростова-на-Дону, Челябинска, Читы и других.

Команда пополнилась преимущественно молодыми специалистами, имеющими опыт в розничном бизнесе. Удаленная работа стала частью культуры команды. Банк постоянно повышает эффективность процессов и стремится сохранять бизнес-ориентированный подход.

Банк привлекает в свою команду профессионалов и выстраивает долгосрочное сотрудничество с коллегами. Сотрудники редко уходят, текучесть кадров остается на традиционно низком уровне, в 2018 году она составила 8,83%.

Учитывая тенденции развития в области биометрии, голосовых и чат ботов, применения машинного обучения и роста количества данных, ООО «Экспобанк» непрерывно развивает среди сотрудников новые компетенции, тестирует новые технологии и внедряет успешные решения в повседневные процессы.

В итоге, можно сказать, что не существует единственно правильного, универсального метода управления кредитными рисками.

В каждом банке должен разрабатываться свой механизм снижения вероятности невыполнения обязательств по кредитному договору [1].

Удачные разработки в этой области становятся «ноу-хау» кредитного учреждения и помогают ему в конкурентной борьбе на рынке банковских услуг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Помулев А.А. Методологические аспекты управления операционным риском при кредитовании корпоративных заемщиков // Теневая экономика. – 2019. – Том 3. – № 1. – с. 67-79.
2. Сайт компании ООО «Экспобанк». – [Сайт]. URL: <https://expobank.ru/>
3. Годовые отчеты ООО «Экспобанк». – [Сайт]. URL: <https://expobank.ru/about/popup-godovoy-otchet.php>

УДК 658.14/ 17

ПРИРОДА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ПРОЦЕССЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

О.Б. Якк, магистрантка

Г.В. Белова, старший преподаватель

Научный руководитель: И. Г. Целуйко – кандидат экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Рассмотрена природа возникновения дебиторской и кредиторской задолженности, а также процесс управления обеими на предприятии. На современном этапе особое внимание уделяется управлению дебиторской и кредиторской задолженностью, т.к. неэффективное управление задолженностями может привести к финансовой неустойчивости организации и даже потери бизнеса.

Ключевые слова: задолженность, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, управление задолженностью.

На современном этапе система учета задолженности состоит из комплекса методов ее оценки, анализа и контроля дебиторской и кредиторской задолженности. В последние годы в среде западных и отечественных ученых все чаще звучат призывы пересмотреть устоявшиеся подходы, слабо соответствующие требованиям жесткой конкурентной среды [2, с.121]

Эффективное управление дебиторской задолженностью включает в себя кропотливую и качественную работу с контрагентами, контроль долговых обязательств и эффективную организацию работы подряда. Качественное управление дебиторской и кредиторской задолженностью – это кропотливая и постоянная работа с различными группами и факторами: организация договорной работы, управление долговыми обязательствами, разработка комплексного и системного расклада к источникам возникновения просроченной задолженности. Также показатели дебиторской и кредиторской задолженности показывают, насколько финансово устойчиво предприятие в современных экономических процессах.

Дебиторская задолженность – это вид долговых обязательств, который имеет временной разрыв между процессом продажи товара или оказания услуги и оплатой за этот товар или услугу. Данное действие состоится при одном из условий:

- во-первых, предоставляется отсрочка или рассрочка оплаты для покупателя;
- во-вторых, осуществляются авансовые платежи самим предприятием.

Конечно же, любой организации выгодно сразу получить выручку от продажи товара или предоставления услуг, но в изменяющейся экономической среде важно проявлять гибкость к сложившимся обстоятельствам, что приводит к отсрочке платежей.

Есть и негативные факторы, которые возникают при непогашении в срок дебиторской задолженности. А именно: происходит отвлечение платежных средств из производственного оборота организации. Такой процесс порождает ряд проблем: дефицит материальных активов, увеличение риска невыплаты в срок своих обязательств, необходимость заимствования дополнительных финансов извне (кредит банка с дальнейшей уплатой процентов). Такие действия ведут к снижению рентабельности предприятия и, как

последствие, к угрозе финансовой несостоятельности компании. С каждым годом ученые и экономисты все больше внимания уделяют совершенствованию управления дебиторской задолженностью. Так, ученый И.Р. Николаев предложил формировать резервы для списания долгов, которые не выплачиваются вовремя или же не будут выплачены вообще. Такое предложение стало актуальным и в современном мире. В статье 266 двадцать пятой главы Налогового кодекса Российской Федерации сказано, что организация может сформировать резервы по безнадежным долгам. Сумма таких резервных фондов напрямую зависит от давности сомнительных долгов.

Кредиторская задолженность, в свою очередь, представляет задолженность предприятия перед третьими лицами, которую организация обязуется погасить в определенное время. Кредиторская задолженность возникает в тот момент, когда дата поступления продукции или оказания услуги не соответствует дате их фактической оплаты. В Уголовном Кодексе Российской Федерации, а именно, в статье 177, предусмотрена ответственность за нарушение погашения кредиторской задолженности. В бухгалтерском учете выделяют различные виды кредиторской задолженности (рис.1).

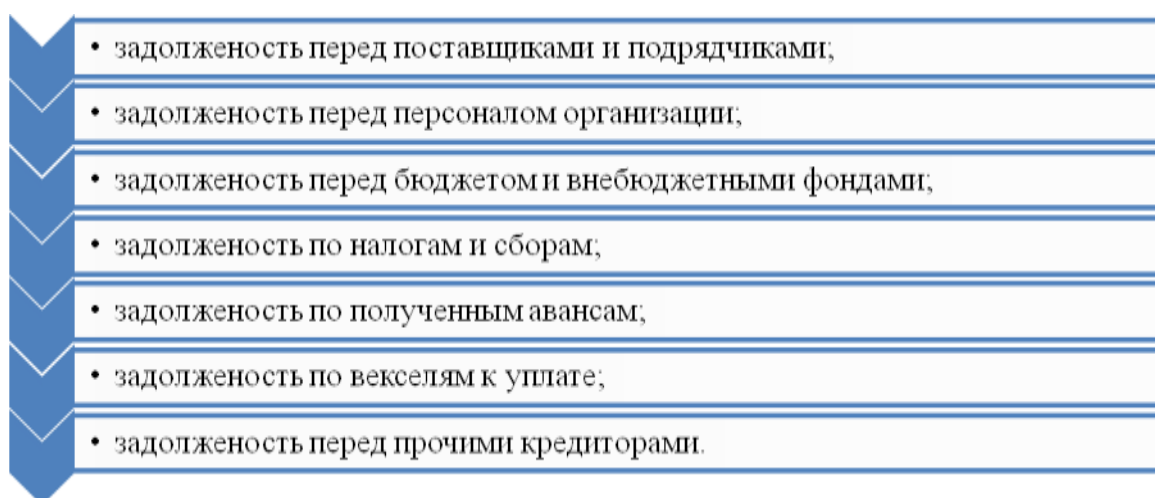


Рис. 1 – Классификация кредиторской задолженности

Для эффективной работы предприятия важно проводить сопоставление кредиторской и дебиторской задолженностей. Если же обнаруживается значительное превосходство дебиторской задолженности над кредиторской, то можно говорить об отвлечении материальных ресурсов от хозяйственной деятельности предприятия, что, в свою очередь, влечет за собой ряд негативных последствий. Так предприятие будет вынуждено обратиться в банк за кредитом, что также тянет за собой выплату процентов в дальнейшем. Если же кредиторская задолженность предприятия значительно превышает дебиторскую, можем спрогнозировать о дальнейшей угрозе финансовой устойчивости компании. Следует также отметить необходимость разработки внутрихозяйственного экономического механизма управления, направленного на рациональное использование материальных, финансовых и трудовых ресурсов предприятий [3, с. 81].

Отечественные и международные аналитики считают, что российский рынок вступил в ту стадию, когда отсутствие разработанной стратегии по управлению затратами мешает организациям выйти на производство конкурентоспособной продукции [4, с.8]. Благоприятной является такая ситуация для компании, когда дебиторская и кредиторская задолженности стремятся к равенству.

Таким образом, можем сделать вывод, что для компании особенно важно проводить полноценный комплекс мероприятий по управлению задолженностью, так не вовремя поступившая оплата за товары и услуги влечет за собой задержку расчетов с поставщиками. А такой процесс ведет к образованию кредиторской задолженности, что поставит

предприятие на место недобросовестных субъектов хозяйствования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения: 13.11.2019).
2. Система стратегического управления затратами в аграрных организациях / А.Т. Стадник, И.Г. Целуйко, С.Г. Чернова [и др.] // Вестник НГАУ. – 2010. – №4(16). – С. 121–127
3. Стадник А.Т. Эффективность глубокой переработки сельскохозяйственной продукции в условиях агропромышленной интеграции / А. Т. Стадник, А.В. Кайзер, И.Г. Целуйко // Вестник Новосибирского государственного аграрного университета . – 2009. – № 1 (9). – С. 78-83.
4. Целуйко И.Г. Формирование системы стратегического управления затратами в аграрном производстве: автореф. дис. ... канд. экон. наук:08.00.05/ Новосибирск: НГАУ, 2009. - 27 с.
5. Юрьева Л.В. Инновационная привлекательность промышленных предприятий в условиях новой экономики/ Л.В. Юрьева, Е.В. Долженкова // НТИ (филиал) УрФУ. - Нижний Тагил, 2017. – 103 с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Андронов А.Ю., Бессонова М.Ф. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ДВУХ ТИПОВ СПРОСА ПРИ РАЦИОНАЛЬНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ДВУХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ ОТСУТСТВИЯ ПРИОРИТЕТА ВЫПУСКА ДЛЯ ДВУХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ	3
Барсукова И. В., Целуйко И. Г. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ В ОРГАНИЗАЦИЯХ	7
Баскакова М.П., Исаева Г.В. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ БАНКА «ЛЕВОБОЕРЕЖНЫЙ» (ПАО)	9
Баскакова М.П., Исаева Г.В. РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ПРИМЕРЕ БАНКА «ЛЕВОБОЕРЕЖНЫЙ» (ПАО)	12
Вагнер К.И., Таранова Т.О., Матвиенко С.Н., Дамм Е.В., Жуковская Е.А. ОЦЕНКА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	15
Вагнер К.И., Таранова Т.О., Матвиенко С.Н., Дамм Е.В., Жуковская Е.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ	19
Васильева А.С., Целуйко И. Г. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ	23
Васильева А.С., Целуйко И. Г. ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	26
Глазырина А.М., Давыдова Е.Ю. УЧЁТ КОСВЕННЫХ ЗАТРАТ В СОСТАВЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ, МЕТОДЫ ИХ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ	29
Глущенко С.А., Сапрыгина А.А., Жуковская Е.А., Дамм Е.В. КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ ПАО БАНК «ФК ОТКРЫТИЕ» АНАЛИЗ И ОЦЕНКА	32
Глущенко С.А., Жуковская Е.А., Дамм Е.В. ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	34
Горобец Е.С., Севастеева И.А. УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЕТ УВЕЛИЧЕНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА И СОКРАЩЕНИЕ ЗАЕМНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ	39
Горобец Е.С., Севастеева И.А. АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ НА ПРИМЕРЕ АО «ГАЗПРОМНЕФТЬ – НОВОСИБИРСК»	41
Городная А.В., Севастеева И.А. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ	44

Городная А.В., Севастеева И.А. ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ	47
Ерназарова С.А., Ожогова О.В. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОВОЩЕВОДСТВА ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА	49
Ерназарова С.А., Кабакова О.Г. НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	51
Извеков Н.В. , Чернявский И.А. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	55
Извеков Н.В. , Чернявский И.А. ВЛИЯНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ЕЕ ВЕЛИЧИНЫ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ	58
Караваева В.Р., Козлов В.В. МЕТОДИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ТОВАРООБОРОТА В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	60
Ковынёва Д. Н., Пронина С. М. ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АПК РОССИИ	63
Косарева К.А., Целуйко И.Г. ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (НА ПРИМЕРЕ ООО ТК «ЛИКОЛОР», Г. НОВОСИБИРСК)	65
Крамаренко В.Е., Шаравина Е.В. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ	69
Левенштейн Р.Е. СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	72
Левенштейн Р.Е. СОЗДАНИЕ СЕМЕЙНЫХ БАЗ ОТДЫХА – НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ	75
Маркова А.А., Севастеева И.А. СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ, ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ И МЕСТО В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	80
Маркова А.А., Севастеева И.А. ЕДИНЫЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ НАЛОГ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	83
Михальчук А. С., Ожогова О. В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕКЛАМНОГО ОБРАЩЕНИЯ	86
Михальчук А. С., Ожогова О. В. УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОМ ПРОДУКЦИИ	89
Никифорова К.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЫРАЩИВАНИЯ ТОМАТОВ	

СОРТА «ДЕВЧАТА» В ЗАКРЫТОМ ГРУНТЕ	92
Новоселов Е.Ю., Исаева Г.В. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ БАНКА «ВТБ» (ПАО)	95
Новоселов Е.Ю., Исаева Г.В. ПОНЯТИЕ И МЕХАНИЗМ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	98
Новосельцева С.В., Петрова А.И., Севастеева И.А. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ	102
Новосельцева С.В., Петрова А.И., Севастеева И.А. КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	103
Пискова О. Н., Жуковская Е.А., Дамм Е. В. ЗАРУБЕЖНЫЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	105
Пискова О. Н., Жуковская Е.А., Дамм Е. В. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	108
Полехин Е.А., Дамм Е.В., Жуковская Е.А. ПОРЯДОК ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	110
Полехин Е.А., Дамм Е.В., Жуковская Е.А. ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	114
Сапрыгина А.А., Жуковская Е.А., Дамм Е.В. ОБЗОР РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	117
Свириденко С.В., Козлов В.В. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ЗАТРАТ В ТРАНСПОРТНО- ЭКСПЕДИЦИОННЫХ КОМПАНИЯХ	120
Синявская В.Р., Мовсисян К.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АРЕНДЫ, КАК ЭЛЕМЕНТА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	122
Синякин И.К., Матвиенко С.Н. ПРИМЕНЕНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	126
Синякин И.К., Матвиенко С.Н. СОСТОЯНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ	129
Парихина А.В., Матвиенко С.Н., Дамм Е.В., Жуковская Е.А. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ОСОБЕННОСТИ, НЕДОСТАТКИ И ИХ РЕШЕНИЕ	132
Парихина А.В., Матвиенко С.Н., Дамм Е.В., Жуковская Е.А. СРАВНЕНИЕ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ	135
Погуралова О.К., Дамм Е.В., Жуковская Е.А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ	

АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	138
Погуралова О.К., Дамм Е.В., Жуковская Е.А. НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА СЕЛЬХОЗ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ	141
Сидорова Е.В., Давыдова Е.Ю., Белова Г.В. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	143
Синявская В.Р. РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С ЭЛЕМЕНТАМИ САМОЗАНЯТОСТИ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ	146
Трутнева Т.С., Давыдова Е.Ю. НЕДЕЖНЫЕ ФОРМЫ РАСЧЁТОВ, КАК ИНСТРУМЕНТ УЛУЧШЕНИЯ РАСЧЁТНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	149
Федоринина М.С., Шкулова В.А., Ожогова О.В. МЕНЕДЖМЕНТ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ	152
Федоренко К.А., Шинделова О.С. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «АВТОРИТЕТ»	155
Федоренко К.А., Шинделова О.С. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «АВТОРИТЕТ»	157
Шефель В.Г., Будаева Р.Н. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, ВЫПУСКАЮЩЕГО ДВА ВИДА ПРОДУКЦИИ ПРИ ВЛИЯНИИ ДВУХ ТИПОВ СПРОСА И РАЦИОНАЛЬНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ОДНОГО ИЗ ДВУХ РЕСУРСОВ	160
Шкулова В.А., Федоринина М.С., Ожогова О. В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	165
Шляхова А.Е., Козлов В.В. ЗАТРАТЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОБЪЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УПРАВЛЯЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ЖКХ	168
Шумарева С.Н., Луцик Р.В. ВЛИЯНИЕ ОТНОСИТЕЛЬНОГО И АБСОЛЮТНОГО СПРОСА НА ВЫПУСК ДВУХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДВУ РЕСУРСОВ В ОСОБЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ	171
Шушунова Д.Н., Жуковская Е.А. КРЕДИТНЫЕ РИСКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ	176
Шушунова Д.Н., Жуковская Е.А. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ПРИМЕРЕ ООО «ЭКСПОБАНК»	178
Якк О.Б., Белова Г.В., Целуйко И.Г. ПРИРОДА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ПРОЦЕССЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	182

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

сборник трудов студенческой конференции
(г. Новосибирск, 17-18 декабря 2019 г.)

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов

Формат 60 × 84 1/8.
Объем 14,1 уч.-изд. л., 23,6 усл.-п. л.
Тираж 100 экз.

Издательский центр «Золотой колос»
Новосибирского государственного аграрного университета
630039, Новосибирск, ул. Добролюбова, 160, каб. 106.
Тел. (383) 267-09-10, e-mail: 2134539@mail.ru