

И.А. Белякова
Таганрогский институт управления и экономики
347900, г. Таганрог, Ростовской области, ул. Петровская 45
e-mail: belyakova-tgn@mail.ru

Проблема управления рисками при реализации программ в сфере молодёжной политики

Государственную молодежную политику на муниципальном уровне следует рассматривать как единое, с общими принципами, целями и задачами, направление деятельности Российской Федерации во взаимодействии с институтами гражданского общества, так и самостоятельное, предусматривающее формирование необходимых социальных условий инновационного развития отдельного города или поселка. Именно от позиции молодежи в общественно-политической, экономической, культурной жизни, ее уверенности и активности в завтрашнем дне, будет зависеть темпы развития и продвижения России по пути демократических преобразований. Именно современная молодежь должна сегодня, как некогда, быть готова к противостоянию политическим манипуляциям и экстремистским призывам. В этом заключается актуальность изучения государственной молодежной политики и ее реализации в Российской Федерации.

Молодежь - это особая социально-демографическая группа, переживающая период становления социальной зрелости, вхождения «во взрослую жизнь», адаптацию к ней и будущего ее обновления. Именно молодежь, в значительной мере, обладает тем уровнем мобильности, интеллектуальной активности и здоровья, который выгодно отличает ее от других групп населения. Молодые люди быстрее приспосабливаются к новым условиям жизни. Молодежь обладает широким позитивным потенциалом: активностью, инициативностью, восприимчивостью к инновационным изменениям, новым технологиям, способностью противодействовать современным вызовам. В настоящий момент имеется необходимость, и возможность принятия программ по реализации молодежной политики на муниципальном уровне, как инструмента координации в области реализации мер по работе с молодыми людьми между различными органами исполнительной власти и ведомствами муниципалитетов, так и между учебными заведениями, общественными организациями, и молодежными общественными объединениями. В результате отсутствия нормативного регулирования на федеральном уровне ряда вопросов и комплексного подхода к решению некоторых проблем молодежи, в последние десятилетия проявились негативные тенденции, которые, при сохранении текущей экономической ситуации, могут усиливаться.

Для преодоления сложившейся ситуации необходимо применить комплексный подход к решению накопившихся проблем в сфере молодежной политики. В этой связи возникла реальная необходимость в применении качественно новых подходов к решению проблем молодежи и совершенствованию системы мер, направленных на создание условий и возможностей для успешной социализации и эффективной самореализации молодежи, для развития ее потенциала в интересах любого муниципального образования, региона и России в целом. Возьмем, для примера, реализацию молодежной политики на территории муниципального образования «город Таганрог». Необходимо отметить, что реализация мероприятий государственной молодежной политики на территории города Таганрога за последнее десятилетие кардинально видоизменилась, что позволило создать необходимые условия для социализации и самореализации молодежи на данной территории. Вместе с тем возникла потребность в новом формате реализации государственной молодежной политики на территории города. Его основными инструментами должны и могут стать: краткосрочный характер мероприятий, обуславливающий получение незамедлительных качественно значимых результатов; конкурсная поддержка лучших практик молодежного сообщества; развитие инициативы и самостоятельности молодежных творческих и профессиональных объединений, отдельных представителей молодежи. Тогда, при соблюдении, необходимых правил и условий, при реализации муниципальной программы, ее социальным эффектом будет являться: повышение уровня самоорганизации и самоуправления молодежи в жизни общества; увеличение числа молодых людей, участвующих в выборах органов власти всех уровней; повышение деловой, предпринимательской, творческой, спортивной активности молодежи; снижение уровня правонарушений среди молодежи.

Однако, на момент реализации муниципальной программы, могут возникнуть риски, которыми должны будут управлять ответственные исполнители и участники муниципальной программы,

Секция 1. Актуальные проблемы управления

уменьшая вероятность их дальнейшего возникновения. Какие же риски могут возникнуть? В целом это могут быть как организационные, информационные, так и финансовые риски, а также непредвиденные и прогнозируемые.

К организационным рискам можно отнести ошибки в управлении при реализации муниципальной программой. Непринятие мер по урегулированию организационных рисков может повлечь нецелевое и (или) неэффективное использование бюджетных средств, невыполнение ряда мероприятий программы или нарушение сроков их выполнения. Мерами по их снижению будут являться закрепление персональной ответственности исполнителей мероприятий муниципальной программы; повышение квалификации; координация деятельности персонала ответственного исполнителя и участников, а также налаживание административных процедур для снижения данного риска.

Финансовые риски (недофинансирование мероприятий муниципальной программы) могут привести к снижению показателей ее эффективности, прогнозируемости результатов, вариативности приоритетов при решении рассматриваемых проблем. Данные риски возникают по причине продолжительности срока реализации муниципальной программы, а также высокой зависимости ее успешной реализации, от стабильного бюджетного финансирования конкретного муниципального образования.

Пример город Таганрог. Ресурсное обеспечение муниципальной программы осуществляется за счет средств бюджета муниципального образования «Город Таганрог». При разработке и утверждении муниципальной программы в 2013 году, общий объем финансирования с 2014 по 2020 годы предусматривался 44691,5 тыс. рублей из средств бюджета муниципального образования «Город Таганрог», в том числе по годам: 2014 год – 6359,3 тыс. руб.; 2015 год – 6388,7 тыс. руб.; 2016 год – 6388,7 тыс. руб.; 2017 год – 6388,7 тыс. руб.; 2018 год – 6388,7 тыс. руб.; 2019 год – 6388,7 тыс. руб.; 2020 год – 6388,7 тыс. руб. Таким образом, планирование бюджетного финансирования программы, в долгосрочной перспективе (на 7 лет), не учитывает индексации на уровень инфляции на конкретный отчетный период. То есть, ежегодно уровень инфляции «съедает» часть финансовых средств, предусмотренных для реализации муниципальной программы. Как мы видим, средства, заложенные в программе и так не велики, для столь важной отрасли как молодежная политика, но и в процессе формирования нового отчетного периода не увеличиваются (не индексируются), а остаются неизменными. Эта негативная тенденция, прослеживается во всех муниципальных образованиях Российской Федерации. Финансирование отрасли по остаточному принципу, недофинансирование программ, не дает возможности долгосрочного ее планирования, тем самым нарушается принцип стратегического планирования в молодежной политике. При возникающих финансовых проблемах в местных бюджетах, средства, заложенные в муниципальных программах данной отрасли, к тому же могут рассматривать и как вспомогательный ресурс для решения иных проблем, относящихся к другим структурам муниципального образования, и выделенных как наиболее важные и приоритетные (например, сфера ЖКХ или сфера здравоохранения). Мерами по снижению финансовых рисков будет являться обеспечение сбалансированного распределения финансовых средств по основным мероприятиям муниципальных программ в соответствии с ожидаемыми конечными результатами; ежегодное уточнение объемов финансовых средств, предусмотренных на реализацию программных мероприятий, в зависимости от достигнутых результатов.

В последнее время приходится считаться и с непредвиденными рисками, связанными с кризисными явлениями в экономике всего мира и в том числе Российской Федерации, а также с природными и техногенными катастрофами. Возникновение непредвиденных рисков может привести к снижению бюджетных доходов, ухудшению динамики основных макроэкономических показателей, в том числе повышению инфляции, а также потребовать концентрации бюджетных средств на решение наиболее приоритетных и жизненно важных проблем.

Н.Е. Булетова, М.М. Гусейнова
*Волгоградский филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ
400131, г. Волгоград, ул. Гагарина, 8
e-mail: polit@vags.ru*

Предпринимательская деятельность бюджетной организации как исполнителя государственных услуг: парадоксы и тенденции

В рамках проведения реформы бюджетного процесса в Бюджетный Кодекс Федеральным законом от 26 апреля 2007 г. № 63-ФЗ были внесены изменения (дополнения), которые в том числе были направлены на дальнейшее совершенствование деятельности государственных (муниципальных) учреждений и процесса оказания государственных (муниципальных) услуг, предусматривали переход от финансирования бюджетных учреждений по смете к финансированию объема оказанных государственных услуг на основе государственных (муниципальных) заданий. Принятие Федерального закона от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ, вступившего в силу с 1 января 2011 года, явилось логическим продолжением процесса реформирования бюджетного сектора. Основной идеей Закона № 83-ФЗ, прежде всего, являлось создание правовой основы для проведения работ по совершенствованию системы оказания государственных (муниципальных) услуг на основе государственных заданий организациями бюджетного сектора. В соответствии с данным законом введены три типа учреждений - казенные, бюджетные и автономные. Все три типа учреждений - государственные или муниципальные, и отличаются по степени финансово-хозяйственной самостоятельности и независимости от государства [4].

Понятие бюджетного учреждения содержится в Федеральном Законе «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 N 7-ФЗ. Статья 9.2 утверждает, что бюджетным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах. Сфера деятельности бюджетных учреждений не ограничена, но она должна быть направлена на решение задач в рамках приоритетных национальных проектов и развития регионов или выполнение работ либо оказание государственных (муниципальных) услуг. Финансовые ресурсы бюджетные учреждения получают на возмещение затрат по оказанию государственных услуг в соответствии с государственным заданием в форме субсидий. Средствами, поступающими от деятельности, приносящей доход, такие учреждения могут распоряжаться самостоятельно. С согласия учредителя (государства или региональной власти, муниципалитета) бюджетное учреждение может заключать крупные сделки. Бюджетное учреждение не имеет права открывать счета вне казначейской системы. Порядок ведения бухгалтерского учета в таких организациях устанавливается Минфином России [2].

Оказание бюджетными учреждениями платных услуг возможно только сверх установленного государственного (муниципального) задания; уменьшение объема субсидии в течение срока выполнения государственного (муниципального) задания невозможно без соответствующего уменьшения государственного задания; бюджетные учреждения не вправе размещать денежные средства на депозитах в кредитных организациях, а совершать сделки с ценными бумагами могут, если такое право предусмотрено федеральным законом; установлены нормы, касающиеся порядка предоставления бюджетных инвестиций на увеличение стоимости основных средств, находящихся на праве оперативного управления у бюджетных учреждений (поправки к ст. 69 и 79 Бюджетного кодекса РФ); для бюджетных учреждений нового типа впервые устанавливается возможность заключать договор финансового лизинга, при этом вводятся определенные ограничения: платежи не могут осуществляться в натуральной форме и устанавливается особый порядок взыскания задолженности по неуплаченным вовремя лизинговым платежам; первоначальные нормативы затрат на оказание услуг федеральным бюджетным учреждением будут определяться исходя из размера бюджетных ассигнований, определенных на его содержание, с возможным увеличением на содержание вновь вводимых объектов социальной сферы [5].

При размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг, бюджетные

Секция 1. Актуальные проблемы управления

учреждения обязаны независимо от источников финансового обеспечения их исполнения соблюдать процедуры, установленные федеральным законом от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 06.04.2015г.) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Отметим, что все бюджетные организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность. Распоряжение доходами от предпринимательской деятельности различно. Казенные учреждения обязаны перечислять их в бюджет, бюджетные и автономные используют по своему усмотрению. Ответственность по обязательствам тоже различна. Автономная организация и собственник имущества не отвечают по обязательствам друг друга, казенное учреждение может перенести ответственность на собственника [3, с.54]. Статья 24 Федерального Закона «О некоммерческих организациях» выделяет виды деятельности некоммерческой организации. Некоммерческая организация может осуществлять один вид деятельности или несколько видов деятельности, не запрещенных законодательством Российской Федерации. Исчерпывающий перечень видов деятельности, которые бюджетные и казенные учреждения могут осуществлять в соответствии с целями их создания, определяется учредительными документами учреждений. Отдельные виды деятельности могут осуществляться некоммерческими организациями только на основании специальных разрешений (лицензий). В интересах достижения целей, предусмотренных уставом, некоммерческая организация может создавать другие некоммерческие организации и вступать в ассоциации и союзы. Бюджетное учреждение вправе с согласия собственника передавать некоммерческим организациям в качестве их учредителя или участника денежные средства и иное имущество, за исключением особо ценного движимого имущества, закрепленного за ним собственником или приобретенного бюджетным учреждением за счет средств собственника, а также недвижимого имущества. Бюджетное учреждение вправе вносить имущество в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ или иным образом передавать им это имущество в качестве их учредителя или участника. Казенное учреждение не вправе выступать учредителем (участником) юридических лиц [1].

На основе систематизации положительных и отрицательных результатов реформирования бюджетных организаций как исполнителей государственных и муниципальных заданий были определены преимущества и недостатки предпринимательской деятельности бюджетных организаций: к преимуществам следует отнести статус исполнителя государственных (муниципальных) заданий создает имидж и дает конкурентное преимущество по сравнению с коммерческими конкурентами (в том числе в ценообразовании); рост финансовой самостоятельности в формировании и распоряжении финансовыми ресурсами бюджетной организации, хотя у автономных организаций финансовая свобода преобладает за счет ряда условий; появление выгодных налоговых льгот, например, по налогу на прибыль; к недостаткам следует отнести рост зависимости успешности и эффективности своей основной деятельности от конъюнктуры на рынке платных услуг, от динамики спроса и средней стоимости таких услуг; потеря статуса «получателя бюджетных средств» усилила разрыв бюджетных организаций с бюджетной системой в целом, усилив двойственность природы и положения, статуса бюджетной организации.

Нами предлагается новое определение бюджетной организации, учитывающее двойственную природу данных учреждений и позволяющее предложить разработку и принятие нового ФЗ РФ «О бюджетных организациях в РФ» (по аналогии с действующим с 2006 года федеральным законом об автономных учреждениях) с детализацией стандартов бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях и системы налогообложения их деятельности. Бюджетная организация – это особое юридическое лицо, действующее на рынке образовательных, медицинских, социальных, культурных и других подобных услуг, двойственность статуса которого проявляется в обязанности выполнять государственные (муниципальные) задания и получать бюджетные субсидии на их выполнение, и одновременно осуществлять предпринимательскую деятельность, выступающую основным источником финансирования расходов организации, и регулируемую учетной политикой и нормами налогового законодательства.

Литература

1. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 N 7-ФЗ // Консультант-Плюс.
2. Приказ Минфина России от 01.12.2010 N 157н (ред. от 29.08.2014) "Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными

Секция 1. Актуальные проблемы управления

фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и инструкции по его применению».

3. Веремеенко А. В. Автономные и казенные учреждения (издание казенных, автономных, бюджетных учреждений нового типа) // Экономист лечебного учреждения. - 2011. - № 5. – С. 52-59.

4. Липатова Г.Х. Новые организационно-правовые формы государственных и муниципальных учреждений // Научный вестник ВАГС: Экономика. – 2011. – №2/6.

5. Попова М.И. Бюджетная политика в системе управления социальной сферой (на примере образования): Монография. - СПб.: Спец-Лит., 2009. - 271 с.

Выявление инновационных тенденций управления в современной туриндустрии

В настоящее время одной из популярных в России тем для обсуждения становится сервис и туризм, являющийся единственной отраслью - феноменом XX века. С отраслью туризма связаны такие сферы деятельности, как сфера экономики, культуры, экологии и многие другие. Но сейчас уровень развития турбизнеса в России находится на довольно низком уровне, преимущественно в провинции, где в большей степени развит международный выездной туризм. Такое положение в сфере туризма обусловлено рядом причин – изменчивостью экономического положения, слабым уровнем развития инфраструктуры, недостатком высококвалифицированных работников и т. д. Для данного исследования одной из значимых причин является низкий уровень внедрения инновационных разработок в практическую деятельность предприятий турбизнеса.

Социально-культурный сервис и туризм призваны решать много задач; рекреационно-восстановительную, образовательно-воспитательную, просветительскую, задачу сохранения изучения и использования природного и историко-культурного наследия. [1] Кроме того, они служат весомыми статьями формирования региональных бюджетов, формируют дополнительные рабочие места и т. д.

Именно поэтому использование инновационных технологий в туристической сфере способствует как развитию указанных выше сфер, так и налаживанию гармонии в отношениях человека с обществом и природой.

Целью данного исследования является выявление инновационных тенденций управления в современной туристской индустрии.

В соответствии с поставленной целью необходимо рассмотреть следующие вопросы:

Во-первых, выявить отношение к инновациям в туристических компаниях. Во-вторых, исследовать данные всемирной туристской организации. В-третьих, на основе полученных данных выявить перспективы внедрения инноваций в современном турбизнесе.

В туристической сфере инновации развиваются в нескольких направлениях: формирование новых видов турпродукта; использование новых рекреационных ресурсов или развитие регионов, обладающих туристско-рекреационным потенциалом с применением новых технологий; развитие новых рынков сбыта турпродуктов; организационные инновации, направленные на развитие управления предприятий турбизнеса. Хотелось бы особо обратить внимание на последнее направление.

На современном этапе инновации в туризме являются планируемыми, целенаправленными изменениями. Они направлены на развитие турпотоков и создание предложения, которое способно максимально удовлетворить индивидуальные потребности на рекреационные услуги.

В передовых компаниях сферы туризма инновации считают рутинным делом. Предприятия программируют инновации. Предприятия выделяют на них средства при ежедневном планировании. В таком случае, инновации становятся предсказуемым и контролируемым бюрократическим процессом, который сейчас является объективным дополнительным фактором производства [2].

В последнее время в России предпринимаются действия по переходу на инновационный путь развития. Однако, на предприятиях, оказывающих туристические услуги, руководители не стремятся вкладывать денежные средства в инновационные разработки. Причиной такого отношения является то, что деятельность, связанная с инвестированием в инновационные технологии, характеризуется высоким уровнем риска, а также сложностью составления прогнозов конечных результатов. Это и является основной проблемой инновационной деятельности в туризме.

По данным Всемирной туристской организации, туристический бизнес обеспечивает 10% оборота производственно-сервисного рынка, на его долю приходится 7% общего объема мировых инвестиций и 5% всех налоговых поступлений [3].

Именно поэтому в России необходимо уделять большее количество внимания туристической индустрии, содействовать формированию новых турпродуктов и туристско-рекреационных услуг, инновационных технологий управления в турбизнесе.

Секция 1. Актуальные проблемы управления

Российский туристический бизнес имеет перспективы для развития, так как Россия обладает огромным туристско-рекреационным потенциалом. Развитию туризма в России будет способствовать применение инновационных технологий и оказание поддержки турбизнесу со стороны государства, что, несомненно, будет способствовать снижению рисков вложения в инновационную деятельность.

Таким образом, деятельность государства должна способствовать улучшению условий развития туристических предприятий. Государство способно влиять на инновационную деятельность туристических предприятий следующими способами: путем предоставления налоговых льгот фирмам, инвестирующим в инновации; путем введения для фирм данной отрасли специальной научно-технической, налоговой и кредитно-финансовой политики; через создание условий для привлечения капиталовложений как со стороны иностранных, так и со стороны российских вкладчиков.

Литература

1. Изотова М.А., Матюхина Ю.А. Инновации в социокультурном сервисе и туризме. - М., 2015-136 с.
2. Новиков В. С. Характерные черты туризма XXI века – устойчивое и инновационное развитие // Сборник научных статей (10 выпуск) Московской академии туристского и гостинично-ресторанного бизнеса при правительстве Москвы, 2012.
3. Сайт Всемирной туристской организации. Доступ: <http://www.unwto.org.en>.

И.В. Горелова
Волгоградский филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ
400078, г. Волгоград, ул. Герцена, 10
e-mail: tonechka0606@yandex.ru

Стимулы и антистимулы в системе налоговой мотивации налогоплательщиков

*Хуже налогов может быть только одно:
когда не с чего платить налоги.
Томас Дьюар*

Государство – особый феномен человеческой цивилизации. Оформленная по правилам и законам попытка выжить сообща. Представляется, что основной, по крайней мере, декларируемый принцип проживания в таком сообществе - справедливость, о чем говорится в учредительных документах такого института как государство – Конституции, основных законах. Правда, об этом принципе вспоминают не часто, да и противоречивость каждой конкретной жизни, столкновение интересов разных людей ставят его соблюдение под вопрос. Но «входной билет», так или иначе, оплачивается априори.

Безусловно, налоги – составная часть стоимости этого билета. При этом парадоксы времени, точнее исторического бытия, таковы, что налоги, а подчас и сам факт их уплаты, становятся своеобразным индикатором в истории цивилизации. Свежий пример – введение налогов в странах Ближнего Востока (до этого гражданам приплачивали за то, что они являются резидентами своей страны), где традиционно доход бюджетов формируется за счет роялти, в связи с изменением конъюнктуры на рынке нефти. Другой пример – идея ввести налог на тунеядство в Белоруссии. Все это ведет к изменению экономической и политической мотивации. В исторической ретроспективе можно вспомнить уплату купцами гильдейского налога в зависимости от принадлежности к гильдии. А так как контрольные мероприятия в те времена было не самой сильной стороной фискальных органов, плату за право называться купцом той или иной гильдии налогоплательщики рассчитывали самостоятельно, суммой голосовали за принадлежность к гильдии. Парадокс заключается в том, что с позиции налогоплательщика (в современном языке – плательщика сборов) выгоднее было заплатить больше. Сравнение с современностью не в пользу последней. А экономической мотивации хозяйствующих субъектов того времени можно только позавидовать.

На официальном сайте ФНС России во вкладке «Налоговая аналитика» анализ налоговых поступлений за январь – октябрь 2014 и 2015 годов показал рост поступлений в консолидированный бюджет РФ по всем видам налогов. Лидером по темпу роста является НДС. Очевидна роль налоговых органов в таком результате: во времена спада производства, снижения покупательной способности населения сложно представить, что указанный результат достигнут за счет роста налоговой базы.

Подмечено, что внимание к налогам, уплачиваемым физическими лицами, возрастает во времена экономических стрессов и катаклизмов. Один из таких этапов страна переживает в настоящее время. В подтверждении высказанного умозаключения можно привести два письма ФНС России от 21.10.2015 года № ГД-4-8/18401@ «Об урегулировании задолженности физических лиц» и № ГД-4-8/18402@ «О действиях налоговых органов, направленных на повышение эффективности взыскания с физических лиц». Если коротко, речь в письмах идет о возложении дополнительной обязанности на работодателей (в терминах Налогового кодекса РФ – налоговых агентов) по перечислению в бюджет с выплачиваемых работникам доходов задолженности по имущественным налогам. О наличии у физлиц задолженности по таким налогам работодатели будут проинформированы. Хочется сказать 1:0 в пользу теневой экономики.

Отрадно, что в такой ситуации Верховный Суд РФ встал на сторону налогоплательщика. 21.10.2015 года Президиумом Верховного Суда РФ утвержден «Обзор практики рассмотрения судами дел, связанных с применением главы 23 Налогового кодекса РФ». Значимость таких обзоров для практики налогообложения подтвердило Министерство финансов РФ в своем письме от 7 ноября 2013 года № 03-01-13/01/47571 «О формировании единой правоприменительной практики»: в случае, когда письменные разъяснения Министерства финансов РФ (рекомендации, разъяснения Федеральной налоговой службы России) по вопросам применения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах не согласуются с решениями, постановлениями, информационными

Секция 1. Актуальные проблемы управления

письмами Высшего Арбитражного Суда РФ, а также решениями, постановлениями, письмами Верховного Суда РФ, налоговые органы, начиная со дня размещения в полном объеме указанных актов и писем судов на их официальных сайтах в сети «Интернет» либо со дня их официального опубликования в установленном порядке, при реализации своих полномочий руководствуются указанными актами и письмами судов. В Обзоре невозможно было рассмотреть все проблемные точки налогообложения физических лиц, однако есть своевременные решения по ряду аспектов предоставления налоговых вычетов. Тема многострадальная и заслуживает отдельного рассмотрения. Одна проблема понятийного аппарата, сопровождающего процесс предоставления стандартных налоговых вычетов, чего стоит («одиноким родителем», «единственным родителем»). Согласно мнению судей, общую величину налогового вычета на ребенка-инвалида, родившегося первым, следует определять, исходя из суммы вычетов 1 400 рублей и 3 000 рублей, то есть она должна составлять 4 400 рублей в месяц. Из прочтения положений статьи 218 Налогового кодекса РФ такой вывод сделать сложно. Остается догадываться о поведении налоговых агентов в отношении указанных вычетов в 2016 году в связи с изменением предельных размеров таких вычетов.

Еще один аспект предоставления вычетов по НДФЛ в качестве налоговых агентов затронут в Определении Верховного Суда РФ от 13.04.2015 года № 307-КГ15-324 и отражен в Обзоре Верховного Суда РФ. Важность этого момента могут оценить налогоплательщики, получающие имущественный налоговый вычет у работодателя. Дело в том, что по своему выбору при приобретении жилья в соответствии со статьей 220 Налогового кодекса РФ налогоплательщик может выбрать один из двух вариантов получения указанного вычета – возвращать в течение налогового периода или по истечении налогового периода всю сумму уплаченного налога вернуть одномоментно. У каждого варианта есть плюсы и минусы. Учитывая инфляционную составляющую, первый вариант является предпочтительным. Но, начиная с налогового периода 2011 года, в Налоговый кодекс РФ было введено положение, согласно которому предоставление вычета начиналось с момента принесения соответствующего уведомления – разрешения из налогового органа. А механизм получения указанного документа «обкрадывал» налогоплательщика на несколько месяцев. И никакие доводы про «правило налогового периода» не действовали. Верховный Суд, по сути, вернул порядок предоставления вычетов, действующий до 2010 года, удобный как для налогоплательщика, так и для налоговых органов. То есть, начиная с осени 2015 года принесенное уведомление налоговому агенту распространяется на суммы налога, исчисленные с начала налогового периода 2015 года. Это подтвердило и Министерство финансов РФ в своем письме от 25 сентября 2015 года № 03-04-05/55051.

Влияние внешней и внутренней среды на развитие предприятия хлебопекарной отрасли

Важным элементом пищевого рациона россиян традиционно является такой товар первой необходимости как хлеб, и своевременное обеспечение населения качественным хлебом является важной задачей производителей этой продукции. В то же время наблюдаемая в последние годы тенденция к уменьшению в рационе хлебных изделий и снижение на него потребительского спроса, удорожание сырья, постоянный рост тарифов на энергоносители, износ оборудования и использование низкотехнологических систем производства приводит к увеличению индивидуальных издержек предприятий, обуславливая низкую эффективность хлебопекарного производства. Поэтому изучение факторов внешней и внутренней среды предприятия, влияющих на его деятельность и управление ею, является актуальным. Цель данной работы заключалась в изучении факторов, влияющих на деятельность предприятия ООО «Каравай-Юг» (г. Таганрог), и разработке мероприятий по совершенствованию менеджмента предприятия.

Предприятие ООО «Каравай-Юг» является первым таганрогским заводом по изготовлению хлебобулочных изделий, использующих только традиционные технологии натуральное сырье (дрожжи, ржаные закваски и т.п.) и в настоящее время «Каравай» обеспечивает 24% потребностей таганрожцев в хлебе и хлебобулочных изделиях. Производство хлеба составляет более 19 т в сутки, но имеется и достаточный резерв производственных мощностей. За период с 2010 по 2014 гг. объем выпуска хлебных изделий снизился на 7%, объем производства батонных изделий увеличился на 6%, а объем выпекаемых булочных изделий сократился на 33,2%, что свидетельствует о снижении спроса на данную продукцию. Следовательно, можно считать, что потребность населения в хлебобулочной продукции данного предприятия постепенно снижается, что, возможно, связано как с увеличением цен на готовую продукцию из-за роста финансовых затрат на издержки производства и на поддержание качества, а также проникновением на рынок более дешевой продукции конкурентов из Ростова-на-Дону (ООО «Юг Руси») и Шахт (ИП «Элара»).

Анализ факторов внешней среды предприятия показал, что для него наиболее значимыми факторами в политико-правовой сфере являются изменение стандартов в области производства хлебобулочных изделий и законодательство в области качества пищевых продуктов. Так, переход от ГОСТов к техническим условиям (ТУ) приводит к появлению на рынке не только новых видов хлебной продукции, но и к снижению ее качества. Введение санкций Евросоюза на продукты питания обуславливает необходимость повышения независимости рынка хлебных изделий от импортных ингредиентов и сырья. Не менее важным политико-правовым фактором является возможность финансирования и развития предприятий отрасли путем получения государственной поддержки. В экономической сфере сильно влияют оказывают уровень инфляции, банковские ставки по кредиту и система налогообложения, а в социокультурной сфере – бренд и репутация компании на территории реализации продукции и потребительские предпочтения. В технологической сфере значительную роль играют наличие на рынке нового оборудования и развитие новых технологий хлебопечения, таких как бездрожжевые технологии.

На основании проведенного SWOT-анализа можно сделать следующие выводы. Сильными сторонами деятельности предприятия являются: 1) хорошая репутация у клиентов; 2) высокое качество продукции; 3) широкий ассортимент продукции; 4) стабильный трудовой коллектив; 5) налаженные отношения с поставщиками. К слабым сторонам деятельности предприятия можно отнести: 1) устаревшее оборудование, которое может внепланово выходить из строя; 2) недостаточная площадь помещений для хранения готовой продукции; 3) отсутствие упаковки хлебных изделий; 4) затруднения при оформлении заказа (которые вызваны недостаточным количеством диспетчеров, перегруженностью каналов телефонной связи, недостаточным количеством ПК для оформления заказов в системе 1С-Бухгалтерия); 5) внеплановый выход из строя оборудования. Для повышения эффективности своей деятельности предприятие может воспользоваться следующими возможностями: 1) расширение рынка реализации продукции (охват ближайших сельских населенных пунктов, городов); 2) увеличение доли хлебобулочных изделий в рационе питания населения вследствие экономического спада и падения курса рубля; 3) сокращение

Секция 1. Актуальные проблемы управления

доли рынка крупных конкурентов (ИП «Элара», ООО «Юг Руси») из-за роста затрат на доставку продукции в Таганрог; 4) расширение диапазона возможных товаров (кондитерский ассортимент); 5) возможность привлечения инвесторов, включая государство. В то же время нельзя недооценивать имеющиеся место угрозы: 1) высокая конкуренция; 2) снижение репутации предприятия и продукции вследствие проявления слабых сторон деятельности; 3) расторжение клиентами договоров на поставку продукции нарушение сроков поставок продукции предоставления транспортных средств фирмой-перевозчиком для своевременных поставок продукции потребителям. 4) использование конкурентами бездрожжевой технологии хлебобулочных изделий; 5) рост затрат на производство, реализацию и поддержку товара, превышающий возможное повышение цен (соотнесенное с пониженной покупательной способностью населения).

Одной из главных угроз деятельности ООО «Каравай-Юг» является высокая конкуренция на хлебном рынке города. Повысить конкурентоспособность предприятия можно за счет увеличения объемов выпуска более качественной и более дешевой продукции (экономия на транспортных издержках, более эффективное использование производственных мощностей (использование резерва) и др.) и путем увеличения доли рынка реализации хлебобулочной продукции в крупных супермаркетах города и пригородных сельских населенных пунктах. Другая угроза заключается в нарушении сроков предоставления транспортных средств фирмой-перевозчиком для своевременных поставок продукции потребителям. Решить эту проблему можно путем заключения договора на доставку продукции с более надежной транспортной компанией либо созданием собственного автопарка, что позволит своевременно обеспечивать потребителей свежим хлебом. Третьей угрозой может быть снижение репутации у потребителей. Действительно, отсутствие герметичной упаковки сокращает срок свежести продукции и является одной из причин отсутствия заказов на реализацию продукции в супермаркетах. Эту проблему можно преодолеть приобретением оборудования для упаковки хлебных изделий, что приведет к увеличению срока годности выпускаемой продукции и будет способствовать заключению договоров на ее реализацию в больших магазинах и супермаркетах.

В качестве основных направлений повышения эффективности деятельности ООО «Каравай-Юг» можно рекомендовать: 1) расширение рынка реализации продукции путем охвата ближайших сельских населенных пунктов, городов, что позволит расширить рынок сбыта выпускаемой продукции и таким образом увеличить прибыль предприятия; 2) расширение реализации хлебной продукции путем охвата сети супермаркетов («Магнит», «Пятерочка», «Лента», «Три богатыря»). Это позволит увеличить объемы выпекаемого хлеба и хлебобулочных изделий, обеспечить бесперебойное удовлетворение потребностей населения г. Таганрога в качественной хлебобулочной продукции и получение предприятием дополнительной прибыли, а также создать новые рабочие места. Поставка продукции в супермаркеты будет способствовать экономии транспортных расходов на доставку продукции в точки реализации за счет увеличения объемов единичных поставок и привлечению большего количества потребителей. Как третье возможное направление деятельности можно рассматривать расширение диапазона кондитерских товаров позволит привлечь большее число потребителей за счет обильного выбора кондитерской продукции и более полно удовлетворить потребности населения.

Оценка риска деятельности компании на рынке рекламных услуг

В основе устойчивого конкурентного развития рекламного бизнеса должна быть положена регулярная диагностика внешней среды, т.к. данный бизнес очень чуток к динамике внешних факторов. Поэтому, на первый план выходит проблема управления рисками, возникающими в ходе коммерческой деятельности компании. Риск – возможность возникновения неблагоприятной ситуации в процессе ведения производственно-хозяйственной деятельности или какой-либо другой деятельности. Для того, чтобы постараться снизить влияние неблагоприятных факторов необходимо оценить вероятность их проявления, влияние, выделить наиболее опасные факторы и составить план противодействия рискам.

В связи с этим, цель работы - проанализировать ситуацию в отрасли рекламных услуг, определить уровень риска и неопределённости; дать рекомендации для деятельности рекламного агентства (на примере ООО «А-Реал»). Объектом исследования является деятельность РА на рынке рекламных услуг (на примере рынка рекламных услуг г. Таганрога).

Для оценки рисков компании был проведён экспертный опрос. Экспертов просили оценить уровень влияния фактора на деятельность фирмы и вероятность появления факторов, влияющих на деятельность рекламного агентства. На первом этапе осуществлялось проведение экспертной оценки вероятности появления факторов (по 5-ти балльной шкале, где 1 балл - у события экспертом фиксируется минимальная вероятность появления, а 5 баллов - событие, по мнению произойдёт).

Оценка вероятности появления факторов, влияющих на деятельность рекламного агентства, показала следующее:

- человеческий фактор - 3 балла;
- неэффективное использование денежных средств - 2 балла;
- нарушение сроков исполнения заказов - 2 балла;
- предоставление заказчиком неполной или неверной информации при составлении технического задания - 2 балла;
- претензии заказчика к готовой работе - 2 балла;
- нестабильность российской экономики - 5 баллов;
- изменение рекламного законодательства - 3 балла;
- влияние погодных условий на рекламные конструкции - 3 балла;
- межгосударственные санкции - 5 баллов;
- невозможность использования необходимых материалов, в связи с реализацией программы импортозамещения - 5 баллов.

На втором этапе проводилась экспертная оценка уровня влияния фактора на деятельность фирмы (по 5-ти балльной шкале, где 1 балл - у события экспертом фиксируется минимальное влияние, не предполагающее каких-либо изменений в расходах или деятельности компании, а 5 баллов - если событие может серьёзно повлиять на деятельность фирмы).

Оценки уровня влияния фактора на деятельность рекламного агентства:

- человеческий фактор - 3 балла;
- неэффективное использование денежных средств - 2 балла;
- нарушение сроков исполнения заказов - 2 балла;
- предоставление заказчиком неполной или неверной информации при составлении технического задания - 2 балла;
- претензии заказчика к готовой работе - 2 балла;
- нестабильность российской экономики - 5 баллов;
- изменение рекламного законодательства - 3 балла;
- влияние погодных условий на рекламные конструкции - 3 балла;
- межгосударственные санкции - 5 баллов;
- невозможность использования необходимых материалов, в связи с реализацией программы импортозамещения – 5 баллов.

Уровень риска по различным факторам рассчитывается как произведение значений оценок вероятности появления и силы влияния каждого фактора.

Секция 1. Актуальные проблемы управления

Ранжирование уровня риска факторов, влияющих на деятельность рекламного агентства, показал следующее:

- «нестабильность российской экономики» - уровень риска равен 25 баллам;
- «межгосударственные санкции» - уровень риска равен 20 баллам;
- «невозможность использования необходимых материалов по программе импортозамещения» - уровень риска равен 20 баллам;
- «претензии к готовой работе от заказчика» - уровень риска равен 10 баллам;
- «человеческий фактор» - уровень риска равен 9 баллам;
- «влияние погодных условий на рекламные конструкции» - уровень риска равен 6 баллам;
- «изменение рекламного законодательства» - уровень риска равен 6 баллам;
- «нарушение сроков исполнения заказов» - уровень риска равен 6 баллам;
- «неэффективное использование денежных средств» - уровень риска равен 6 баллам;
- «предоставление заказчиком неполной или неверной информации при составлении технического задания» - уровень риска равен 2 баллам.

В результате все риски по уровню опасности можно разделить на две зоны: зона умеренной опасности и зона высокой опасности.

Умеренный риск рекламный бизнес испытывает со стороны таких факторов, как претензии к готовой работе от заказчика; человеческий фактор; влияние погодных условий на рекламные конструкции; изменение рекламного законодательства; нарушение сроков исполнения заказов; неэффективное использование денежных средств; предоставление заказчиком неполной или неверной информации при составлении технического задания.

Наиболее опасное воздействие возможно со стороны следующих факторов: проблемы в экономике России; межгосударственные санкции; невозможность использования необходимых материалов по программе импортозамещения.

В связи с этим можно сделать следующие рекомендации. Во избежание недовольства клиентов необходимо разработать программу по контролю качества печатной продукции. В данную программу должны входить технические требования, которые учитывают особенности печатного оборудования. Заказчикам должны быть предоставлены требования подачи готовых макетов. Эти требования должны учитывать тип печати, формат файла, размер изделия, цветность и т.д. В случае угрозы со стороны законодательства необходимо заниматься поиском новых путей рекламирования отдельных видов товаров, которые будут правомерны и вместе с тем эффективны. Во избежание непредвиденных ситуаций во время непогоды, необходимо постоянно проверять (и если необходимо) укреплять конструкции заказчиков, строить рекламные конструкции из стойких материалов по отношению к внешней среде. В случае нестабильности экономики, остаётся приспособиться к новым условиям рынка.

Инновационная активность предприятий в регионе

Рассмотрим активность инновационной деятельности предприятий во Владимирской области [1, 3, 4, 5]. В дальнейшем под инновационно-активными будем понимать предприятия, занимающиеся инновационной деятельностью, то есть внедрением новой продукции, новых техпроцессов, приобретением прав на патенты, лицензий на использование изобретений, промышленных образцов и других видов промышленной собственности, приобретением технологий, ноу-хау, результатов НИОКР, выполненных сторонними организациями.

Определим долю инновационно-активных предприятий, занимающихся технологическими инновациями [5]. С 2009 по 2012 годы по России в целом наблюдается позитивная тенденция роста доли инновационно-активных предприятий с 7,7 % до 9,1%. Такая динамика роста наблюдается по всем субъектам ЦФО. Владимирская область опережает по этому показателю соседние области – 11,8% (рост доли инновационных предприятий составил 2,9%). Для сравнения в США средний показатель инновационной активности – 30 % [2].

Оценим темпы роста инновационно-активных предприятий. С 2008 года по 2011 год наблюдается негативная тенденция снижения количества инновационно-активных предприятий. Темпы роста менее 100 процентов. Только в 2012 году наметился небольшой рост инновационных предприятий на 7 % по сравнению с 2007 годом. Это объясняется, в первую очередь, ухудшением экономического состояния промышленных предприятий рассматриваемого региона, а также факторами, сдерживающими инновационную активность предприятий.

Рассмотрим удельный вес инновационно-активных предприятий по видам деятельности. Удельный вес организаций промышленного производства во Владимирской области, осуществляющих технологические инновации, в 2007-2011 годах оставался примерно на одном уровне – 10%. Выше областного уровня доля инновационно-активных предприятий имеет место в таких видах деятельности, как обрабатывающие производства, целлюлозно-бумажное производство, производство машин, электрооборудования. Низкие показатели доли инновационно-активных предприятий наблюдаются в производстве резиновых изделий, в металлургическом производстве, производстве электроэнергетики, газа и воды.

Проведем анализ затрат на технологические инновации. В исследуемые годы (с 2007 по 2012гг.) прослеживается положительная динамика роста затрат на технологические инновации организаций промышленного производства практически по всем видам экономической деятельности (индекс роста затрат составил 121%). Наибольший рост затрат произошел в таких видах экономической деятельности, как химическое производство (на 316, 3%), производство машин и оборудования (на 97,7%). Снижаются затраты на технологические инновации в производстве резиновых изделий.

Проанализируем структуру затрат на инновации по типам инноваций. В 2011 году во Владимирской области наибольший удельный вес занимали продуктовые инновации, менее рискованные, чем процессные. Так, доля продукт-инноваций составила 71,9 %. В 2012 году наблюдается рост доли продукт-инноваций до 79,4% и снижение доли процессных инноваций. Отметим также, что именно процессные инновации определяют качественную сторону производственного процесса и рост технического уровня производства.

Рассмотрим затраты на технологические инновации по источникам финансирования во Владимирской области. Среди источников финансирования промышленных предприятий наибольшую долю занимают собственные средства предприятий (96,6 % в 2011 году и 77,5 % в 2012 году). Растет доля средств федерального бюджета до 13 % в 2012 году. Увеличивается уровень привлечения кредитов и займов в 2012 году в 3,3 раза (с 36,6 млн руб. в 2011 году до 123,5 млн. руб. в 2012 году) [1, 4]. По Владимирской области в 2011 году из общих затрат на технологические инновации 1,5 % затрат выполнено с привлечением кредитов и займов, а в 2012 году - уже 5,6% от общих затрат составили кредиты и займы.

Проанализируем структуру отгруженной инновационной продукции. Доля инновационной продукции промышленных организаций во Владимирской области растет с 9,6 % в 2011 году до 19,7 % в 2012 году, что является позитивной тенденцией.

Секция 1. Актуальные проблемы управления

Таким образом, подведем окончательные выводы относительно инновационной активности промышленных предприятий. Во-первых, инновационная активность в России и во Владимирской области характеризуется невысокими показателями. Так, в 2012 году доля инновационно-активных предприятий составила по России всего 9,1 %, во Владимирской области 11,8 % от общего количества предприятий. С 2007 по 2011 годы происходит сокращение инновационно-активных предприятий промышленного производства во Владимирской области на 18,6 %. В 2012 году отмечается небольшой их рост на 7 % по сравнению с 2007 годом. В целом темпы роста инновационных предприятий низкие. Наиболее активными являются предприятия машиностроения, что связано с наличием внутреннего и внешнего спроса на продукцию данной отрасли и со специализацией Владимирского региона в данной отрасли.

Во-вторых, затраты на технологические инновации растут к 2012 году. Основным типом затрат на технологические инновации в 2012 году во Владимирской области являются продуктовые инновации, которые связаны с меньшим риском для предприятий. В-третьих, основным источником финансирования инноваций являются собственные средства предприятий. В 2012 году увеличивается доля федерального бюджета и кредитов в финансировании инноваций. В-четвертых, растет доля инновационной продукции промышленных организаций в 2012 году по сравнению с 2011 годом с 9,6 % до 19,7%.

Следовательно, мы провели анализ факторов, влияющих на активизацию и повышение эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий на примере Владимирской области. Исследованы темпы протекания инновационных процессов в регионе, инновационная активность предприятий. Выявлены негативные факторы в инновационной деятельности промышленных предприятий Владимирской области: низкие темпы протекания инновационных процессов, снижение доли процессных инноваций, недостаточная эффективность инновационной деятельности. Анализ определил и позитивные тенденции в инновационной деятельности: увеличение количества и доли инновационно-активных предприятий, рост затрат на технологические инновации, увеличение удельного веса инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров.

Литература

1. Инновационная деятельность организаций Владимирской области в 2012 году. Стат. бюллетень. - Владимир: Владоблкомстат, 2013. - 46 с.
2. Леонтьев Б. Неоцененный потенциал интеллектуальной собственности // Экономика и жизнь. – 2004. - № 39. – С.1.
3. Научно-технический потенциал Владимирской области в 2011 году. Стат. сборник. - Владимир: Владоблкомстат, 2012. - 97 с.
4. Научно-технический потенциал Владимирской области в 2012 году. Стат. сборник. - Владимир: Владоблкомстат, 2013. - 54 с.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

Оценка общего лимита дебиторской задолженности предприятия

Первые рейтинговые модели оценки бизнеса применялись еще в 1841 году компанией Dun&Bradstreet, однако они по-прежнему являются актуальными и используются как российскими, так и зарубежными организациями. При формировании методики оценки контрагентов в качестве основных критериев были выбраны следующие:

- анализ финансового состояния компании;
- оценка качества управления бизнесом;
- анализ хозяйственной деятельности;
- кредитная история заемщика.

Оценка финансового состояния основана на расчете таких коэффициентов, как коэффициент текущей и быстрой ликвидности, коэффициент автономии, прибыльности и рентабельности активов.

Коэффициент рентабельности активов характеризует эффективность использования имущества компании, то есть сколько прибыли приносит каждый рубль активов организации. Нормативов по рассматриваемому показателю не существует, чем выше его значения, тем лучше. Однако мы отталкиваемся от средних показателей по экономике за предыдущий год. Если значения коэффициента находятся в пределах 0,9 и больше от среднеотраслевой рентабельности организаций за предыдущей год, то присваивается 9 баллов, если от 0,8-0,9 присваивается 5 баллов, если меньше 0,8 присваивается 0 баллов.

Коэффициент текущей ликвидности означает, что в долгосрочной перспективе клиент может погасить все обязательства перед кредиторами. Таким образом, максимальный балл начисляется покупателю, чей запас ликвидности находится на высоком уровне, т.е. коэффициент равен 2 и выше – 11 баллов, от 1 до 2 – 7 баллов, до 1 – 0 баллов.

Коэффициент быстрой ликвидности, оценивает возможности компании выполнять свои краткосрочные обязательства. Если значения данного коэффициента составляют от 0,7-0,8 присваивается 10 баллов, свыше 0,8 – 5 баллов, до 0,7 – 0 баллов.

Коэффициент автономии показывает, насколько компания независима от внешних источников финансирования. Максимальный балл получают организации, у которых собственный капитал составляет более половины валюты баланса. Значение коэффициента ниже 0,5 свидетельствует о превалировании заемных средств над собственными средствами. Если значение коэффициента более 0,5 организации присваивается 11 баллов, от 0,2-0,5 – 7 баллов. При значении ниже 20 процентов баллы не начисляются.

Коэффициент прибыльности показывает, какова доля прибыли от продаж в выручке организации. Если значения коэффициента более 0,2 заемщику присваивается 9 баллов, если от 0,15-0,2 присваивается 5 баллов, если менее 0,15 присваивается 0 баллов.

При анализе качества управления бизнесом учитываются такие критерии, как количество сотрудников в штате, состав учредителей и их участие в управление компанией. В том случае, если реальные собственники бизнеса не являются учредителями компании, присваивается не более 1 балла. В ситуации, когда фактические собственники компании и руководство компании – одни и те же люди, меньше поводов волноваться за продукцию, отгруженную в рассрочку. Такому контрагенту «состав учредителей» можно поставить 2 балла.

При оценке участия учредителей в управлении компанией необходимо учитывать, что хотя бы один из учредителей компании занимается ее управлением на протяжении длительного периода времени. Баллы по данному критерию расставляются следующим образом, если владельцы бизнеса принимают активное участие в управлении, то присваивается 2 баллов, если компанией руководит не владелец бизнеса, то присваивается не более 0 баллов.

Критерий количества работающих сотрудников в организации носит субъективный характер и зависит от специфики бизнеса. При анализе промышленных предприятий и его контрагентов, оптимальный штат сотрудников составляет 100 человек. Если в компании работает менее 80 штатных сотрудников, присваивается 0 баллов. Если трудовую деятельность осуществляют от 80

Секция 1. Актуальные проблемы управления

до 100 штатных сотрудников, присваивается 1 балл. В том случае, если более 100 рабочих присваивается 2 балла.

Оценка хозяйственной деятельности основана на анализе дополнительных данных о том, какие направления бизнеса контрагент развивает, сколько лет присутствует на рынке и каково состояние его бухгалтерской отчетности.

Максимальный балл по критерию оценки хозяйственной деятельности составляет 21. Идеальным считается контрагент, который специализируется на одном виде деятельности, период его деловой активности составляет более 7 лет, его бухгалтерский баланс соответствует признакам «хорошего баланса» и товарные запасы составляют 20-35 % активов.

Кредитная история и период сотрудничества, так же является немаловажными показателями работы с контрагентом. В том случае, если работа с организацией-покупателем недавно налажена и совершается одна из первых сделок, необходимо присвоить 0 баллов, так как существуют риск непогашения долга. Если торговый оборот с организацией-заемщиком осуществляется на протяжении более трёх лет, то присваивается 5 баллов.

Кредитная история представляет собой комплекс сведений о заемщике, который содержит данные о принятых клиентом на себя обязательствах по договорам кредитования и их исполнении. Если контрагент всегда во время погашает свои обязательства перед организацией и его кредитная история соответствует критерию идеального заемщика, тогда присваивается 5 баллов, так как риск непогашения является минимальным.

Таким образом, клиенты распределяются по четырем группам кредитного риска: от 80 до 100 баллов – первая группа кредитного риска, от 50 до 79 баллов – вторая группа кредитного риска, от 30 до 49 баллов – третья группа кредитного риска, до 29 баллов – четвертая группа кредитного риска.

Для каждой группы характерна своя продолжительность отсрочки платежа: для первой группы – 50 календарных дней, для второй группы – 40 календарных дней, для третьей группы – 30 календарных дней, для четвертой группы отсрочка не предоставляется.

Для определения суммы, на которую можно отпускать товар в долг, сначала необходимо рассчитать максимально допустимый лимит дебиторской задолженности по каждому клиенту, который равен среднемесячному объему продаж умноженному на три. Сумма лимита дебиторской задолженности для контрагента определяется на основе баллов, полученных при оценке, и рассчитывается как произведение максимального лимита и количества полученных баллов, деленное на 100.

Таким образом, используя рассмотренную систему оценки заемщиков, предприятие на основе финансовых коэффициентов и данных об управлении компании дебитора, сможет наиболее точно определить максимально возможный кредитный лимит и минимизировать проблемную долю дебиторской задолженности с учетом всевозможных факторов риска невозврата долга.

Литература

1. Родин, Н. Как за месяц почти в два раза сократить долю просроченной дебиторской задолженности // Финансовый директор.– 2013.– № 10.– С. 6-8. [Электронный ресурс].– Режим доступа: URL: www.e-fd.ru
2. Кудина, М.В. Финансовый менеджмент / В.И. Кудина.– М.: ИНФРА-М, 2010.– 256 с.
3. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия. Учебник / А.Н. Жилкина.– М.: ИНФРА-М, 2012.– 332 с.
4. Дыбаль, С.В. Финансовый анализ: теория и практика: Учеб. пособие / С.В. Дыбаль.– СПб: Бизнес-пресса, 2009.– 336 с.

Налоговый анализ финансовых результатов коммерческой организации

В условиях интеграции в мировое экономическое пространство на первое место в регулировании хозяйственной деятельности коммерческих организаций выходят задачи эффективного управления финансами, а также оптимизации налоговых обязательств, основанных на итогах налогового анализа. В большей степени это касается налогообложения финансовых результатов, так как, зачастую, именно в отношении налога на прибыль коммерческие организации испытывают наибольшую налоговую нагрузку.

Аналитические процедуры, служащие базой для разработки направлений оптимизации налогообложения финансовых результатов коммерческих организаций, способствуют построению такой корпоративной налоговой политики, которая направлена на выполнение задач управления, как в текущем периоде, так и в перспективе.

Это обуславливает актуальность разработки теоретико-методических положений и практических рекомендаций, направленных на реализацию механизма налогового анализа формирования и оптимизации финансовых результатов деятельности коммерческой организации.

Анализ и оценка налоговой системы, применяемой коммерческой организацией, выступает важным элементом в общей системе управления налогообложением. Содержание налогового анализа заключается в определении влияния налогов на финансовое состояние организации, исследовании процессов налогообложения хозяйствующего субъекта во взаимосвязи и взаимозависимости с различными результативными показателями деятельности.

Сущность финансовой политики образовательных учреждений

Важнейшей характеристикой экономической деятельности предприятия является его финансовая политика, которая представляет собой систему рационального и эффективного управления использованием финансов организации. Она отражает различные показатели деятельности предприятия, такие как: рентабельность, прибыльность, платежеспособность, финансовую устойчивость. В последнее время в нашей стране все большее внимание уделяется повышению эффективности проводимой на предприятиях финансовой политики.

Финансовая политика входит в систему финансового механизма и взаимодействует с другими элементами – финансовыми методами и финансовыми рычагами. Таким образом, происходит формирование, распределение и использование финансовых ресурсов, что обеспечивает специфику работы финансового механизма в конкретном образовательном учреждении. Финансовая политика в учебном заведении проводится для повышения его конкурентоспособности и тем самым обеспечивает инвестиционную привлекательность его образовательных проектов и программ. Ключевыми элементами финансового механизма являются методы обеспечения финансовыми ресурсами – бюджетное и внебюджетное финансирование, методы распределения и использования полученных средств, а также приносящая доход деятельность и стоимость образовательных услуг [1, С.187-189].

В условиях развития рыночных отношений и расширения хозяйственной самостоятельности учреждений особое значение приобретают вопросы управления денежными средствами. Финансовые ресурсы представляют собой самостоятельную систему денежных отношений между участниками образовательного процесса и экономическими партнерами учреждений по поводу образования и использования бюджетных и внебюджетных средств, необходимых учебному заведению для выполнения возложенных на него функций. Такие отношения должны стремиться к достижению результатов с наименьшими затратами [2].

К числу основных проблем в области финансового обеспечения бюджетных учреждений относят дефицит средств финансирования из бюджета и нерациональное расходование средств. Ключевым моментом является смена принципа финансового обеспечения бюджетных учреждений. Раньше финансирование осуществлялось согласно фактическим расходам учреждения без прямой зависимости с эффективностью его деятельности – по смете. А теперь средства из государственного бюджета организациям предоставляются в виде субсидии на возмещение нормативных затрат, связанных с выполнением государственного задания. Таким образом, размер субсидии бюджетному учреждению напрямую зависит от уровня оказываемых им услуг, выполняемых работ. Следовательно, чем эффективнее деятельность учреждения, тем больше средств оно получит. Существует два вида таких субсидий - субсидия на выполнение государственного задания и субсидии на иные цели, которые представляют собой разовые выплаты целевого характера. Такие выплаты могут быть направлены на закупку техники, оборудования и их установку, приобретение программного обеспечения, проведение инвентаризаций, аудита, обучение и повышение квалификации специалистов. Выплаты такого плана выделяются для развития государственных учреждений с целью повышения эффективности их функционирования и улучшения качества оказываемых ими государственных услуг в будущем [3, С.127-130].

Перед любым бюджетным учреждением рано или поздно встает вопрос поиска дополнительных финансовых ресурсов, так как выделяемые из бюджета средства не способны полностью покрыть все фактические расходы учреждения. С каждым годом наблюдается сокращение объемов бюджетного финансирования и необходимость привлечения дополнительных внебюджетных средств набирает все большую актуальность. Бюджетные учреждения имеют возможность привлекать дополнительные средства путем предоставления платных услуг, предусмотренных уставом. Согласно российскому законодательству платные образовательные услуги представляют собой осуществление образовательной деятельности по заданиям за счет средств физических и юридических лиц по договорам об оказании платных образовательных услуг. Определение размера и особенности предоставления таких услуг устанавливается вышестоящей организацией, выступающей учредителем. Также средства могут быть привлечены путем

Секция 1. Актуальные проблемы управления

добровольных пожертвований физических и юридических лиц.

Поиск дополнительных источников финансирования возможен и за счет расширения номенклатуры образовательных услуг, но такой способ не является эффективным, так как с ростом конкуренции среди учебных заведений довольно сложно найти подходящий финансово выгодный и актуальный вариант. Следует искать пути эффективного использования внутренних резервов вуза, а, главное в его расходах на оказание платных образовательных услуг, формирующих их себестоимость. Являясь элементом финансовой политики, система управления затратами является важным звеном организационной структуры современного образовательного учреждения. В системе затрат участвуют все структурные подразделения, связанные с формированием доходов и расходов, включаемых в себестоимость образовательных услуг. Для эффективной реализации финансовой политики необходимо грамотное планирование всех финансовых потоков: бюджетных и внебюджетных доходов, а также расходов, являющихся ключевым звеном в процессе финансовых отношений в вузе [4, С.354].

Таким образом, политика, которая проводится в настоящее время в сфере финансирования государственных образовательных учреждений, направлена, в первую очередь, на оптимизацию механизма финансового обеспечения основной деятельности, особенно за счет привлечения дополнительных внебюджетных источников и расширения прав по распоряжению полученными доходами. Финансовая политика выступает как система управления денежными средствами и тем самым способствует получению дополнительных внебюджетных средств путем предоставления платных услуг. Следовательно, на основе использования собственного потенциала образовательного учреждения повышается его имидж.

Литература

1. Малолетко Н.Е. Финансовый механизм в управлении деятельностью казенных образовательных учреждений/ Н.Е. Малолетко// Экономическая наука и образование. 2012. - №7 (92).С.187-189.
2. Нечаева М.А. Проблемы финансирования бюджетных учреждений в Российской Федерации/ М.А. Нечаева// Публикации ШГПИ. 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://shgpi.edu.ru/files/faculties/f07/publication/conf_2012/nsoop/Nechaeva
3. Ежакова Е.Н., Илюшин В.Е. К вопросу о финансировании бюджетных учреждений/ Е.Н. Ежакова, В.Е. Илюшин// Ученые записки Тамбовского отделения РoСМУ. 2015. - №4. С.127-133.
4. Варкулевич Т.В. Система управления затратами на образовательные услуги государственного образовательного учреждения в его финансовой политике/ Т.В. Варкулевич, И.А. Кузьмичева// Проблемы современной экономики. 2014. - № 2 (50). С. 353-355.
5. Суслина И.В. Поиск дополнительных внебюджетных средств образовательными учреждениями/ И.В. Суслина, Н.Ю. Шипилов// Материалы всерос. науч.-практ. конф. молодых ученых, аспирантов, магистрантов и студентов, 5—6 нояб. 2015 г. Севастоп. гос. ун-та.: Сборник тезисов докладов, Севастополь. 2015. С. 144-146.

Проблема нехватки высококвалифицированных управленческих кадров для малых предприятий

Сегодня одной из наиболее важных задач в нашей стране является задача интенсивного развития отечественной экономики, которая не может быть решена при наличии проблемы высококвалифицированных кадров: малые предприятия и малый бизнес нуждаются в образованных менеджерах, способных развивать бизнес в условиях высокой конкуренции. Такие предприятия характеризуются отсутствием отдельных специалистов в области маркетинга, менеджмента, логистики, и не желанием развивать данные структуры. А ведь это один из наиболее очевидных способов справиться с экономическими проблемами.

Важно отметить, что уровень образования прямо пропорционален производительности труда и росту экономики. Его увеличение на 1% способствует увеличению темпов роста экономики на 3%. [1] По мнению современных ученых, для развития информационного общества необходимо, чтобы не менее 30% населения имело высшее образование. Только оно способствует появлению новых идей, способов выхода из различных ситуаций. Именно поэтому проблема обеспечения «высококвалифицированными» кадрами – это государственная проблема.

Наиболее остро встает вопрос о подготовке кадров для небольших предприятий и фирм, т.к. во всем мире именно они создают дополнительные рабочие места и достаточно весомую долю объема ВВП, формируют и поддерживают средний класс как основу общества и стабильности.

За последние годы число таких предприятий в нашей стране существенно не изменилось. Значит, в этой области имеются серьезные проблемы, требующие решения на государственном уровне.

Так на встрече Президента России В.В. Путина с представителями малого и среднего бизнеса была вынесена на обсуждение проблема подготовки для них высококвалифицированных кадров. В результате разговора В.В. Путин выдвинул предложение осуществлять такую подготовку совместными усилиями предпринимателей при поддержке государства. [2]

Рассмотрим на примере Владимирской области ситуацию с развитием высококвалифицированных кадров в сфере малого и среднего бизнеса.

Во Владимирской области зарегистрировано около 3 тысяч малых предприятий и более 28 тысяч индивидуальных предпринимателей.

Основная доля приходится на оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспорта и бытовой техники – 46,6%. Операции с недвижимостью, аренда и представительские услуги – 17,5%; строительство – 13,2%; обрабатывающие производства – 12,1%; транспорт и связь – 3,8%; социальная сфера – лишь 2,8%; сельское хозяйство – всего 1,6%.

На малых предприятиях Владимирской области работает 80 тысяч человек, а вместе с индивидуальными предпринимателями – более 100 тысяч человек. Значит, в малом бизнеса работает каждый 8 житель. [3]

Основная масса – 64% получили управленческие знания в ВУЗах. На собственный опыт полагаются 26% респондентов. Управляют на основе интуиции – 6%. Посещали курсы повышения квалификации менее 1%. По данным социологических опросов малым предприятиям нужны профессиональные знания в области методик управления. Готовы повысить свои знания прямо сейчас – 40% («очень хотели бы» – 16%, «в принципе не возражали бы» – 24%). [4]

Для обучения предпринимателей необходимы различные мероприятия: например, зарубежные стажировки, выездные семинары по обмену опытом. Это развивает партнерские отношения и способствует появлению новых деловых контактов.

Правительство нашей страны уже начало решать данную проблему, но, к сожалению, только в крупных центрах. Так в рамках «Комплексной программы развития и поддержки малого предпринимательства в г. Москве» была утверждена «Межотраслевая программа подготовки

Секция 1. Актуальные проблемы управления

кадров для рыночной экономики в г. Москве». По данной программе в течение 3-х лет обучение за счет бюджетных средств должны были пройти более 100000 специалистов для малого бизнеса.

А что же касается программ по повышению компетенции руководящего персонала во Владимирской области, то их крайне мало. Единственный способ получить дополнительное образование для руководителей – пройти обучение по программе МБИ. Но тут нужно отметить сразу минусы: большая протяженность во времени (2 года), дороговизна образования.

Кроме проблемы повышения образовательного уровня руководителей малого бизнеса, у в нашей области также существует проблема получения практических навыков управления у студентов ВУЗов. Здесь получается обратная проблема, если у предпринимателей не хватает теоретических знаний, то студенту всегда не достает практических знаний.

Решить данную проблему можно через организацию программ дополнительного образования для управленцев на конкурсной основе совместно для студентов и предпринимателей. Данная программа поможет не только восполнить пробелы в знании теоретических основ управления, но и предоставит возможность уже состоявшимся руководителю малого бизнеса поделиться опытом с возможным его помощником в будущем (студентом).

Литература

1. Государственная экономическая политика и Экономическая доктрина России. К умной и нравственной экономике: в 5 т. Т. III. – М.: Научный эксперт, 2008. – 648 с.
2. В.В. Путин о малом и среднем предпринимательстве. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.gazeta.ru/business/2014/10/16>
3. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.gks.ru/>
4. Официальный портал системы поддержки малого предпринимательства г. Москвы. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.mbm.ru>

К вопросу об оценке эффективности бюджетных расходов

Категория «эффективность» является одной из наиболее обсуждаемых и дискуссионных, особенно применительно к бюджетной сфере. Традиционно под эффективностью понимается соотношение результата к затратам. Различают показатели непосредственных результатов, которые характеризуют объемы предоставления услуг и показатели конечных результатов, которые отражают общественно значимый эффект от расходования бюджетных средств. Например, непосредственный результат – количество учеников, получивших среднее образование, конечный результат – качество образования по результатам ЕГЭ. Соотношение непосредственных результатов к затратам на их достижение позволяет оценить экономическую эффективность расходования бюджетных средств. Например, количество учеников, получающих среднее образование, приходящихся на тысячу рублей бюджетных средств. Соотношение конечных результатов деятельности к затратам на их достижение позволяет оценить общественную эффективность расходования бюджетных средств. Например, количество учеников, сдавших ЕГЭ с высоким баллом, приходящееся на тысячу рублей бюджетных средств. Соотношение показателей конечных и непосредственных результатов позволяет рассчитать результативность расходования бюджетных средств. Например, количество учеников, сдавших ЕГЭ с высоким баллом к общему количеству учеников, получающих среднее образование.

Дать оценку эффективности расходования бюджетных средств возможно, если ее сравнить: 1) с нормативами (в большинстве случаев их нет); 2) с аналогичными показателями других муниципальных образований; 3) с показателями прошлых лет (или с плановыми показателями). Для этого рассчитывается показатель сравнительной эффективности:

$$\mathcal{E}_{cp} = \frac{\mathcal{E}_1}{\mathcal{E}_0}$$

где \mathcal{E}_1 – эффективность бюджетных расходов в отчетном году;

\mathcal{E}_0 – эффективность бюджетных расходов в предыдущем году (или нормативная эффективность, или эффективность аналогичных расходов другого муниципального образования, или эффективность расходов по плану).

Показатель сравнительной эффективности бюджетных расходов оценивается положительно при $\mathcal{E}_{cp} \geq 1$. В этом случае эффективность расходования бюджетных средств растет или (в случае равенства единице) соответствует базе сравнения. При этом следует отметить, что в случае, когда в качестве базы для сравнения используется плановая эффективность, то особое внимание должно быть уделено обоснованию плановых показателей результатов (особенно, если они устанавливаются самими главными распорядителями бюджетных средств), чтобы не было их сознательного занижения.

С помощью показателя сравнительной эффективности можно определить величину экономии (перерасхода) бюджетных средств по следующей формуле:

$$\mathcal{E}(\Pi) = \frac{P_1}{\mathcal{E}_0} - Z_1$$

где P_1 – результаты расходования бюджетных средств в отчетном году;

Z_1 – затраты бюджетных средств в отчетном году.

Результат со знаком «+» означает экономию, а результат со знаком «-» – перерасход бюджетных средств.

Возьмем условный пример. Допустим, на обучение 600 школьников в бюджете было запланировано 30 млн. рублей. Фактическое количество учеников составило 610 человек, а объем расходов бюджета – 32 млн. рублей. Тогда перерасход бюджетных средств (с позиций запланированной бюджетной эффективности) составил:

$$\Pi = \frac{610}{600/30} - 32 = -1,5 \text{ млн. рублей.}$$

Некоторые исследователи предлагают использовать показатель сравнительной эффективности для оценки величины неэффективных расходов. Для этого предлагается (при значении показателя

Секция 1. Актуальные проблемы управления

сравнительной эффективности менее единицы) умножить разность $(1-\mathcal{E}_{cp})$ на объем фактических расходов [1]. То есть в нашем примере это как раз и будет величина перерасхода бюджетных средств 1,5 млн. рублей:

$$P_{\text{неэфф}} = \left(1 - \frac{610/32}{600/30}\right) \cdot 32 = -1,5$$

В основном, под неэффективными расходами понимают неиспользованные резервы. В данном случае 1,5 млн. рублей – это тот неиспользованный резерв бюджетных средств, который при расходовании средств с плановой эффективностью мог бы дать дополнительный результат. При этом следует подчеркнуть, что при данном подходе стоимостная оценка неэффективных расходов полностью зависит от выбранной базы для сравнения (то есть того показателя эффективности с которым производится сравнение – планового, предыдущего года, нормативного или показателя другого муниципального образования).

Литература

1. Ахоккас И.И., Гехт А.Н. Об оценке эффективности использования бюджетных средств // Финансы. – № 4. – 2012. – С. 8-11.

Учет естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания

Расчет и учет естественной убыли осуществляется в соответствии с приказом Минпромторга России «Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания» от 01.03.2013г. № 252. Естественная убыль - это уменьшение массы товарно-материальных ценностей из-за естественного изменения биологических и (или) физико-химических свойств при сохранении качества ценностей в пределах требований (норм), устанавливаемых нормативно-правовыми актами [1]. Потери от естественной убыли возникают при хранении и транспортировке материальных ценностей. К естественной убыли относятся усушка, утруска, выветривание, испарение и т. п.

На естественную убыль товарно-материальных ценностей при их транспортировке и хранении влияет климатический фактор. При установлении норм естественной убыли субъекты Российской Федерации подразделяются на три климатические группы в соответствии с приказом Министерства экономического развития и торговли РФ «Об утверждении методических рекомендаций по разработке норм естественной убыли» от 31.03.2003 г. № 95.

Первая группа соответствует холодному макроклиматическому району. К этой группе относятся: Республика Коми, Ямало-Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ, Хабаровский край, Амурская область и другие.

Вторая группа соответствует холодному умеренному макроклиматическому району. Это группа включает субъекты: Московская область, Владимирская область, Алтайский край, Архангельская область, Мурманская область Читинская область и другие.

Третья группа соответствует умеренному макроклиматическому району и включает субъекты: Краснодарский край, Ростовская область, Ставропольский край, Республика Дагестан, Северная Осетия, Чеченская Республика, Астраханская область и другие [2].

Нормы естественной убыли устанавливаются для двух периодов года:

- осенне-зимний период с 1 октября по 31 марта;
- весенне-летний период с 1 апреля по 30 сентября.

Кроме климатических групп на нормы естественной убыли влияют: группа магазина и группа предприятий.

Первая группа магазинов – это магазины самообслуживания, включая универсамы (супермаркеты), а также магазины других типов при торговой площади более 400 м².

Ко второй группе магазинов относятся все остальные магазины и палатки.

Предприятия общественного питания подразделяются также на две группы:

- первая группа предприятий – кладовые, расположенные при ресторанах на 400-500 мест и столовых открытой сети на 300-500 мест;
- вторая группа предприятий – кладовые, расположенные при ресторанах до 300 мест, столовых открытой сети до 250 мест и столовых при производственных предприятиях и учебных заведениях до 500 мест.

Естественная убыль рассчитывается по установленным нормам в процентах от массы товара.

Естественная убыль в пределах норм списывается на издержки обращения и отражается бухгалтерской записью:

дебет счета 44 «Расходы на продажу» кредит счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

Недостача сверх норм естественной убыли относится на виновное лицо и отражается на счетах бухгалтерского учета:

дебет счета 70 «Расчеты по оплате труда» или дебет счета 73 «Расчета по претензиям» и кредит счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

В случаях, если виновное лицо не выявлено недостача относится на финансовые результаты:

дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» кредит счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

Естественную убыль можно рассчитать двумя методами: сортовым и партионным.

Секция 1. Актуальные проблемы управления

При сортовом методе естественная убыль рассчитывается на товары, реализованные между инвентаризациями и имеющиеся в остатке на момент проведения инвентаризации на складе. Для этого расчета необходимо знать:

- средний срок хранения товаров (средний суточный остаток товаров между инвентаризациями разделить на однодневный оборот за период между инвентаризациями);
- суточный остаток (сумма остатка товаров за каждый день разделить на количество дней хранения между инвентаризациями);
- однодневный оборот (товарооборот за межинвентаризационный период разделить на количество дней в этом периоде).

Естественная убыль при партионном методе рассчитывается по фактическим срокам хранения товаров, поступления и отпуска.

Для снижения недостачи продовольственных товаров на складах и помещениях необходимо контролировать: температуру, влажность, освещение, охлаждение.

Литература

1. Приказом Минпромторга России «Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания» от 31.03.2013г. № 252. [//http://base.consultant.ru/](http://base.consultant.ru/)

2. Приказом Министерства экономического развития и торговли РФ «Об утверждении методических рекомендаций по разработке норм естественной убыли» от 31.03.2003 г. № 95. [//http://base.consultant.ru/](http://base.consultant.ru/)

Учетная политика коммерческих организаций для целей бухгалтерского и налогового учета

Ежегодно организации должны пересматривать положения учетной политики и вносить изменения в связи с поправками в законодательстве. Учетная политика организации для целей бухгалтерского учета разрабатывается в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), утвержденное приказом Минфина России от 6 октября 2008г. №106н. Для целей налогового учета учетная политика разрабатывается в соответствии с 25 главой Налогового кодекса «Налог на прибыль организаций».

Правила, установленные в нормативно-законодательной базе нужно учитывать при разработке учетной политики организации на 2016 год.

Учетная политика действует с 1 января года, следующего за годом ее утверждения. Вновь созданные организации должны разработать и утвердить учетную политику в течение 90 дней с момента государственной регистрации (п. 9 ПБУ 1/2008) и применять ее с момента регистрации. [1].

Учетную политику должны применять все филиалы, представительства и обособленные подразделения организации независимо от их местонахождения. Разработка для них отдельной учетной политики не допускается.

Формированием учетной политики теперь вправе заниматься не только главный бухгалтер. Эту обязанность можно возложить и на иное лицо, которое ведет бухгалтерский учет в организации.

В свою очередь руководитель организации своим приказом должен утвердить подготовленный документ и ввести его в действие.

В учетной политике необходимо утвердить:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета;
- формы первичных учетных документов;
- формы регистров бухгалтерского учета;
- формы документов внутренней бухгалтерской отчетности;
- порядок проведения инвентаризации;
- способы оценки активов и обязательств (методы начисления амортизации, методы оценки материальных ресурсов и другие);
- правила документооборота и технологию обработки учетной информации;
- порядок контроля за хозяйственными операциями;
- иные решения по организации бухгалтерского учета.

В учетной политике следует утвердить все формы первичных документов, которые применяются организацией, а не только те, по которым нет унифицированных форм. Все первичные учетные документы организации должны создаваться по унифицированным формам, приведенным в соответствующих альбомах.

А документы, форма которых не предусмотрена в этих альбомах, должны содержать обязательные реквизиты, установленные Законом о бухучете (наименование документа, дату составления, содержание хозяйственной операции, личные подписи и т. д.).

В учетной политике следует раскрыть формы регистров бухгалтерского учета: главную книгу, журналы – ордера, мемориальные ордера, оборотную ведомость, журнал регистрации хозяйственных операций и т.д.

Если по конкретному вопросу в российском законодательстве не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики организация может исходить из принципов МСФО.

Изменить свою учетную политику в течение года, согласно пункту 10 ПБУ 1/2008, организация может:

- если внесены поправки в законодательство России или нормативные акты по бухгалтерскому учету;
- если организация разработала новые способы бухгалтерского учета;
- в случае существенного изменения условий хозяйствования, к которым относятся

Секция 1. Актуальные проблемы управления

реорганизация, переход к новым видам деятельности и т. п.

Для целей налогового учета в учетной политике должны быть разделы:

- налог на добавленную стоимость (последние изменения в главу 21 «Налог на добавленную стоимость»);

- налог на прибыль (последние изменения в главу 25 «Налог на прибыль организаций»);

- налог на доходы физических лиц, налог на имущество, транспортный налог.

Кроме этого необходимо разработать регистры налогового учета.

С 01.01.2016 установлен новый лимит амортизируемого имущества – 100 000 руб. [2]. В учетной политике следует отразить специальные коэффициенты и амортизационную премию для начисления амортизации.

Учетная политика может меняться и после того, как составлена годовая бухгалтерская отчетность. Эти изменения следует раскрывать в промежуточной отчетности.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), утвержденное приказом Минфина России от 6 октября 2008г. №106н. //http://base.consultant.ru/.

2. «Налог на прибыль организаций». 25 глава НК РФ. //http://base.consultant.ru/

Н.В. Чайковская
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, д. 23
e-mail: econot@mivlgu.ru

Концептуальные основы формирования налоговой политики

Налогообложение выступает средством реализации макро-, мезо- и микроэкономической политики государства, выражающейся в динамике конкретных характеристик состояния экономики. Различные пропорции мобилизуемых, распределяемых и используемых ресурсов могут стимулировать или замедлять развитие экономических субъектов. Этим и определяются возможности воздействия налогов на параметры процесса функционирования отдельного хозяйства, а также на формирование направленности процессов в обществе с обеспечением реализации приоритетных задач государства.

Влияние на материальные интересы участников воспроизводственного процесса обеспечивается принципами налогообложения, а также условиями движения и использования финансовых ресурсов, что позволяет оказывать качественное воздействие на параметры экономического развития.

Начало формирования отечественной налоговой системы как специфической институциональной формы экономических отношений связано с введением в действие пакета налоговых законов в 1992 году. Во многом создание налоговой системы происходило эмпирическим путем и опиралось преимущественно на зарубежный опыт. Недостаточность теоретического изучения сложившейся модели налоговой системы сопровождается возникновением практических проблем в этой сфере.

Процессы разгосударствления, приватизации и акционирования, а также создания децентрализованной структурно-уровневой конструкции системы налоговых изъятий способствовали формированию трехуровневой системы налогообложения, включающей федеральный, региональный и муниципальный модули. Это привело к усложнению структуры экономических отношений в сфере налогообложения.

Трансформация системы налогообложения была предопределена состоянием российской экономики и ее рыночными преобразованиями. Многолетняя практика хозяйственной деятельности экономических субъектов выявила несостоятельность централизованной модели государственного регулирования.

Концептуальные основы государственной налоговой политики включают в себя цели, задачи, методы воздействия, инструменты и элементы налоговой политики.

Целями налоговой политики являются: обеспечение соответствия налоговых поступлений налоговому потенциалу, сокращение недоимок и задолженностей по налогам и сборам, полноценное формирование доходов бюджетной системы РФ.

Задачи налоговой политики связаны с определением налогооблагаемой базы и источников мобилизации финансовых ресурсов, выработкой налогового механизма реализации финансовой политики государства, анализом решений, содействующих ускорению налоговых реформ и макроэкономической стабилизации.

Методы воздействия налоговой политики делятся на прямые или административные и косвенные, к которым относятся финансовые, налоговые, денежно-кредитные. В качестве инструментов налоговой политики выделяют: управление в виде организационной и распорядительной деятельности налоговых органов, информирование налогоплательщиков о правильном исполнении налоговых обязанностей, льготирование с предоставлением права для отдельных категорий налогоплательщиков по освобождению от уплаты налогов и сборов, консультирование по разъяснению отдельных положений налогового законодательства, контролирование и выявление нарушений законодательства о налогах и сборах. К элементам налоговой политики относятся планирование, прогнозирование, регулирование и контроль.

Налоговая политика реализуется посредством налогового механизма, в основе которого выступает система правовых норм и организационных мер, определяющих порядок функционирования налоговой системы страны. Налоговое законодательство, являющееся основой построения налогового механизма, устанавливает субъектов, ответственных за управление налоговой системой; совокупность налогов и сборов, состав субъектов налоговых правоотношений; алгоритмы реализации функций налогового механизма, обеспечивающих функционирование

Секция 1. Актуальные проблемы управления

налоговой системы. Налоговый механизм – это экономической категория, представляющая собой объективно необходимый процесс управления перераспределительными отношениями, складывающимися при обобществлении части созданного в производстве национального дохода.

Управление сетевым взаимодействием в практике реализации основных и дополнительных образовательных программ

Актуальность исследования проблем управления сетевым взаимодействием в практике реализации основных и дополнительных образовательных программ обусловлена недостаточной проработанностью данной управленческой сферы. Вместе с тем для успешной реализации задач по развитию системы дополнительного образования на территории отдельно взятого муниципалитета необходимо создавать ведомственное и межведомственное сотрудничество различных организаций, т.к. именно оно позволяет аккумулировать, объединять ресурсы и участие любого количества организаций для освоения обучающимися основных и дополнительных общеобразовательных программ.

В связи с этим объектом исследования выступает сетевое взаимодействие некоммерческих организаций, задействованных в процессе реализации основных и дополнительных образовательных программ на муниципальном уровне. Целью работы является исследование процесса управления сетевым взаимодействием в практике реализации основных и дополнительных образовательных программ. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить основные составляющие процесса сетевого взаимодействия;
- построение «дорожной карты» реализации процесса сетевого взаимодействия.

Сетевое взаимодействие определяется как «способ деятельности организаций по совместному использованию информационных, инновационных, методических, кадровых ресурсов, по реализации основных и дополнительных образовательных программ. Внутри ведомственного и межведомственного сотрудничества создается множество связей между различными субъектами» [3, С.4].

Для организации такого рода взаимодействия и успешного управления данным процессом необходимо:

- изучить имеющиеся и необходимые ресурсы организаций;
- определить возможные варианты (модели) сетевого взаимодействия;
- сформировать систему управление сетью;
- цели, задачи взаимодействия некоммерческих организаций;
- формирование адекватного программного обеспечения;
- создание программы деятельности по реализации взаимодействия НКО.

Способ совместной деятельности НКО в рамках сетевого взаимодействия определяется «дорожной картой». «Дорожная карта» по реализации моделей сетевого взаимодействия включает в себя:

- заключение договоров о сотрудничестве с общеобразовательными учреждениями;
- составление расписаний занятий внеурочной деятельности;
- организацию взаимодействия педагогов, сотрудников организаций (НКО, вузов, учреждений культуры, спорта) с родителями для определения интересов и потребностей, обучающихся в направлении внеурочной деятельности;
- организацию взаимодействия учреждений образования, системы дополнительного образования в рамках внедрения ФГОС по освоению основных и дополнительных общеобразовательных программ;
- организацию межсетевого взаимодействия образовательных учреждений с другими организациями в соответствии с поставленными целями и задачами;
- проведение информационных мероприятий для обучающихся и родителей по вопросам реализации внеурочной деятельности;
- проведение информационных мероприятий для обучающихся и родителей по вопросам предоставления неформальных образовательных услуг;

Секция 1. Актуальные проблемы управления

- сбор и анализ информации о выборе обучающимися образовательных услуг внеурочной деятельности;
- сбор и анализ информации о выборе обучающимися специфических образовательных услуг;
- мониторинг качества обучения по программам внеурочной деятельности;
- мониторинг качества освоения специфических программ;
- обучение педагогов инновационным методам, технологиям, приемам разработки и реализации программ основного дополнительного образования;
- выявление и распространение наиболее результативного опыта педагогов по организации внеурочной деятельности дополнительного образования;
- разработку системы контроля за реализацией деятельности;
- разработку механизма стимулирования профессионального развития педагога, эффективно реализующего направления внеурочной деятельности;
- обновление плана сетевого взаимодействия по разработке и реализации программ внеурочной деятельности по профилю учреждений;
- проведение методических дней, консультаций, курсов повышения квалификации по реализации основных и дополнительных;
- разработку современных механизмов финансовой поддержки дополнительного образования детей на муниципальном и региональном уровнях программ.

Модель отражает основные принципы построения сетевого территориального и межрегионального взаимодействий:

- единство образовательного пространства через развитие сети горизонтальных связей между участниками внутри и межсетевого взаимодействия;
- интеграцию различных видов деятельности сетевого взаимодействия, в рамках реализуемых основных и дополнительных образовательных программ;
- свободный выбор каждым потребителем вида и объёма деятельности, предлагаемых объектами сети;
- дифференциацию образования с учётом реальных возможностей каждого обучающегося (потребителя);
- организационно-правовую самостоятельность учреждения;
- координацию деятельности;
- социально-экономическую эффективность.

Управление сетевым взаимодействием должно быть организовано таким образом, чтобы каждый участник сети имел возможность сохранить свою самостоятельность и одновременно быть субъектом разных конфигураций связей [1, С.9].

В целом, поэтапная корректная реализация сетевого взаимодействия некоммерческих организаций, задействованных на муниципальном уровне в процессе реализации основных и дополнительных образовательных программ, обеспечит повышение эффективности деятельности всего образовательного образования городской среды.

Литература

1. Современные проблемы развития дополнительного образования детей в условиях модернизации системы образования Ростовской области: материалы областной научно-практической конференции. 15-17 мая 2012г. г. Таганрог / под ред. – Л.А. Турик. Таганрог: Изд. центр Таганрог. гос. пед. ин-та им. А.П. Чехова, 2012.
2. Турик Л.А. Компетентностный подход в учреждении дополнительного образования. Монография. /Под научной редакцией Л.Н. Буйловой. -М.ООО «НОВОЕ ОБРАЗОВАНИЕ»,2013. -128
3. Турик Л.А. , Шкурко А.В, Федорова Е.В. Модели ведомственного и межведомственного сетевого взаимодействия в ходе реализации основных и дополнительных образовательных программ //Бюллетень 2014. №6 (36) – С. 4-28