

**ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**



**ФГБОУ ВО  
«КАЛИНИНГРАДСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ»**



**ФГАОУ ВО «СЕВАСТОПОЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ»**



**СЕВАСТОПОЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ**

**ФГБОУ ВО  
«КЕРЧЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
МОРСКОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ»**



**ФГАОУ ВО «КРЫМСКИЙ  
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ В.И. ВЕРНАДСКОГО»**



**ФГБОУ ВО «ЧЕЧЕНСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ»**



## **МАТЕРИАЛЫ**

### ***IV НАЦИОНАЛЬНОЙ (ВСЕРОССИЙСКОЙ) НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ***

**«ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ»**

**КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И ГУМАНИТАРНЫХ ДИСЦИПЛИН  
ФГБОУ ВО «КГМТУ»**

***Керчь, 27-28 октября 2022 года***

© ФГБОУ ВО «Керченский  
государственный морской технологический  
университет», 2022  
© Участники научно-практической  
конференции 27-28 октября 2022 года

**ISBN 978-5-6048080-7-8**

**Керчь, 2022 г.**

УДК 001.89(063):332.1:658:657.1

ББК 72+65.05+60.52+74.58

В сборнике опубликованы материалы участников IV Национальной (всероссийской) научно-практической конференции «Теория и практика финансово-хозяйственной деятельности предприятий различных отраслей», которая проходила в октябре 2022 г. на базе ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет».

В сборник вошли научные работы в области актуальных проблем и отраслевых особенностей развития региональной экономики, в том числе проблем и перспектив экономического развития рыбохозяйственного комплекса, а также социальных и психолого-педагогических наук.

#### **РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:**

*Масюткин Е.П.*, канд. техн. наук, профессор, ректор ФГБОУ ВО «КГМТУ» (председатель),

*Логунова Н.А.*, д-р экон. наук, профессор ФГБОУ ВО «КГМТУ»,

*Попова Т.Н.*, д-р пед. наук, профессор ФГБОУ ВО «КГМТУ»,

*Гадеев А.В.*, д-р фил. наук, доцент ФГБОУ ВО «КГМТУ»,

*Серёгин С.С.*, канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «КГМТУ»,

*Скоробогатова В.В.*, канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «КГМТУ»,

*Ушаков В.В.*, канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «КГМТУ»,

*Битютская О.Е.*, канд. техн. наук, доцент ФГБОУ ВО «КГМТУ»,

*Кулиш А.В.*, канд. биол. наук, доцент ФГБОУ ВО «КГМТУ»,

*Сметанина О.Н.*, канд. пед. наук, доцент ФГБОУ ВО «КГМТУ»,

*Конюков В.Л.*, канд. техн. наук, доцент ФГБОУ ВО «КГМТУ»,

*Корнеева Е.В.*, канд. истор. наук, доцент ФГБОУ ВО «КГМТУ»,

*Уколов А.И.*, канд. физ.-мат. наук, доцент ФГБОУ ВО «КГМТУ».

**Рекомендовано к публикации Научно-техническим советом ФГБОУ ВО «КГМТУ» (протокол № 9 от 24.11.2022 г.)**

Теория и практика финансово-хозяйственной деятельности предприятий различных отраслей: Материалы IV Национальной (всероссийской) научно-практической конференции (Керчь, 27-28 октября 2022 г.) / редакционная коллегия: проф. Е. П. Масюткин [и др.]. – Керчь: КГМТУ, 2022. – 530 с. – ISBN 978-5-6048080-7-8. – Режим доступа: <http://kgmtu.ru/documents/nauka/4economix2022.pdf>, свободный. – Текст: электронный.

©ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2022

© Участники научно-практической конференции 27-28 октября 2022 года

**ISBN 978-5-6048080-7-8**

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Секция 1. Отраслевые особенности развития экономики регионов</b>	
<b>Ачкалова К.А.</b>	
Методические подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия агропромышленного комплекса	9
<b>Белоусова П.А., Мнацаканян А.Г.</b>	
Оценка финансово-экономических условий и перспективы развития ОЭЗ Калининградской области	14
<b>Вахитов М.Р., Водолажская Е.Л.</b>	
Оценка проблемы импортозамещения в молочной промышленности в Республике Татарстан	20
<b>Воронин С.А., Мусабеков Д.Х., Азимова Ф.М.</b>	
Использование налоговых стимулов в целях обеспечения водосбережения в регионах Узбекистана	25
<b>Енина Е.С.</b>	
Особенности рынка маркетинговых технологий в современных условиях	30
<b>Заложнев А.Ю., Чистов Д.В.</b>	
Determining the regional distributor's purchase volume based on agents' upcoming sales assessment	35
<b>Золотова Л.В., Портнова Л.В.</b>	
Анализ динамики и прогнозирование основных индикаторов рынка труда региона	37
<b>Ковтуненко А.А., Скоробогатова В.В.</b>	
Разработка мероприятий по укреплению кадровой безопасности предприятия	42
<b>Кондрашихин А.Б.</b>	
Служба крови Севастополя: история отрасли, человеческий капитал	46
<b>Корчагина И.В.</b>	
Потенциал академического предпринимательства в ресурсном регионе	54
<b>Лагутина Е.Е.</b>	
Оценка качественных характеристик трудового потенциала предприятия общественного питания как условие устойчивой рыночной позиции	59
<b>Лопушанская Т. А.</b>	
Современные методы нематериальной мотивации персонала предприятия	63
<b>Попонина А.В.</b>	
Общая характеристика состояния формирования и реализации экономической политики Республики Крым	68
<b>Самонова Т.Г.</b>	
Классификация факторов и угроз экономической безопасности предприятия	74
<b>Упасак Б., Грейз Г.М., Кузьменко Ю.Г.</b>	
Интегральная оценка и сопоставление региональных инвестиций в субъектах Арктической Зоны Российской Федерации	78

<b>Челпанова М.М.</b>	83
Государственное противостояние теневому бизнесу	
<b>Яркина Н.Н.</b>	88
Статистический вектор оценки экономической безопасности Республики Крым	

### *Секция 2. Учёт, анализ и аудит: реалии и перспективы развития*

<b>Бондарь Ю.Ю.</b>	96
Анализ изменений системы налогообложения по НДС в РФ и их последствия	
<b>Валуйская Е.А.</b>	102
Анализ дебиторской задолженности как инструмент управления финансами организации	
<b>Гергаулова И.С.</b>	112
Экономическое содержание правоотношений при выполнении оборонного заказа	
<b>Гольмакова Н.А.</b>	120
Некоторые аспекты управления затратами на производство	
<b>Долуда Б.А., Решетникова Н.Н.</b>	125
Трансформация профессии бухгалтера в условиях всемирной цифровизации экономики	
<b>Завертнева М.В., Знаменская А.В.</b>	129
Основные тенденции трансформации учета арендных операций	
<b>Зайцева К.В.</b>	134
Проблемные аспекты составления бухгалтерской финансовой отчетности	
<b>Зеленяк А.К.</b>	142
Проблемные аспекты оценки существенности в аудите финансовой отчетности на примере деятельности ООО «ТЭС-ТЕРМИНАЛ-1»	
<b>Зенитато Д.С.</b>	148
Изменение расходной части бюджета РФ в связи с санкциями	
<b>Зубатыкина Я.Е., Нгуен Т.Н.</b>	153
Влияние цифровизации на бухгалтерский учет	
<b>Иваненко Н.О., Шматков Р.Н.</b>	161
Анализ влияния санкций 2022 на угольную промышленность России. Перспективы развития угольной промышленности	
<b>Исаян С.А., Катасонова С.Д.</b>	164
Особенности учета и отражения в отчетности выручки по МСФО (IFRS)	
<b>Катасонова С.Д.</b>	173
Анализ аспектов устойчивого развития банковского сектора России на современном этапе	
<b>Ковылина Т.А., Антонова Н.Л.</b>	186
Методические аспекты оптимизации запасов на предприятии	

<b>Козлова П.И., Тодыбаева А.В.</b>	
Сближение российского и международного учета на примере ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» и МСФО 16 «Аренда»	193
<b>Коршунова А. Е., Миронов А.А.</b>	
Отчет об устойчивом развитии и его аудит	199
<b>Красовский М.С., Васильцов В.С.</b>	
Оценка бизнес-системы ПАО «Северсталь» как инструмент обнаружения проблем предприятия металлургической промышленности	204
<b>Логунова Н.А., Воробьева Л.С.</b>	
Учет ремонта основных средств предприятия в соответствии с ФСБУ	212
<b>Логунова Н.А., Нижниченко Ю.А.</b>	
Учёт использования материалов в судоремонте	216
<b>Назарец А.А.</b>	
Выбор аудиторской компании, практические рекомендации	228
<b>Образ А.А., Стафилиди К.А., Ульчаева Д.А.</b>	
Ключевые особенности проведения проверки контрагентов на благонадёжность в хозяйствующем субъекте	229
<b>Огарь А.С., Карпенко А.А.</b>	
Особенности внутреннего контроля оборотных средств на ООО «Керчь-Рыба»	235
<b>Османов Р.Р.</b>	
Раскрытие информации о событиях после отчетной даты в условиях геополитических изменений	240
<b>Пась Я.В., Волошина Е.И.</b>	
Управление дебиторской задолженностью	245
<b>Рощупкина Е.М.</b>	
Анализ влияния МСФО (IFRS) 16 «Аренда» на финансовое положение компаний	249
<b>Рысина В.А.</b>	
Организация удаленного ведения бухгалтерского учета	256
<b>Серёгин С.С., Серёгина В.С.</b>	
Особенности деструктивного лидерства в организации	263
<b>Серёгин С.С., Серёгина В.С.</b>	
Процедура разработки финансовой структуры компании	272
<b>Скоробогатова В.В., Бакуридзе Н. С.</b>	
Совершенствование бухгалтерского учета запасов в сельскохозяйственных организациях	279
<b>Соболева Е.Д., Романюта В.Р.</b>	
Учет оценочные значения и их влияние на достоверность бухгалтерской отчетности в новых экономических реалиях	284
<b>Сорокина О.В.</b>	
Сравнительный анализ ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» и МСФО (IFRS) 16 «Аренда»	290

<b>Тезикова А.В., Скоробогатова В.В.</b>	
Учетно-аналитические аспекты процесса производства и продажи готовой продукции	297
<b>Трушина А.А.</b>	
Обязательства организации и представление информации о них в корпоративной отчетности	309
<b>Цуканова А.С., Макарова О.В.</b>	
Влияние системы оплаты труда на показатели эффективности деятельности предприятия	312
<b>Чертова О. Е.</b>	
Организация бухгалтерского финансового учета дебиторской задолженности на рыбохозяйственном предприятии (на примере ООО «КК «Арктика»)	318
<b>Шабанова М.Т., Абдулкаримова А.А.</b>	
Особенности анализа стратегических показателей государственных корпораций	325
<b>Шаповаленко П.А., Пивоварова А.В.</b>	
Модель учета основных средств в соответствии с ФСБУ 6/2020	330
<b>Шевченко В.С., Лунёва В.В.</b>	
Анализ изменения структуры налоговых доходов в бюджете РФ за 2019-2021 гг.	338
<b>Шитова А.А., Овсиенко А.К.</b>	
Проблемы выбора и закрепления в учетной политике метода калькулирования затрат на производство продукции	345
<b>Шишкина Е.В., Макарова О.В.</b>	
Особенности бухгалтерского учета общехозяйственных расходов на современном этапе	355
<b>Шкуро Д.В.</b>	
Особенности организации бухгалтерского учета на малых предприятиях сферы переработки рыбного сырья на примере ООО «КК «Арктика»	361
<b>Шульга О.К.</b>	
Организация синтетического и аналитического учета производственных запасов на примере деятельности предприятия рыбохозяйственного комплекса	366
<b>Якубова Э. С.</b>	
Современный анализ и перспективы развития фармацевтической отрасли РФ	374

### **Секция 3. Рыбохозяйственный комплекс: проблемы и решения**

<b>Бондарь Ю.Ю., Зацепина А.В.</b>	
Актуальные проблемы управления рыбохозяйственным комплексом РФ	380
<b>Голубева М.А., Рысина В.А.</b>	
Особенности учета ремонта основных средств на примере деятельности ООО «Керчьхолод»	386

<b>Гудкова Д.Д., Рысина В.А.</b>	
Особенности учета производственных запасов предприятия сферы переработки рыбного сырья	392
<b>Демчук О.В., Хоменко Р.Ю.</b>	
Современное состояние и перспективы развития рыбохозяйственного комплекса РФ	397
<b>Зацепина А.В.</b>	
Роль и значение рыбохозяйственного комплекса в экономике РФ	402
<b>Карпенко А.А., Макарова О.В.</b>	
Учет возвратных отходов на рыбопромышленных предприятиях	407
<b>Коцюруба А.М.</b>	
Учет амортизации на рыбоперерабатывающем предприятии	413
<b>Меркушева М.В.</b>	
Совершенствование управления прибрежным рыболовством	418
<b>Михайлова А.С., Демчук О.В.</b>	
Актуальные проблемы кластеризации в рыбохозяйственной отрасли	425
<b>Мнацаканян А.Г., Мнацаканян Р.А.</b>	
Методологические аспекты анализа финансовой составляющей проектов ГЧП в рыбохозяйственном хозяйстве	431
<b>Петренко В.В.</b>	
Проблемы эффективного управления оборотным капиталом на предприятиях рыбной отрасли	438
<b>Рассахацкая М.Н., Белоущенко Я.А.</b>	
Оценка налоговой нагрузки на предприятия по виду экономической деятельности «Рыболовство, рыбоводство»	447
<b>Рассахацкая М.Н., Демчук О. В.</b>	
Пути роста прибыли и рентабельности предприятий рыбохозяйственного комплекса РФ	453
<b>Слядникова В.П.</b>	
Роль и значение рыбохозяйственного комплекса в экономике Крыма	459
<b>Слядникова В.П., Меркушева М.В.</b>	
Экспорт и импорт рыбы и рыбопродукции Российской Федерации в 2017-2021 гг.	465
<b>Сушко Н.А.</b>	
Интегральная оценка хозяйственного риска рыбохозяйственного предприятия	472
<b>Хоменко Р.Ю., Белоущенко Я.А.</b>	
Трансформация рынка рыбной промышленности во время санкций	478
<b>Шкуро Д.В.</b>	
Учет орудий лова на предприятиях рыбной отрасли	484
<b>Якубова Э.С., Белоущенко Я.А.</b>	
Особенности внедрения экологического менеджмента на предприятия рыбной отрасли	494

**Секция 4. Роль социально-гуманитарных наук в подготовке специалистов в сфере финансово-хозяйственной деятельности**

<b>Брагина Н.В.</b>	498
Предпочтения студенческой молодежи в сфере вторичной занятости	
<b>Гадеев А.В.</b>	503
Рыбная отрасль в условиях санкций	
<b>Кемалова Л.И.</b>	509
Роль гуманитарной составляющей в современном образовании	
<b>Корнильцева Е.А.</b>	514
Особенности технологии дифференцированного обучения	
<b>Никонорова М.А.</b>	519
Когнитивный диссонанс в рекламе	
<b>Озаркив О.М.</b>	526
Проблемы обеспечения финансовой стабильности профессиональной корпорации рыбаков	



Ачкалова К.А.

магистрант 2-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

Научный руководитель – Алексахина Л.В., канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

**Аннотация.** В статье представлены методические подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия агропромышленного комплекса, включающие в себя различные определения и классификации. Данные методические подходы сформулированы на основе анализа научных статей и учебных пособий по экономической безопасности предприятия.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, предприятие агропромышленного комплекса, методический подход, оценка экономической безопасности.

**Abstract.** There are methodical approaches to assessing the level of economic security of an agro-industrial enterprise, including various definitions and classifications, presented in the article. These methodical approaches are formulated based on analysis of scientific articles and tutorials/textbooks on the economic security of the enterprise.

**Key words:** economic security, agro-industrial enterprise, methodical approach, assessment of economic security.

**Введение.** В динамично изменяющихся экономических условиях относительная стабилизация функционирования предприятия должна рассматриваться в качестве одной из его базовых целей, что может обусловить непрерывность и успех деятельности. Создание системы обеспечения экономической безопасности предприятия преследует цель защитить свои интересы и сохранить ведущие позиции на рынке. В данной связи приоритетом обеспечения экономической безопасности предприятия выступает своевременность выявления и предотвращения внешних и внутренних угроз стабильному функционированию и развитию субъекта хозяйствования. Предвосхищать разработку эффективной системы обеспечения экономической безопасности того или иного предприятия должна оценка существующего на предприятии уровня экономической безопасности, что даст информационную базу для выработки мер реагирования в случае ее неудовлетворительного уровня и формирования подходов к совершенствованию параметров системы. В

связи с этим, рассмотрим представленные в литературе методические подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия. Актуальность изучения методических основ, в том числе и для предприятий агропромышленного комплекса, не вызывает сомнений, так как, во-первых, стабильная финансово-хозяйственная деятельность предприятий данной отрасли является одной из важнейших составляющих продовольственной безопасности страны, и, во-вторых, предприятия агропромышленного комплекса наиболее подвержены рискам не только внутренним, но и внешним, таким как негативное влияние природно-климатических факторов.

**Цель исследования.** Представить различные методические подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия с учетом отраслевых особенностей предприятий агропромышленного комплекса.

Прежде чем мы рассмотрим данную тему в контексте предприятий агропромышленного комплекса, стоит отметить методические подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия, сформулированные Д.И. Коваленко и К.В. Ломако в статье «Методические подходы к оценке уровня финансово-экономической безопасности предприятия», относительно предприятий различных отраслей.

Исследователи выделяют следующие подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия [3]:

1) *«Ресурсно-функциональный».* Данный подход предусматривает определение уровня экономической безопасности предприятия с помощью оценки эффективности финансовых и других ресурсов;

2) *Индикаторный.* Подход базируется на оценке уровня экономической безопасности предприятия в результате сравнения фактических показателей деятельности предприятия с индикаторами, которые выступают пороговыми значениями этих показателей и отвечают определенному уровню безопасности;

3) *Программно-целевой.* Заключается в интегрировании показателей, определяющих уровень экономической безопасности предприятий, на основе методов экспертных оценок;

4) *Подход на основе теории экономических рисков.* Данный подход характеризуется выявлением различных угроз для предприятия и расчётом убытка, который сравнивается с величиной прибыли, дохода и имущества.

5) *Бухгалтерский.* Предполагает использование критериев, которые рассчитываются на основе информации бухгалтерского и управленческого учета. Данный подход заключается в возможности использования при расчетах фактической информации о хозяйственной деятельности предприятия.

6) *Подход экономико-математического моделирования.* Данный подход базируется на основе функциональной зависимости уровня экономической безопасности предприятия от соответствующих показателей деятельности предприятия» [3].

Д.И. Коваленко и К.В. Ломако отмечают, что подход к оценке уровня экономической безопасности предприятия следует выбирать, исходя из целей проведения анализа. Цели данного анализа можно поделить на оперативные, тактические и стратегические.

Что касается подходов к оценке уровня экономической безопасности предприятия именно агропромышленного комплекса, то С.В. Андреева в учебном пособии «Экономическая безопасность предприятий агропромышленного комплекса» выделяет следующие подходы к «оценке уровня экономической безопасности предприятия: индикаторный (пороговый); ресурсно-функциональный; программно-целевой (комплексный); подход на основе теории экономических рисков» [1].

Суть *индикаторного (порогового)* подхода, по мнению С.В. Андреевой, заключается в том, что оценка уровня экономической безопасности предприятия агропромышленного комплекса – это результат сравнения текущих показателей деятельности предприятия с пороговыми значениями данных показателей, так называемыми индикаторами.

*Ресурсно-функциональный* подход, по мнению исследователя, заключается в оценке эффективности использования ресурсов предприятия в соответствии со специальными критериями.

*Программно-целевой (комплексный подход)* интегрирует составляющие индикаторного (порогового) подхода, а также элементы ресурсно-функционального подхода. Его суть состоит в формировании интегрального показателя уровня экономической безопасности предприятия. Расчет такого показателя может выполнен путем включения ряда частных показателей, характеризующих отдельные сферы деятельности предприятия и носящих промежуточный характер. Иными словами, данные промежуточные показатели выступают критериями оценки функциональных блоков экономической безопасности предприятия агропромышленного комплекса.

Принцип *подхода на основе теории экономических рисков*, по мнению С.В. Андреевой, заключается в том, чтобы установить различного рода угрозы, мешающие стабильной деятельности предприятия, и расчета соответствующего ущерба.

С.В. Андреева отмечает, что индикаторный (пороговый) подход является наиболее удачным при оценке уровня экономической безопасности предприятия агропромышленного комплекса. Однако при этом исследователь упоминает и о сложностях данного подхода, возникающих при разработке базы определения индикаторов, которые должны учитывать отраслевые особенности деятельности предприятия.

И.Н. Ермакова, Н.Б. Михеева и Д.С. Хандогина в статье «Методические подходы к оценке уровня экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия» [2] выделяют подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия, аналогичные по названию и своей сути подходам, изложенным С.В. Андреевой.

Но в отличие от С.В. Андреевой, И.Н. Ермакова, Н.Б. Михеева и Д.С. Хандогина предпочли комплексный подход к оценке уровня экономической безопасности предприятия агропромышленного комплекса. Так как, по их мнению, индикаторный подход затрагивает не все функциональные составляющие экономической безопасности предприятия, не учитывает отраслевые особенности предприятия, а также требует обоснование точного

значения порогового показателя. Тогда как комплексный подход к оценке уровня экономической безопасности предприятия учитывает все функциональные составляющие экономической безопасности предприятия, учитывает отраслевые особенности предприятия и позволяет сделать обоснованный вывод об общем уровне экономической безопасности предприятия.

В заключение стоит отметить, что подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия, выделенные С.В. Андреевой, И.Н. Ермаковой, Н.Б. Михеевой и Д.С. Хандогиной, лишь наполовину совпадают с теми, которые выделили Д.И. Коваленко и К.В. Ломако. Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что методические подходы, предназначенные для оценки уровня экономической безопасности любого предприятия, не все подходят для оценки уровня экономической безопасности предприятий агропромышленного комплекса.

**Выводы.** На основе вышеизложенного, мы можем сделать вывод о том, что правильно поставленная цель проведения оценки уровня экономической безопасности предприятия, верно выбранный методический подход к оценке уровня экономической безопасности предприятия, учитывающий отраслевые особенности предприятия, а также квалифицированный специалист, способный грамотно дать оценку уровню экономической безопасности предприятия, – всё это позволит получить высокой степени надёжности результат, а также даст возможность своевременно предотвратить и устранить факторы, негативно влияющие на систему экономической безопасности предприятия.

#### Список литературы:

1. *Андреева С.В.* Экономическая безопасность предприятий АПК: учебное пособие. Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2019.
2. *Ермакова И.Н., Михеева Н.Б., Хандогина Д.С.* Методические подходы к оценке уровня экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия // Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ. 2018. № 4. С. 43-54.
3. *Коваленко Д.И., Ломако, К.В.* Методические подходы к оценке уровня финансово-экономической безопасности предприятия // Международный научный журнал «Интернаука». 2017. Т. 2. № 18. С. 30-33.

Белоусова П.А.<sup>1</sup>, Мнацаканян А.Г.<sup>2</sup>

1 – студент 2-го курса магистратуры направления подготовки «Менеджмент» ФГБОУ ВО «Калининградский Государственный Технический Университет», 2 – директор Института отраслевой экономики и управления, д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и финансов ФГБОУ ВО «Калининградский Государственный Технический Университет»

## ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОЭЗ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

**Аннотация.** В данной статье проводится исследование точек роста областной экономики в отраслевом разрезе при помощи сравнительного анализа между аналогичными экономическими показателями в регионе и в России. Анализ проводится на основе информации об экономической деятельности резидентов особой экономической зоны Калининградской области.

**Ключевые слова:** Особая экономическая зона, региональная экономика, инвестиционный потенциал, финансово-экономический анализ.

**Abstract.** This article examines the growth points of the regional economy in the sectoral context using a comparative analysis between similar economic indicators in the region and in Russia. The analysis is based on information about the economic activities of residents of the special economic zone of the Kaliningrad region.

**Key words:** special economic zone, regional economy, investment potential, financial economic analysis.

**Введение.** Для разработки инвестиционной стратегии регионального развития, необходимо проанализировать экономические условия в регионе, выявить точки роста, наиболее эффективные отрасли экономики, которые имеют потенциал для развития. В данном анализе использованы данные бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах 278 резидентов Калининградской особой экономической зоны (ОЭЗ) [1].

**Цель исследования** – для разработки инвестиционной стратегии регионального развития, необходимо проанализировать финансово-экономические условия и состояние отраслей региональной экономики, найти наиболее успешные и динамично развивающиеся отрасли, а также рассмотреть перспективы их дальнейшего развития с точки зрения инвестиционной привлекательности региональной экономики.

Для начала, необходимо обосновать то, почему влияние деятельности резидентов ОЭЗ в экономике Калининградской области является существенным. Для этого необходимо выявить валовый выпуск предприятий-

резидентов и сравнить его с региональным валовым выпуском. Таким образом выявится доля ОЭЗ в экономике региона, а также динамика на промежутке 2016-2021 гг. На в этот период доля ОЭЗ в региональной экономике равномерно увеличивается, с 31,5 % до 40,4 %, за исключением незначительного спада в 2020 г. Таким образом, доля ОЭЗ в региональном валовом выпуске составляет более трети валового выпуска в региональной экономике. Активно доля выпуска возрастала в 2018-2019 гг., темп прироста в эти годы составил 8 %.

Для резидентов ОЭЗ имеются определенные налоговые преимущества [2]:

Резиденты ОЭЗ в Калининградской области имеют налоговые преференции по налогу на прибыль и налогу на имущество – 0 % в течение первых 6 лет реализации проекта, с 7 по 12 годы реализации проекта 10 % налог на прибыль, 1,1 % налог на имущество. При этом первый шестилетний период льгот по налогу на прибыль начнет отсчет с момента получения первой прибыли по проекту. В том случае, если прибыль не появится в течение первых трех налоговых периодов, то отсчет начнется с 4 года.

Для резидентов ОЭЗ в отношении земельных участков, используемых при реализации инвестиционного проекта, сроком на пять лет с месяца возникновения права собственности на него устанавливается земельный налог в размере 0 %.

Для обоснования инвестиционной привлекательности региональной экономики необходимо проанализировать успешность деятельности уже присутствующих резидентов. Для этого необходимо выбрать определенные экономические показатели, характеризующие экономическую деятельность организации. В данном исследовании таковыми были выбраны показатели рентабельности продаж по чистой прибыли (норма чистой прибыли), так как она характеризует конечную эффективность деятельности предприятия, включая особенности налогообложения ОЭЗ, и коэффициента оборачиваемости активов, характеризующего соотношение между выручкой предприятия и совокупностью активов, что позволяет также оценить эффективность его

деятельности.

Для анализа финансово-экономического состояния региональной экономики были отобраны данные бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах компаний по строкам выручки, чистой прибыли и совокупности активов, в результате чего удалось рассчитать рентабельность и коэффициент оборачиваемости по каждому резиденту, в среднем по ОЭЗ и по каждому виду деятельности (коды ОКВЭД). Ниже приведена таблица, в которой сравнивается рентабельность продаж в среднем по ОЭЗ, а также по России [3].

Таблица 1 – Сравнение рентабельности продаж по чистой прибыли в среднем по Калининградской области и по России в 2018-2020 гг., %

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
НЧП в среднем по Калининградской области	3,1	7,9	6,2	6,2
НЧП в среднем по России	4,4	0,5	-11,1	-9,2

Как показано в таблице 1, норма чистой прибыли в Калининградской области на протяжении 4 лет стабильно выше, чем в среднем по России в совокупности по всем отраслям экономики. В 2020-2021 гг., данный показатель в среднем по России приобрел отрицательное значение, что является результатом влияния пандемии на экономику страны. В Калининградской области норма чистой прибыли в 2020-2021 гг. возросла до 7,9 % в 2020 году и несколько снизилась, до 6,2 % в 2021 году. Можно сделать вывод о том, что региональная экономика эффективно справилась с влиянием пандемии на этом временном промежутке.

Аналогично развивается ситуация с коэффициентом оборачиваемости. Ниже представлена таблица 2, в которой приводится сравнение данного коэффициента со средним по России значением.

Как видно в таблице 2, коэффициент оборачиваемости активов в среднем по Калининградской области выше, чем по России, что также является положительным фактором, отражающим экономическое развитие деятельности



предприятий-резидентов ОЭЗ. В особой экономической зоне Калининградской области данный коэффициент стабильно выше среднероссийского уровня, составив 0,92 оборота в год по сравнению с 0,2 оборота в год в среднем по России, что также делает его относительно более инвестиционно привлекательным.

Таблица 2 – Сравнение коэффициента оборачиваемости активов в среднем по Калининградской области и по России в 2018-2020 гг.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
КобА в среднем по России	0,6	0,6	0,4	0,20
КобА в среднем по Калининградской области	0,9	1,6	0,9	0,92

Как видно по представленным данным, в среднем в Калининградской области деятельность организаций в разрезе данных показателей является более эффективной. Однако, анализ по отраслям деятельности поможет выделить точки роста и наиболее эффективные области деятельности, что, в свою очередь, можно заложить в инвестиционный проект развития региона.

Чтобы выделить наиболее перспективные отрасли в региональной экономике, необходимо сопоставить наиболее эффективные отрасли по рентабельности и по коэффициенту оборачиваемости. Произведем рейтинговую оценку отраслей деятельности, согласно которой:

1. 4 балла присваивается за превышающий среднероссийский уровень показатель в течение 2018-2021 гг. четыре года подряд;
2. 3 балла присваивается за превышающий среднероссийский уровень показатель в течение 2018-2021 гг. три года из четырех;
3. 2 балл присваивается за превышающий среднероссийский уровень показатель в течение 2018-2021 гг. два года из четырех;
4. 1 балл присваивается за превышающий среднероссийский уровень показатель в течение 2018-2021 гг. один год из четырех.

Отрасли деятельности, имеющие наибольшее количество баллов, являются наиболее перспективными точками роста, на которые необходимо

обратить внимание при формировании инвестиционной стратегии региона.

Существует 8 отраслей экономики с уровнем рейтинга, оцениваемым в 8 баллов. Это максимальное количество баллов, которое можно набрать в данной оценке. Среди них:

1. Производство пищевых продуктов;
2. Производство резиновых и пластмассовых изделий;
3. Производство прочей неметаллической минеральной продукции;
4. Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования;
5. Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов;
6. Строительство зданий;
7. Складское хозяйство и вспомогательная транспортная деятельность;
8. Деятельность рекламная и исследование конъюнктуры рынка.

В данных отраслях задействовано 113 организаций, или 40,6 % от общего количества предприятий-резидентов.

10 отраслей деятельности оценены в 7 баллов, что также является достаточно высоким показателем. В данных отраслях задействовано 56 организаций, что составляет 9,3 % от общего количества. В совокупности 49 % от общего числа резидентов обладают стабильно превышающим среднероссийские показатели уровнем рентабельности и оборачиваемости активов. 6 отраслей экономики обладают 6 баллами по данной системе оценки, в них задействовано 57 организаций. 5 баллами обладают 5 отраслей деятельности, в которых задействованы 25 организаций. В верхней половине согласно данной рейтинговой оценке насчитываются 244 организации, или 87,8 % от общего числа организаций-резидентов. 4 баллами обладают 6 отраслей деятельности, в которых задействованы 10 организаций. 3 баллами обладают 6 отраслей деятельности, в которых задействованы 18 организаций. 2 и 1 баллами обладают 4 отрасли деятельности, в которых совокупно задействованы 5 организаций.

**Выводы.** Калининградская ОЭЗ является важной составляющей

региональной экономики, обеспечивающей около 40,4 % от совокупного выпуска в регионе в 2020 году. Величина ее доли активно возрастает в последние годы. Всего на момент 2021 года в ОЭЗ было зарегистрировано 278 резидентов (исключены фактически не действующие организации, закрывающие юр. лицо). В совокупности в ОЭЗ официально зарегистрировано 19377 человек, как работников. Участники ОЭЗ обладают налоговыми преференциями, что делает получение статуса резидента достаточно привлекательным с точки зрения финансово-экономических условий развития для бизнеса, в особенности для организаций, осуществляющих свою деятельность, ориентируясь на Калининградскую область.

В области ведутся работы по созданию эффективной бизнес-среды, строятся технопарки, а также ведется диалог между областным правительством и бизнесом в разрезе государственно-частного партнерства, все это способствует формированию благоприятной инвестиционной среды в регионе. Технологические возможности промышленных зон, или технопарков, позволяют развивать материалоемкие и энергоемкие отрасли производства, экономические показатели которых показали наибольшую эффективность в данном анализе. Взаимодействие бизнеса и государственных органов в форме диалога способствует дальнейшему финансово-экономическому развитию Калининградской области [4, с. 198].

#### Список литературы:

1. Каталог организаций. URL: <https://www.list-org.com/> (дата обращения 20.08.2022).
2. Сайт администрации особой экономической зоны в Калининградской области. URL: <https://oez.gov39.ru/> (дата обращения 13.08.2022).
3. Норма чистой прибыли по видам деятельности. URL: <https://www.testfirm.ru/finfactor/profitmargin/> (дата обращения 24.02.2022).
4. *Мнацаканян А.Г., Белоусова П.А.* Анализ экономических условий и перспективы развития ОЭЗ Калининградской области // Современные проблемы отраслевой экономики и управления: матер. XIV нац. научно-практ. конф. обучающихся в магистратуре и аспирантуре. Калининград: ФГБОУ ВО «КГТУ», 2022. С. 195-198.

Вахитов М.Р.<sup>1</sup>, Водолажская Е.Л.<sup>2</sup>

1 – старший преподаватель кафедры экономики, организации и управления производством ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский технологический университет»,  
2 – д-р экон. наук, профессор кафедры экономики, организации и управления производством ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский технологический университет»

## ОЦЕНКА ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

**Аннотация.** В статье рассматривается проблема импортозаместительной политики в молочной отрасли. Показаны сравнительные итоги за 8 лет импортозамещения в молочной промышленности в стране и Республике Татарстан. Представлены меры поддержки отрасли для достижения и удержания продовольственной безопасности населения республики и страны в целом.

**Ключевые слова:** импортозамещение, молочная отрасль, Татарстан, меры поддержки.

**Abstract.** The article considers the problem of import substitution policy in the dairy industry. Comparative results for 8 years of import substitution in the dairy industry in the country and the Republic of Tatarstan are shown. Measures to support the industry to achieve and maintain food security of the population of the republic and the country as a whole are presented.

**Key words:** import substitution, dairy industry, Tatarstan, support measures.

**Введение.** Летом 2014 г. Президент Российской Федерации подписал указ о запрете или ограничении ввоза сельхозпродукции, сырья и продовольствия как контрсанкции против ограничений западных государств. Под этот запрет, в частности, попали молоко и молочная продукция, ввозимые из стран Евросоюза, Северной Америки, Австралии и Норвегии. Изначально эти шаги подавались не только как мера воздействия на действия «недружественных» стран, но и как шанс для российских производителей. Изначально планировалось полное замещение продукции молочной промышленности за 5-6 лет, но по итогам этой «пятилетки» результаты удручали – производство молока снижалось, молочные продукты дорожали, а спрос на них падал [1]. Рост цен на молочные продукты был обусловлен удорожанием сырья, т. е. молока от фермеров. А спрос снижался из-за падения доходов населения и заменой другими продовольственными продуктами с высоким содержанием белка.

Со слов экспертов оказалось, что «молочные» предприятия – это сложный и затратный бизнес, в котором требуется полная вертикальная интеграция – от корма для животных до производства молока и молочной

продукции. Но длинные инвестиции в молочные мегапроекты пугают спонсоров (как отечественных, так и зарубежных), так как срок реализации таких проектов, по разным оценкам, может достигать 10-15 лет.

Республика Татарстан лидирует среди регионов России по производству молока, поэтому **целью данного исследования** является оценка текущего состояния молочной промышленности в Республике Татарстан (РТ) с учетом 8-летнего «стажа» импортозамещения в отрасли.

На рисунках 1-2 представлены диаграммы производства молока и молочной продукции с 2014 по 2021 гг. в РФ и РТ на основании данных Росстата.

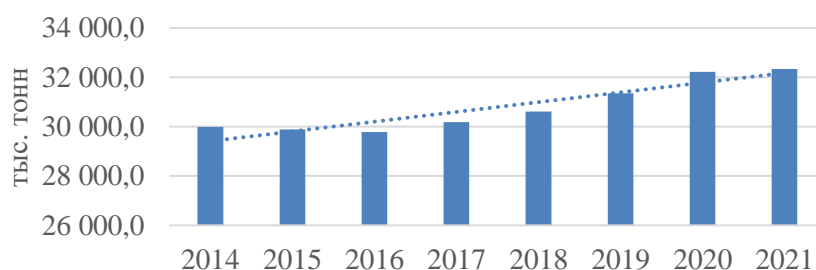


Рисунок 1 – Объемы производства молока и молочной продукции (в тыс. тонн) по годам в РФ

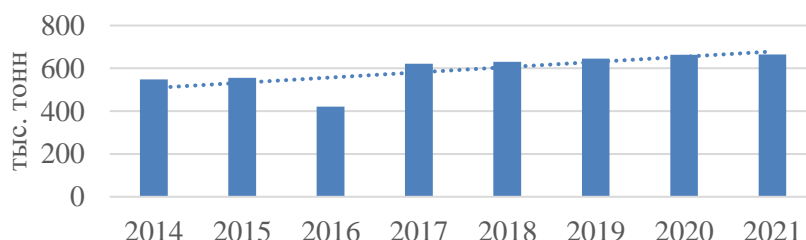


Рисунок 2 – Объемы производства молока и молочной продукции (в тыс. тонн) по годам в РТ

Как видно на рисунке 1 с момента запуска программы импортозамещения с 2014 по 2018 действительно не наблюдался рост выпущенной продукции, но с 2019 мы видим стабильный рост объемов производства в связи началом господдержки отрасли. В РТ (рис. 2) положительная динамика сформировалась уже в 2017 году за счет некоторых республиканских мер поддержки.

Ниже приведены распределения произведенной молочной продукции по

видам в контрольные годы (2014, 2018 и 2021) в РФ и РТ. Согласно рисункам 3-4 видно, что темп замещения импортного сыра на отечественный в РТ за 2014-2021 превышает показатель по РФ в 2 раза.

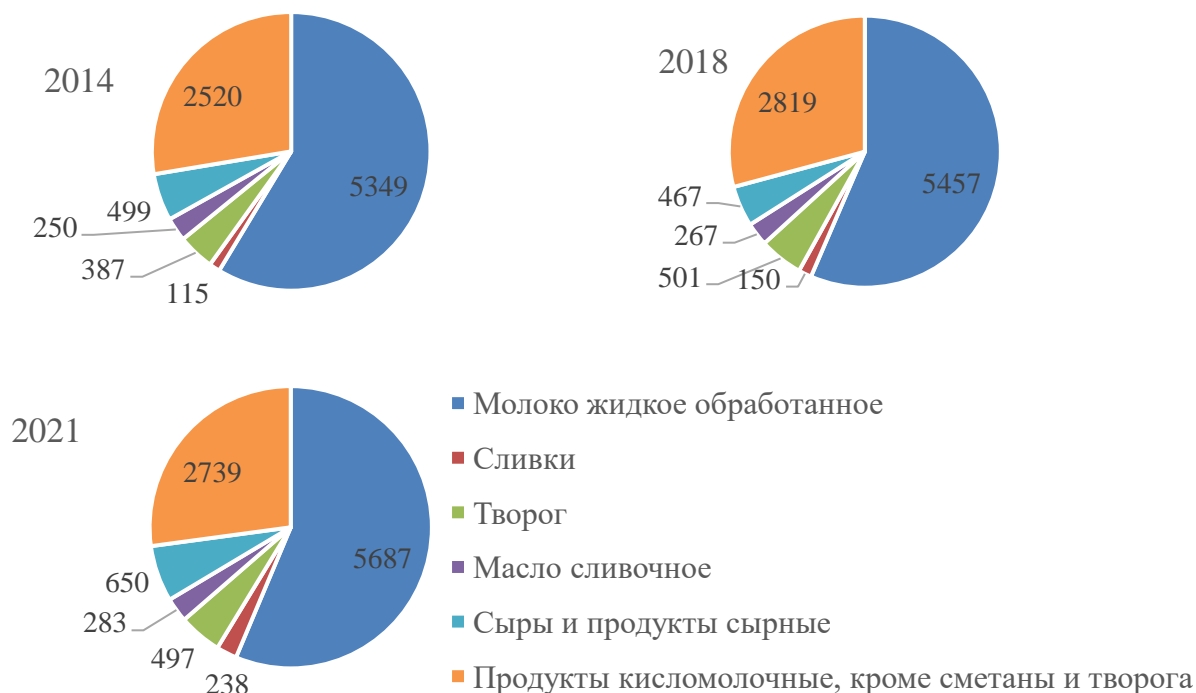


Рисунок 3 – Объемы производства (в тыс. тонн) различных видов молочной продукции по годам в РФ

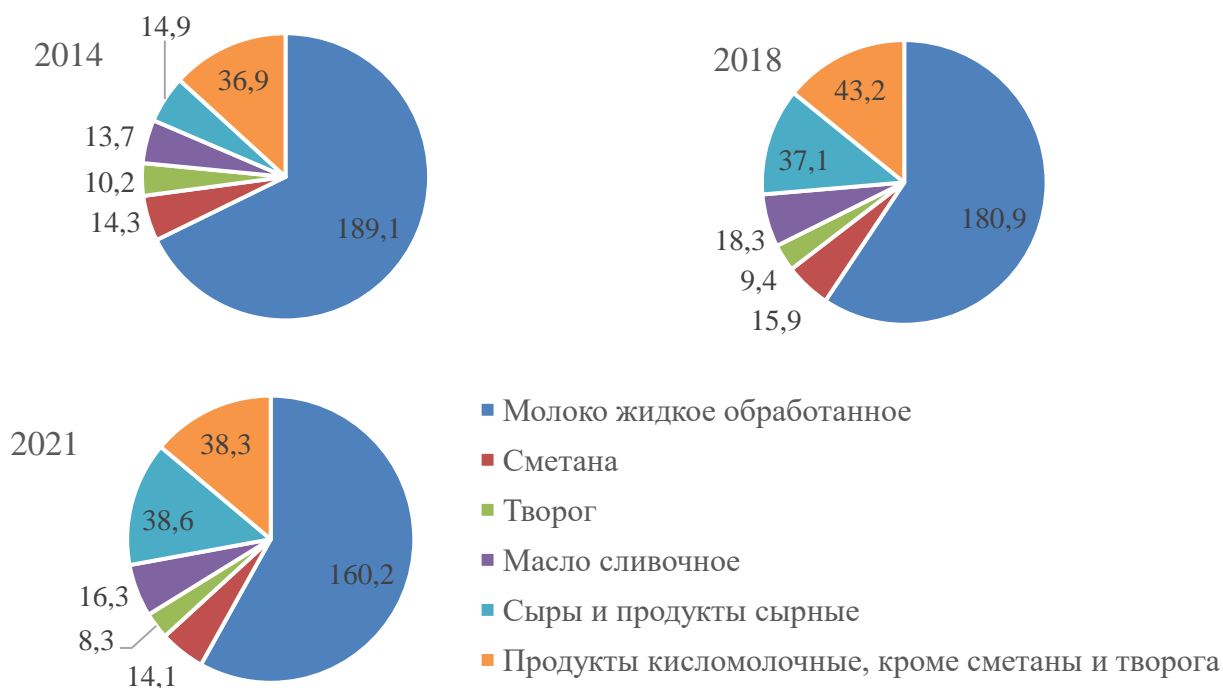


Рисунок 4 – Объемы производства (в тыс. тонн) различных видов молочной продукции по годам в РТ

Необходимы срочные меры поддержки отрасли для недопущения полного регресса одной из важнейших отраслей пищевой промышленности [2]. В частности, авторами для достижения и удержания продовольственной безопасности населения республики и страны в целом предлагаются следующие меры поддержки:

- увеличение господдержки отрасли, определение ее в качестве стратегической не только декларативно;

- снижение числа бюрократических процедур для скорейшего выхода проекта на точку безубыточности;

- активное финансирование мелкого и среднего предпринимательства;

- создание нетельных ферм и кормовых центров;

- полная цифровизация отрасли, в том числе автоматизация системы кормления и содержания;

- кадровая и образовательная миссии – необходимо вернуть престиж сельскохозяйственной, перерабатывающей и пищевой промышленностям за счет дополнительного финансирования профильных вузов и СПО, увеличение контрольных цифр приема в образовательные учреждения по профильным направлениям, увеличение заработной платы работникам с целью привлечения молодежи в отрасль.

- необходимость развития смежных отраслей промышленности, без которых невозможен выпуск конкурентоспособной продукции, в частности, производства стерильной упаковки, заквасок, добавок и т.д.;

- расширение ассортимента с целью сохранения и увеличения спроса на молочные продукты;

- соответствие качества молока требованиям нормативных документов (ТР ТС 033/2013, ГОСТ 31449-2013, ГОСТ Р 52054-2003 и др.).

Импортозамещение в РФ также можно рассматривать как возможность строительства или полной модернизации производств с учетом самых

последних трендов по развитию молочной промышленности в мире за 5-6 лет. Так, в аналитической работе [3] приведены четыре таких тренда:

1. Расширение географии (расширение рынка сбыта, организация новых производств);

2. Интенсификация производства (консолидация небольших молочных ферм, производство с учетом мировых стандартов на пищевую продукцию высокого качества, технологические инновации и др.);

3. Снижение экологической нагрузки молочной промышленности;

4. Производство альтернатив коровьего молока (растительное молоко, синтетическое молоко, молоко других животных).

**Выводы.** Разработанные меры поддержки и вышеперечисленные тренды можно рассматривать как шанс республики в частности и страны в целом использовать импортозаместительную политику РФ как трамплин для развития молочной отрасли с целью обеспечения потребностей внутреннего рынка и успешного экспорта конкурентоспособной продукции в соседние регионы и страны в короткий срок.

Список литературы:

1. Булгакова Е. Почему провалилось импортозамещение в молочной отрасли // Ведомости. 2018. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2018/01/22/748479-provalilos-importozameschenie-molochnoi/> (дата обращения: 21.10.2022).

2. Вахитов М.Р., Авилова В.В. Инновационная трансформация промышленности на принципах циркулярной экономики. Казань: Печать-Сервис XXI век, 2021. 86 с.

3. *Bojovic M., McGregor A.* A review of megatrends in the global dairy sector: what are the socioecological implications? // *Agriculture and Human Values*. 2022. № 7.



Воронин С.А.<sup>1</sup>, Мусабеков Д.Х.<sup>2</sup>, Азимова Ф.М.<sup>3</sup>

1 – д-р. экон. наук, профессор кафедры цифровой экономики и финансов Филиала ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» в г. Ташкент, 2 – канд. техн. наук, доцент кафедры цифровой экономики и финансов Филиала ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» в г. Ташкент, 3 – старший преподаватель кафедры цифровой экономики и финансов Филиала ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» в г. Ташкент

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ СТИМУЛОВ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОДОСБЕРЕЖЕНИЯ В РЕГИОНАХ УЗБЕКИСТАНА

**Аннотация.** В статье рассматривается практика использования налога за использование водных ресурсов для юридических лиц Узбекистана. Выявлена недостаточная эффективность действующего механизма налогообложения водных ресурсов и налоговых стимулов к водосбережению в регионах страны. Сформулированы предложения по модернизации действующего в республике механизма налогообложения использования водных ресурсов. Предлагается ряд мер по созданию современной системы регулирования потребления водных ресурсов, стимулирующей экономное использование бесценного природного ресурса.

**Ключевые слова:** водные ресурсы, лимиты водопользования, налоговые стимулы, водосбережение, налог за воду, регионы.

**Abstract.** The article discusses the practice of using the tax for the use of water resources for legal entities in Uzbekistan. The insufficient efficiency of the current mechanism of taxation of water resources and tax incentives for water saving in the regions of the country is revealed. Proposals have been formulated to modernize the existing mechanism for taxation of the use of water resources in the republic. A number of measures are proposed to create a modern system for regulating the consumption of water resources, stimulating the economical use of an invaluable natural resource.

**Key words:** water resources, water use limits, tax incentives, water conservation, water tax, regions.

**Введение.** В последние годы в мире нарастают проблемы в сфере водопотребления. На планете каждую минуту 23 гектара земли становятся пустынями. Если эта тенденция сохранится, то к 2050 году 95 % поверхности Земли могут быть опустошены, и в результате этого более 3 млрд человек будут испытывать острую нужду в продовольствии [1].

Ухудшается ситуация с использованием водных ресурсов и в странах Центральной Азии, в том числе, в регионах Республики Узбекистан. По методологии ФАО использование воды в республике достигло критического уровня – 169 % от водных запасов (по методике международного агентства [statista.com](https://www.statista.com) – 4,35 баллов по 5-ти бальной шкале). Около 80 % водных ресурсов страны формируется за счет трансграничных водотоков [2].

Согласно прогноза Института мировых ресурсов, к 2040 году Узбекистан может стать одной из 33 стран с наибольшим дефицитом воды, что подчеркивает необходимость перехода к практике устойчивого управления водными ресурсами и широкого использования ресурсосберегающих технологий во всех отраслях национальной экономики [3].

**Целью исследования** является разработка предложений по стимулированию водосбережения и эффективного использования водных ресурсов предприятиями отраслей в Республике Узбекистан.

В Узбекистане из всех задействованных водных ресурсов наибольшая их часть расходуется в сельском хозяйстве – 90 % (в коммунальном секторе – 4,2 %, энергетике – 2,3 %, промышленности 1,3 % и рыбоводстве – 1,2 %) [4].

Узбекистан выращивает около 80 видов сельхозпродукции, среди которых хлопчатник, зерно, рис, картофель, масличные и другие культуры. За последние 10 лет в республике производство сельхозпродукции выросло в 6,6 раза; это негативно сказалось на состоянии земельно-водных ресурсов [5].

В республике 70 % ирригационных сетей не имеют антифильтрационного покрытия и часть воды теряется при транспортировке до полей. Существующая ирригационная инфраструктура, а также большая часть насосных станций эксплуатируется более 30-40 лет и нуждается в реконструкции.

Стратегией развития сельского хозяйства на период 2020-2030 гг. предусматривается, что общая площадь сельскохозяйственных земель с внедрением водосберегающих технологий возрастет с 1,7 % в 2018 г. до 20 % в 2025 году и до 32 % в 2030 году (п. 4.3 «Дорожной карты»). В то же время, несмотря на принятие масштабных планов по расширению использования водосберегающих технологий в республике только на 1,7 % орошаемых земель внедрено капельное орошение. Отсутствие эффективного механизма возмещения расходов за использование воды в сельском хозяйстве сдерживает широкое внедрение водосберегающих технологий [6].

Кроме сельского хозяйства, в республике активно развиваются промышленные и другие отрасли, что также потребляют водные ресурсы.

Прогнозируется, что общее годовое водопотребление данных отраслей возрастет с 2 млрд куб метров до 3,5 млрд куб метров к 2030 году или в 1,8 раза [4].

В самой водохозяйственной сфере также нарастают проблемы. Так растет износ объектов инфраструктуры и оборудования водохозяйственной сферы, от чего зависит качественную и своевременную доставку воды потребителям и ее очистка. Срок службы большинства объектов инфраструктуры водного хозяйства превышает 50-60 лет, а их техническое состояние ухудшается из года в год (77 % оросительной сети ассоциаций водопотребителей и фермерских хозяйств имеют земляное русло, 44 % сети требуют ремонта и восстановления, 10 % сети – реконструкции).

Стратегией развития Нового Узбекистана на 2022-2026 годы, утвержденной 28 января 2022 года, предусматривается реализация государственной программы по коренному реформированию системы управления водными ресурсами и экономии воды. Планируется сэкономить не менее 7 млрд куб. метров воды за счет эффективного использования водных ресурсов (Цель 31 Стратегии развития) [7].

Важное место в создании эффективной системы использования водных ресурсов имеют экономические инструменты, в частности – механизм налогообложения и налоговые стимулы, установленные Налоговым кодексом Республики Узбекистан [8]. В этих целях в республике применяется налог за пользование водными ресурсами. В 2019 году, по сравнению с 2018 годом, число плательщиков данного налога возросло в 16,3 раза, а в 2021 г. к 2019 году – в 2,8 раза. За период 2019-2021 годы объем поступлений по налогу за пользование водными ресурсами в Госбюджет возрос в 2,18 раза (с 0,2 % до 0,4 % средств Госбюджета) или ежегодно – примерно 0,1 % ВВП [9].

С 1 января 2022 года в республике общеустановленная ставка налога за пользование водными ресурсами составляет 240 сум за 1 куб. метр из поверхностных источников. При этом для предприятий промышленности установлены повышенные ставки данного налога – 520 сум, для мойки

автотранспортных средств – 2 190 сум, для производства безалкогольной и безалкогольной напитков – 27 700 сум.

В целях поддержки деятельности налогоплательщиков применяются различные налоговые льготы и освобождения. В 2021 году общая сумма налоговых льгот по данному налогу составила 457,1 млрд сумов, что составляет 66,83 % от всех поступлений по данному налогу в Госбюджет или 0,28 % от всех средств Госбюджета и 0,06 % от ВВП. Из них удельный вес льгот по налогу на воду, предоставленных по Налоговому кодексу, составил 6,02 %, по решениям Президента и Правительства – 94 %.

На наш взгляд, принятых мер недостаточно для обеспечения водосбережения. Необходимо внедрять системный подход к решению этой проблемы. Системный взгляд к созданию механизмов экономного использования водных ресурсов должен предусматривать межсекторный подход решения проблем.

В целях повышения эффективности использования водных ресурсов в сфере предпринимательства целесообразно принять следующие меры:

- ввести механизм стимулирования внедрения новых технологий посредством использования компенсационных вычетов. Сумму вычета следует увязать с разницей между допустимой нормой и фактически сэкономленным потреблением воды;
- отменить действующие освобождения от уплаты налога за пользование водными ресурсами и внедрить рыночные механизмы стимулирования эффективного потребления водных ресурсов;
- улучшить механизм субсидирования водного хозяйства, поэтапно переходя на использование полноценной цены (тарифа) за использование водных ресурсов;
- создать условия для улучшения учета расходования водных ресурсов, прозрачности и отчетности поступления средств по данному налогу;
- разработать специальный режим налогообложения водных ресурсов для сельского хозяйства. В настоящее время сельхозпроизводители оказались

наиболее уязвимым звеном в этой интеграционной системе.

Реализация вышеперечисленных мер позволит нацелить деятельность предпринимателей на экономное использование бесценного природного дара – водных ресурсов, сокращение потерь воды, расширение возможностей для финансирования водохозяйственной сферы, повышение уровня справедливости при пользовании водными ресурсами, расширение применения экономических стимулов в сфере водного хозяйства.

Список литературы:

1. *Абдухалимова З.* В Узбекистане идет стремительное опустынивание территории: причины, последствия и пути решения. URL: <https://kun.uz/ru/news/2022/07/30/v-uzbekistane-idet-stremitelnoye-opustynivaniye-territorii-prichiny-posledstviya-i-puti-resheniya> (дата обращения: 30.09.2022).
2. Использование воды в Узбекистане достигло критического уровня – ФАО. URL: <https://news.un.org/ru/story/2021/08/1408882> (дата обращения: 03.10.2022).
3. Возможности эффективного использования энергии и воды в муниципальных водохозяйственных системах. Альянс за сбережение энергии Офисом по энергетике, окружающей среде и технологиям при Бюро по вопросам экономического роста, сельского хозяйства и торговли Агентства США по международному развитию (USAID). URL: [https://www.ase.org/sites/ase.org/files/watergy\\_russian.pdf](https://www.ase.org/sites/ase.org/files/watergy_russian.pdf) (дата обращения: 03.10.2022).
4. Об утверждении Концепции развития водного хозяйства Республики Узбекистан на 2020 - 2030 годы: Указ Президента Республики Узбекистан от 10.07.2020 г. № УП-6024. URL: <https://lex.uz/ru/docs/4892946> (дата обращения: 30.09.2022).
5. Произведенная продукция растениеводства в республике. URL: <https://stat.uz/ru/press-tsentr/novosti-goskomstata/19675-290322-qish1-2> (дата обращения: 30.09.2022).
6. Стратегия развития сельского хозяйства Республики Узбекистан на 2020-2030 годы. URL: <https://lex.uz/ru/docs/4567337> (дата обращения: 03.10.2022).
7. О Стратегии развития нового Узбекистана на 2022-2026 годы: Указ Президента Республики Узбекистан от 28.01.2022 г. № УП-60. URL: <https://lex.uz/docs/5841077> (дата обращения: 30.09.2022).
8. Налоговый кодекс Республики Узбекистан (новая редакция). URL: <https://lex.uz/docs/4674893> (дата обращения: 30.09.2022).
9. Данные Минфина и ГНК Республики Узбекистан. URL: [www.mf.uz](http://www.mf.uz); [www.soliq.uz](http://www.soliq.uz) (дата обращения: 30.09.2022).

Енина Е.С.

канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента Института отраслевой экономики и управления ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»

## ОСОБЕННОСТИ РЫНКА МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Аннотация.** В статье раскрывается суть современного маркетинга в рамках ценностного подхода, уточняется определение воспринимаемой потребительской ценности и роль маркетинговых технологий в осуществлении эффективной маркетинговой деятельности. На основе данных РАЭК проанализирован российский рынок маркетинговых технологий (мартех), не имеющих существенных региональных различий, описаны основные тенденции его развития, сделан упор на ограничения рынка, вызванных агрессией по отношению к России стран-членов НАТО. Кроме того, даны рекомендации для отечественных предприятий по повышению качества взаимодействия с целевой аудиторией в сложившихся условиях.

**Ключевые слова:** российский рынок маркетинговых технологий, воспринимаемая потребительская ценность, омниканальность, искусственный интеллект, персонализация.

**Abstract.** The essence of modern marketing within the framework of the value approach is in this paper. Author clarifies the definition of perceived consumer value and the role of marketing technologies in the implementation of effective marketing activities. The results of analysis of the Russian market of marketing technologies (martech) based on the RAEC data are there. The main trends of martech market are described. The market restrictions caused by aggression against Russia by NATO members are considered.

**Key words:** Russian market of marketing technologies, customer perceived value, omnichannel, artificial intelligence, personalization.

**Введение.** Суть современного маркетинга сводится к созданию ценности товаров и услуг и качественному её донесению до целевой аудитории.

Под ценностью следует понимать оценку потребителем степени удовлетворения его потребностей конкретным рыночным предложением [1]. Поэтому в данном контексте речь идёт о воспринимаемой потребителем ценности как разнице между воспринимаемыми выгодами от товаров и услуг и воспринимаемыми затратами на их приобретение.

При формировании ценностного предложения предприятиям важно учитывать воспринимаемые потребителем совокупные выгоды на физическом, логическом и эмоциональном уровнях (рис. 1).

Совокупные воспринимаемые потребителем выгоды лежат в основе отстройки от конкурентов – одного из основных факторов конкурентоспособности продукции современных предприятий на рынке, а

также являются базой для развития долгосрочных доверительных отношений, способствующих формированию потребительской лояльности и устойчивого спроса на товары и услуги. Поэтому создаваемая маркетологами ценность рыночного предложения должна характеризоваться полнотой и скоростью решения проблем потребителя.



Рисунок 1 – Уровни восприятия потребителем ценности товаров и услуг [2]

Однако для эффективного маркетинга сформированная ценность товаров и услуг является необходимым, но не достаточным условием. Ценность должна быть донесена до потребителя. Качество такого донесения напрямую зависит от используемых маркетинговых технологий, которые за последнее время претерпели существенные изменения. Маркетинговые интернет-технологии, применяемые в России, аналогичны мировым, чем и объясняется отсутствие существенных региональных различий.

**Целью исследования** является проанализировать российский рынок маркетинговых технологий и описать основные тенденции его развития в 2022 году, а также выявить основные проблемы рынка мартеха в России.

Основным мировым и российским трендом в бизнесе на сегодняшний день является смещение деятельности большинства компаний в сторону онлайн. Причиной такого тренда является глобальная цифровизация, находящаяся на таком этапе своего развития, когда для большей части населения Земли гаджеты превратились из роскоши в необходимость. Согласно данным ежегодного отчёта по глобальному исследованию состояния диджитал-

сферы количество интернет-пользователей на январь 2022 года составило 62,5 % от численности населения мира, что соответствует росту на 4 % (на 192 млн человек) по сравнению с 2021 годом и росту более чем в 2 раза количества вовлеченных в Интернет за последние 10 лет [3].

Соответственно описанному тренду происходит и трансформация маркетинговых технологий в цифровую сторону. Повсеместным переходом маркетинга в Интернет-пространство обусловлены современные особенности маркетинговых технологий. Согласно данным Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК) рынок маркетинговых технологий в России сильно фрагментирован, а совокупный объём вложений в него составил в 2022 году 18,8 млрд рублей [4]. Структура рынка мартеха в РФ представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Рынок мартеха в России на 2022 г. [4]

Анализ информации по рынку мартеха позволяет говорить о наличии четырёх наиболее значимых сегментов:

1) система управление контентом – всё, что связано с созданием лэндингов и многостраничных сайтов;

2) система управления взаимоотношениями с клиентами – всё, что касается автоматизации взаимодействия с потребителями;



3) платформа клиентских данных, омниканальные инструменты – всё, что обеспечивают адресное, персонализированное взаимодействие с клиентами на основе объединения данных из всех онлайн и офлайн-каналов;

4) текстовые и голосовые чат-боты – всё, что касается автоматической системы общения с клиентами.

Основными тенденциями развития рынка маркетинговых технологий в 2022 году являются:

- автоматизация и роботизация;
- персонализация;
- омниканальность.

Автоматизация и роботизация рынка мартеха выражается в увеличении спроса на решения с использованием искусственного интеллекта.

Персонализация связана с востребованностью среди клиентов адресности коммуникаций, учёта личных данных при взаимодействии с компаниями и брендами на рынке.

Омниканальность – это использование в маркетинге инструментов, позволяющих интегрировать клиентский путь из разрозненных каналов коммуникаций (онлайн и оффлайн) в единую систему, способную увеличить продажи и обеспечить бизнес полной объединенной информацией о клиенте.

**Выводы.** Российский рынок мартеха в 2022 году столкнулся со снижением количества инструментов интернет-маркетинга, допустимых к использованию отечественными предприятиями ввиду агрессивной по отношению к нашей стране политике стран-членов НАТО.

Лишившись возможности полноценного использования части иностранных SMM-каналов и интернет-маркетинговых инструментов, российские предприятия были вынуждены переключиться на отечественные аналоги, включившись в процесс импортозамещения.

Таким образом, в сложившихся в России цифровых условиях ведения бизнеса, когда количество рекламных инструментов сократилось, стоимость применения оставшихся инструментов возросла, большие бюджеты на

продвижение у большинства компаний отсутствуют, наиболее рациональным и грамотным с маркетинговых позиций решением будет повышения качества взаимодействия с аудиторией. Этого можно добиться за счёт связывания в единое целое, интеграции разрозненных данных о клиенте и разработке различных омниканальных сценариев взаимодействия с ними.

Список литературы:

1. *Комиссарова Т.* Как формировать ценность на рынке. Препринт НИУ ВШЭ. URL: <https://marketing.hse.ru/data/2012/12/10/1300611785/Как%20формировать%20ценность.pdf?ysclid=191uftrlb5476288643> (дата обращения: 23.10.2022).
2. *Сарычева С.* Воспринимаемая ценность: 6 приёмов, которые помогут нарастить важность продукта для потребителя // Интернет-портал New Retail. URL: [https://new-retail.ru/marketing/vosprinimaemaya\\_tsennost\\_6\\_priyemov\\_kotorye\\_pomogut\\_narastit\\_vazhnost\\_produkta\\_dlya\\_potrebatelya6392/?ysclid=191v1iwtfj903152704](https://new-retail.ru/marketing/vosprinimaemaya_tsennost_6_priyemov_kotorye_pomogut_narastit_vazhnost_produkta_dlya_potrebatelya6392/?ysclid=191v1iwtfj903152704) (дата обращения: 23.10.2022).
3. Digital 2022 Global Overview Report. URL: <https://wearesocial.com/uk/blog/2022/01/digital-2022-another-year-of-bumper-growth-2/> (дата обращения: 23.10.2022).
4. Маркетинговые технологии 2022: как развивать бизнес сегодня. Материалы онлайн конференции. МТС Маркетолог. URL: <https://marketolog.mts.ru/blog/marketingovie-tehnologii-2022-kak-razvivat-biznes-segodnya> (дата обращения: 23.10.2022).

Заложнев А.Ю.<sup>1</sup>, Чистов Д.В.<sup>2</sup>

1 – д-р техн. наук, профессор, главный научный сотрудник ФГБУН «Институт проблем управления им. В.А.Трапезникова» РАН, 2 – д-р экон. наук, профессор, профессор ФГОБУ ВО «Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации»

## **DETERMINING THE REGIONAL DISTRIBUTOR'S PURCHASE VOLUME BASED ON AGENTS' UPCOMING SALES ASSESSMENT**

**Аннотация.** Доклад посвящен определению объема закупок товаров региональным дистрибьютором крупного производителя на основе оценки предстоящих продаж внутренними агентами – сотрудниками дистрибьютора.

**Ключевые слова:** региональный дистрибьютор, производитель, покупатель, внутренний агент, объем закупок, оценка продаж

**Abstract.** The report is devoted to the determining of the goods purchase volume by a large manufacturer's regional distributor based on employees-internal agents' upcoming sales assessment.

**Key words:** regional distributor, manufacturer, buyer, internal agent, purchase volume, sales assessment.

**Introduction.** The report considers an economic structure consisting of three types of agents: a manufacturer, a wholesale buyer–regional distributor, and other buyers who have the opportunity to buy goods only from a distributor. The system trades goods of a single type.

**Purpose of research.** The research purpose is the determining of the goods purchase volume by a large manufacturer's regional distributor based on employees-internal agents' upcoming sales assessment.

**Model description.** Within the framework of the central agent of the structure (the distributor), the interests of two groups of employees (internal agents) collide. These two groups are purchasing and sales managers and finance department employees. The first group seeks to increase the purchase volume based on the desire to have a sufficient number of goods in stock and other considerations, in particular due to the possible increase in the wholesale prices of the manufacturer. The second internal agents' group seeks to reduce this volume, based on the understanding that the liquidity of the distributor's assets will decrease if the purchased goods will have not be sold in the period for which it is intended to be sold.

The report researches two models of decision-making about the purchase volume by a regional distributor from a manufacturer, depending on the estimates of

the upcoming retail sales, which have been made by various groups of agents involved in decision-making.

The decision-making problem in this case actually comes down to finding the equilibrium position of a cooperative multi-agent game. The considered game setting corresponds to the setting of the problem presented in [1] and [2].

**Conclusion.** The result of our study is the following. Based on the given prices, the known volume of good sales in the reporting period, and the agents' assessments of upcoming good sales, the estimate of the good purchase volume was obtained, for that the maximum of the regional distributor's profit in the planning period is achieved.

Список литературы:

1. *Заложнев А.Ю., Чистов Д.В.* Модели за взимане на решения относно обема и цената при покупките в търговията на едро (на българск. език) // Бизнес управление. 2022. том XXXII. № 2. С. 65-76.

2. *Zalozhnev A.Yu., Chistov D.V.* Models for making decisions on the volume and price of purchases in wholesale trade // Business Management. 2022. V. 2022. Issue 2. P. 59-70.

Золотова Л.В.<sup>1</sup>, Портнова Л.В.<sup>2</sup>

1 – канд. экон. наук, доцент, директор Оренбургского филиала Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, 2 – канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры финансов и менеджмента Оренбургского филиала Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

## АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ИНДИКАТОРОВ РЫНКА ТРУДА РЕГИОНА

**Аннотация.** Современные вызовы диктуют необходимость изменений во всех сферах, не исключение составляет и рынок труда, который мгновенно реагирует на влияние разного рода факторов. В статье определены тенденции в динамике основных индикаторов рынка труда Оренбургской области, построены уравнения трендов, и на их основе осуществлен прогноз изучаемых показателей.

**Ключевые слова:** Оренбургская область, рабочая сила, занятость, безработица, динамика, тенденция, прогноз.

**Abstract.** Modern challenges dictate the need for changes in all areas, and the labor market is no exception, which instantly reacts to the influence of various factors. The article identifies trends in the dynamics of the main indicators of the labor market of the Orenburg region, constructed trend equations, and on their basis a forecast of the studied indicators was made.

**Key words:** Orenburg region, labor force, employment, unemployment, dynamics, trend, forecast.

**Введение.** Актуальность данной статьи определяется тем, в последнее десятилетие рынки труда регионов России находятся в состоянии турбулентности вследствие изменяющихся экономических условий. Рынок труда не только отдельного субъекта, но всей страны в целом, всегда остро реагирует на изменения, происходящие в сфере экономики [1, с. 531].

**Целью** настоящей статьи является анализ тенденций, складывающихся на региональном рынке труда, и прогнозирование его основных показателей на среднесрочную перспективу.

Вопросы, раскрытые в динамическом аспекте через призму современной экономической ситуации в стране, обусловленной переходом к цифровизации и влиянием пандемии Covid-19, определяют научную новизну.

Объектом исследования в статье выступает рынок труда Оренбургской области, предметом – индикаторы, характеризующие состояние и развитие регионального рынка труда. В качестве основных показателей в статье рассматриваются: численность рабочей силы, занятых, безработных.

Анализ данных рисунка 1 позволяет сделать выводы о том, что в

динамике показателей регионального рынка труда наблюдаются отрицательные тенденции, что согласуется с общероссийскими демографическими нисходящими трендами – депопуляцией населения и снижением его численности в трудоспособном возрасте.

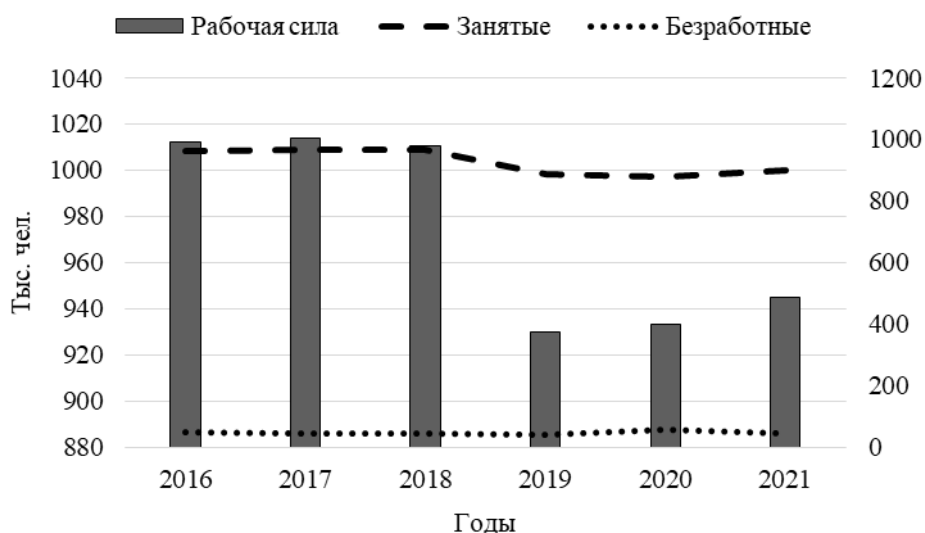


Рисунок 1 – Динамика показателей регионального рынка труда [2]

Так, численность рабочей силы Оренбуржья в среднем за 2016-2021 гг. ежегодно снижалась на 134 тыс. чел. или на 1,4 %; число занятых снижалось в среднем на 12,3 тыс. чел. или на 1,3 % из года в год; число лиц без работы или иного доходного занятия снижалось на 1,1 тыс. чел., или на 2,3 % (табл. 1).

Таблица 1 – Средние величины в динамике основных индикаторов рынка труда Оренбургской области

Показатели	Среднее абсолютное снижение, тыс. чел.	Средний коэффициент снижения	Средний темп снижения, %
Рабочая сила, в т. ч.:	-13,4	0,986	-1,4
занятые	-12,3	0,987	-1,3
безработные	-1,1	0,977	-2,3

С целью определения тенденций в динамике основных индикаторов рынка труда Оренбуржья с помощью функций MS Excel построены уравнения трендов [3, с. 45] (табл. 2).

Таблица 2 – Тренды в динамике показателей рынка труда Оренбургской области

Показатели	Уравнение тренда	R <sup>2</sup>
Рабочая сила	$Y(t)=1,37t^2-28,4t+1052,8$	0,7092
Занятые	$Y(t)=0,88t^2-24,8t+1001,0$	0,6850
Безработные	$Y(t)=0,49t^2-3,5t+51,8$	0,7020

Интерпретация параметров полученных трендов такова:

1) расчётное значение численности рабочей силы в Оренбуржье при  $t=0$  составило 1052,8 тыс. чел.; в среднем за исследуемый период численность рабочей силы снижалась ежегодно на 28,4 тыс. чел. с абсолютным ускорением 2,74 тыс. чел. в год;

2) расчётное значение числа занятых в экономике области при  $t=0$  составило 1001 тыс. чел.; в среднем за исследуемый период число занятых в Оренбуржье снижалась ежегодно на 24,8 тыс. чел. с абсолютным ускорением 1,76 тыс. чел. в год;

3) расчётное значение числа безработных в Оренбургской области при  $t=0$  составило 51,8 тыс. чел.; в среднем за исследуемый период численность безработных снижалась ежегодно на 3,5 тыс. чел. с абсолютным ускорением 0,98 тыс. чел. в год.

Считая, что параметры полиномиальных трендов значимы [4, с. 71], определены прогнозные значения исследуемых показателей (табл. 3).

Таблица 3 – Прогнозные значения основных индикаторов рынка труда Оренбургской области, тыс. чел.

Годы	Нижняя доверительная граница прогноза	Прогноз	Верхняя доверительная граница прогноза
Занятых в экономике области			
2022	779,5	870,5	961,5
2023	746,6	858,9	971,3
2024	715,1	849,1	983,1
Численность безработных			
2022	32,5	51,3	70,1
2023	32,2	55,2	78,1
2024	32,6	60,0	87,4

Продолжение таблицы 3

Годы	Нижняя доверительная граница прогноза	Прогноз	Верхняя доверительная граница прогноза
Численность рабочей силы			
2022	834,6	921,1	1007,7
2023	806,3	913,3	1020,2
2024	780,9	908,2	1035,5

По результатам прогнозирования (табл. 3) с вероятностью 95 % можно утверждать, что в динамике как численности рабочей силы, так и численности занятых в экономике Оренбуржья в перспективе будут преобладать нисходящие тренды. Число безработных в Оренбургской области в период с 2022 г. по 2024 г. будет иметь тенденцию к росту.

Прогнозируемая доля занятых в экономике области в общей численности рабочей силы в 2022 г. будет находиться в интервале от 93,4 % до 95,4 %; в 2023 г. – в интервале от 92,6 % до 95,2 %; в 2024 г. – в интервале от 91,6 % до 94,9 % (табл. 4).

Таблица 4 – Прогнозные значения основных индикаторов рынка труда Оренбургской области, %

Годы	Нижняя доверительная граница прогноза	Прогноз	Верхняя доверительная граница прогноза
Уровень занятости населения в экономике области			
2022	93,4	94,5	95,4
2023	92,6	94,0	95,2
2024	91,6	93,5	94,9
Уровень безработицы			
2022	3,9	5,6	7,0
2023	4,0	6,0	7,7
2024	4,2	6,6	8,4

Прогнозируемая доля безработных в общей численности рабочей силы в 2022 г. будет находиться в интервале от 3,9 % до 7,0 %; в 2023 г. – в интервале от 4,0 % до 7,7 %; в 2024 г. – в интервале от 4,2 % до 8,4 % (табл. 4).

**Выводы.** В заключении стоит отметить, что пандемия и другие вызовы современности отрицательно сказались на всех сферах экономики, однако



ситуация на рынке труда России, несмотря на то, что оказался одним из наиболее пострадавших, постепенно стабилизируется. Снижение уровня турбулентности, в которой находится российский рынок труда в настоящее время, во многом стало возможным, благодаря своевременно принятым мерам поддержки со стороны государства.

Список литературы:

1. *Коробейникова Е.В., Жирнова Т.В.* Основные направления регулирования занятости населения на региональном рынке труда (на примере Самарской области) // Экономика и предпринимательство. 2022. № 4 (141). С. 531-536.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 21.10.2022).
3. *Золотова Л.В., Портнова Л.В.* Тенденции развития рынка труда Оренбургской области // Сфера услуг: инновации и качество. 2021. № 54. С. 37-46.
4. Методы моделирования и прогнозирования экономики: учебное пособие / Л.В. Золотова, Е.В. Лаптева, Л.В. Портнова. Оренбург: ООО «ИПК Университет», 2017. 215 с.

Ковтуненко А.А.<sup>1</sup>, Скоробогатова В.В.<sup>2</sup>

1 – магистрант 2 -го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2 – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УКРЕПЛЕНИЮ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация.** В статье рассмотрены виды угроз кадровой безопасности, возникающих на предприятиях. Представлены рекомендации по устранению и нивелированию последствий потенциальных угроз экономической безопасности в части ее кадровой составляющей.

**Ключевые слова:** кадровая безопасность, экономическая безопасность, угроза, кадровая политика, персонал.

**Abstract.** The article considers the types of threats to personnel security that arise at enterprises. Recommendations for eliminating and leveling the consequences of potential threats to economic security in terms of its personnel component are presented.

**Key words:** personnel security, economic security, threat, personnel policy, personnel.

**Введение.** Обеспечение высокого уровня экономической безопасности играет ключевую роль в формировании положительного имиджа субъекта хозяйствования и оказывает непосредственное влияние на эффективность его функционирования. Одним из направлений экономической безопасности выступает ее кадровая составляющая, представляющая собой состояние защищенности интересов предприятия (организации) в области развития и совершенствования человеческого капитала, предусматривающая обеспечение эффективной системы управления человеческими ресурсами и способствующая минимизации рисков хозяйствующего субъекта, связанных с кадровой составляющей.

**Цель исследования** – раскрыть сущность угроз кадровой безопасности предприятия и предложить рекомендации по ее укреплению.

Для обеспечения должного уровня экономической безопасности в части ее кадровой составляющей целесообразно выявить наиболее актуальные угрозы, характерные для предприятий различных отраслей и предложить ряд мероприятий, внедрение которых позволит нивелировать действия обозначенных рисков [3].

С большей вероятностью можно утверждать, что одной из угроз может

выступать недобросовестность сотрудников. Достаточно часто возникают ситуации, связанные с хищением имущества предприятия. Данные инциденты могут нанести значительный вред предприятию, что обуславливает необходимость контроля действия сотрудников для защиты субъекта хозяйствования от краж и нанесения имущественного ущерба со стороны персонала. Для нейтрализации данной угрозы следует проводить тщательный отбор персонала еще на стадии трудоустройства, обращая внимание на характеристику соискателя с предыдущих мест работы. Одним из направлений может быть применение испытательного срока по отношению к потенциальному работнику. Кроме того, целесообразно внедрить систему учета и контроля материальных средств и установить систему наказаний за кражу с применением мер дисциплинарной и финансовой ответственности [1].

Одним из направлений повышения уровня экономической безопасности в части ее кадровой составляющей должно быть разработка и внедрение адаптированных должностных инструкций в отношении лиц, осуществляющих контроль за деятельностью персонала организации и надзор за их исполнением.

На предприятиях существует угроза, связанная с потерей высококвалифицированного персонала, в связи с этим необходимо принимать меры, направленные на устранение этой угрозы. В качестве предложений можно выделить:

- проведение кадровой политики, направленной на поддержание заинтересованности работников трудиться на конкретном предприятии, т.е. топ-менеджеры предприятия должны стремиться к обеспечению условий для развития «человеческого капитала организации» и предоставлять работникам возможность развития их профессиональных способностей и последующего продвижения по карьерной лестнице на основании достигнутых результатов в рамках деятельности на конкретном предприятии;

- отдел кадров (либо существующая на предприятии служба управления персоналом) должен нести общую ответственность за обеспечение безопасности высококвалифицированных и наиболее ценных сотрудников

предприятия в контексте переманивая конкурентам, то есть чтобы предотвратить потерю кадров необходимо внедрять в практику персонального менеджмента технологии и прикладные механизмы, которые будут направлены на минимизацию перечня возможных причин увольнения по инициативе самого работника;

– в случае возникновения реальных угроз переманивания ценных сотрудников со стороны конкурирующих организаций должны быть приняты соответствующие меры службой безопасности предприятия совместно с вышестоящими лицами для сохранения и дальнейшей трудовой деятельности сотрудника на предприятии.

В качестве угрозы кадровой безопасности предприятия можно выделить также угрозу склонения сотрудников к ненадлежащему поведению по отношению к работодателю. Чтобы не допустить подобной ситуации необходимо, как уже отмечалось, осуществлять тщательный отбор кандидатов и уже на стадии изучения анкет и автобиографических данных, выявлять лиц, личные качества которых свидетельствуют о том, что они подвержены вербовке, шантажу и т.д. После приема на работу достойных кандидатов целесообразно периодически проводить беседы и обучение сотрудников правилам поведения в случае попыток их шантажа, вербовки и других противоправных действий в адрес сотрудника. Службе безопасности совместно с кадровой службой необходимо осуществлять контроль за поведением сотрудников, занимающих наиболее важные должности с позиции рассматриваемой угрозы, то есть в случае изменения поведения, привычек, психологического состояния и других характеристик сотрудника необходимо более серьезно отнестись к вопросу обеспечения безопасности как самого сотрудника, так и кадровой безопасности предприятия в целом посредством проведения специальных служебных проверок.

В качестве угрозы кадровой безопасности можно выделить разглашение конфиденциальной информации сотрудниками предприятия [2]. В данном случае руководству и службе безопасности необходимо проводить

организационные и контрольно-правовые мероприятия, предусматривающие осуществление контроля за выполнением требований соответствующих инструкций, приказов, распоряжений и прочих нормативных документов, а также проводить профилактические мероприятия, способствующие мотивации поведения сотрудников на безусловное выполнение требований режима предприятия, правил поведения и формирование соответствующего морально-нравственного состояния в коллективе. Кроме того, защиту информации следует обеспечивать с использованием инженерно-технических мероприятий, таких как ограничение прав доступа к электронным носителям, кодирование информации, установление видеонаблюдения и т.д.

**Выводы.** Таким образом, обобщая приведенные выше направления по обеспечению кадровой безопасности на предприятиях необходимо отметить, что для организации эффективного функционирования субъектов хозяйствования, в том числе путем обеспечения их экономической безопасности в части ее кадровой составляющей, целесообразно прогнозировать возможные рискованные ситуации и в зависимости от их сложности применять соответствующие направления по устранению или нивелированию негативных последствий.

#### Список литературы:

1. *Козивкин В.В.* Экономическая безопасность промышленного предприятия // Бизнес, менеджмент и право. 2016. URL: [http://www.bmpravo.ru/show\\_stat.php?stat=297](http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=297) (дата обращения: 20.10.2022).
2. *Кузнецова Н.В.* Угрозы кадровой безопасности организации // Известия БГУ. 2014. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ugrozy-kadrovoy-bezopasnosti-organizatsii> (дата обращения: 20.10.2022).
3. *Сафонов П.А.* Кадровая безопасность в системе конкурентных преимуществ и недостатков современной организации // Молодой ученый. 2017. № 13 (147). С. 364-367. URL: <https://moluch.ru/archive/147/41288/> (дата обращения: 20.10.2022).

Кондрашихин А.Б.

профессор кафедры экономики и менеджмента, д-р экон. наук, канд. техн. наук, профессор,  
магистр теологии Институт экономики и права (филиал) ОУП ВО  
«Академия труда и социальных отношений» в г. Севастополе

## СЛУЖБА КРОВИ СЕВАСТОПОЛЯ: ИСТОРИЯ ОТРАСЛИ, ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

**Аннотация.** Проанализированы особенности формирования системы службы крови в системе здравоохранения города в послевоенный период. Отражена роль человеческого фактора в решении задач гематологии и трансфузиологии, бюджетной поддержки для развития производительных сил региона и совершенствования кадрового потенциала.

**Ключевые слова:** гематология, производительные силы, человеческий капитал, Севастополь.

**Abstract.** The features of the formation of the blood service system in the health care system of the city in the post-war period are analyzed. The role of the human factor in solving the problems of hematology and transfusiology, budget support for the development of the productive forces of the region and the improvement of human resources is reflected.

**Key words:** hematology, productive forces, human capital, Sevastopol.

**Введение.** Задачи совершенствования региональных хозяйственных комплексов в структуре производительных сил (ПС) для условий интеграционных процессов и новейших геополитических вызовов предполагают укрепление социальной сферы и ожидания позитивного тренда демографических показателей [4, с.112-115; 8, с.97-105]. Это, в первую очередь, зависит от состояния системы здравоохранения, её отраслей и подразделений, локализованных в населённых пунктах [3]. Программы отраслевого регионального развития создают условия для насыщения учреждений здравоохранения необходимым оборудованием [2, с. 180-182; 6, с. 17-24; 17] и финансами [15, с. 43-49], подготовки кадров [7, с. 300; 10], повышения инновационно-технологических показателей медицинского обслуживания [9], что является весьма важным для города-героя Севастополя.

**Цель исследования** – рассмотреть этапы формирования и подготовки кадров для задач гематологии и трансфузиологии города-героя Севастополя.

Устойчивость конструкции ПС традиционно опирается на развитую сеть медицинской помощи (первичную, специализированную, скорую, паллиативную), в каждой из которых присутствуют компоненты гематологии и

трансфузиологии. Это направление медицины сегодня представляет особый сегмент, развивается на основе государственных программ, научных исследований, опыта предшествующих поколений гематологов [11, с.86-89]. Так, Советский энциклопедический словарь 1980 г. содержит лишь формулировку «гематология», а категорию «переливание крови» раскрывает как «лечебный метод введения крови или её компонентов ... при больших кровопотерях, заболеваниях крови и других болезнях» [12, с. 997], с дифференциацией на прямое или непрямое.

Служба крови (СК) в современном восприятии – это объединённый комплекс медицинских учреждений, их структурных подразделений и специализированных медицинских, научных, технических, вспомогательных работников с основным видом деятельности в сфере заготовки, переработки, хранения и обеспечения безопасности донорской крови, её компонентов и операций трансфузиологии; важнейшая отрасль здравоохранения. В основе её устойчивого функционирования – навыки, профессионализм, знания, опыт и нравственная позиция людей – тружеников медицинских учреждений и доноров крови, в совокупности формирующие человеческий капитал этой сферы человеческой деятельности.

Благодаря ежедневному труду работников СК современные гематология и трансфузиология получают дальнейшее развитие. Например, в Российской Федерации (РФ) они отражены (русскоязычный сегмент поискового запроса): своей специализацией в отраслях медицинских наук (шифр 14.01.21 – Гематология и переливание крови, присвоен решением Высшей аттестационной комиссии (ВАК) с соответствующим Паспортом специальности); профильными научными изданиями «Гематология и трансфузиология» (Москва, индексация ВАК РФ, Scopus, Российский индекс научного цитирования), Гематология и трансфузиология Казахстана (2005 год). Для Севастополя в его геополитической локации задачи гематологии, переливания крови и совершенствование человеческого капитала для этой отрасли здравоохранения имеют особое значение.

СК города-героя Севастополя (Станция переливания крови – СПК с 1965 г., Центр крови – после 2014 г.) как обособленный вид врачебной деятельности и медицинской помощи создавалась в начале 50-х годов XX века для решения гематологических задач и осуществления операций переливания крови жителям города (около 150 тыс. проживающих на тот момент), а также служащим Черноморского флота СССР. Её первоначальный штат не превышал четырёх человек и вскоре получил наименование Пункта переливания крови (ППК). Первым руководителем и организатором СК была Жупаненко Анастасия Григорьевна – удивительный человек, врач-гематолог 1-й категории, отличник здравоохранения СССР, почётный донор СССР, участник XII Международного конгресса по переливанию крови (1969 г., г. Москва) [14].

С нею трудились врач Казакова Валентина Петровна (приготовление препаратов крови, сушка плазм) медицинская сестра Филатова Антонина Петровна (забор крови от доноров, хранение, экспедиция). Одной из первых организаторов трансфузиологии Севастополя стала врач Антонина Александровна Богданова [16], заведующая сывороточной лабораторией (приготовление гемо- и антирезусных сывороток, индивидуальный подбор крови для онко- и гематологических больных).

Изначально по решению городского отдела здравоохранения ППК разместили в хирургическом отделении первой городской больницы (сентябрь 1952 г.), выделив для этого два кабинета, чуть позже – на втором этаже больничной кухни, где выполнялся весь технологический процесс, включая забор крови в операционной. Позднее под задачи гематологии и трансфузиологии передали двухэтажное здание во дворе лечебного учреждения, ранее функционировавшее как гинекологическое отделение (до этого – психоневрологическое), а СПК получила I категорию аттестации по квалификации сотрудников, объёму работ, технической оснащённости [14]. Объём заготовки крови и производства её препаратов резко увеличился после появления в учреждении «фабрики» – первого автоматизированного оборудования для приготовления сывороток, альбумина, фибриногена,



гаммаглобулина.

Успешность решения задач донорства, заготовки, хранения и переливания крови (гемотрансфузии) в городе зависела не только от оборудования и расходных материалов, но, в первую очередь, определялась качеством человеческих ресурсов – образовательным потенциалом, слаженностью работы медицинских кадров, привлечённых в эту деятельность из разных учреждений, активностью донорства, успешностью применения гематологических методик в лечении и спасении жизней. В эпоху развитого социализма [13, с. 96] организационную структуру СПК при городской больнице №1 составляли: 1) Регистратура; 2) Главный врач; 3) Секретарь; 4) Зав. донорским отделом; 5) Главная медсестра; 6) Клиническая лаборатория; 7) Лаборатория фракционирования белков; 8) Отдел заготовки крови; 9) Отдел заготовки сухих препаратов; 10) Экспедиция; 11) Выездная бригада.

«Успешная работа службы крови непосредственно связана с донорством. Социальный и экономический кризисы в стране негативно отразились на деятельности здравоохранения и донороспособности населения. Недостаточность финансирования, падение социального уровня населения привели к значительному снижению донорских кадров на СПК нашего города. В настоящее время главный резерв для пополнения рядов доноров – это доноры-родственники, друзья и знакомые больных. Поэтому агитационная работа по пропаганде донорства ведется в настоящее время среди родственников больных, их друзей и знакомых на СПК и в стационарах в форме коллективных и индивидуальных бесед» [5, с. 20].

Наблюдалась высокая активность доноров: выездные дни по забору донорской крови выполнялись по месту пребывания людей – на производственных предприятиях, в совхозах пригородной зоны, вузах. Донорам обеспечивался бесплатный чай и завтрак, предоставлялись выходные дни, иные льготы; присваивались звания «Почётный донор СССР» (позже – «Заслуженный донор Украины»; «Почётный донор России»). Взаимодействие с донорами учитывалось особым образом, сотрудники СПК проводили

агитационно-разъяснительную работу, привлекая в ряды доноров новых членов и формируя важнейшую часть человеческого капитала СК. В помещении СПК располагалась Доска почёта «Наши доноры».

Наряду с вопросами медицинской помощи, накопление крови и её компонентов позволяли вести подготовку кадров и совершенствование профессиональных навыков медиков – работников СПК, лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ). Практикующие врачи города, в первую очередь, хирурги, гинекологи, посещали ежемесячные занятия на базе первой горбольницы. Врачи и лаборанты СПК привлекались к учебному процессу в медицинском училище имени Жени Дерюгиной, лекциям и иным разъяснительным мероприятиям в трудовых коллективах, что также требовало высокого профессионализма в публичном режиме выполнения трудовых функций. Организовывались лекции и практические занятия на постоянно действующих курсах при Управлении охраны здоровья города для средних медицинских работников, в ЛПУ. Руководителями СПК советского периода были Вдовиченко Григорий Павлович (полковник, военный врач из Военно-морского госпиталя Черноморского флота), Никоненко Раиса Титовна. Традиции донорства продолжают в Севастополе и поныне [1].

Функционировала система повышения квалификации и переподготовки кадров. Курсы организовывались в передовых гематологических центрах Советского Союза (Москва, Ленинград, Минск, Киев, Львов, Ужгород, Баку и другие), «подолгу, (до полугода) в отрыве от дома и семьи» [14]. Хорошей школой обучения и повышения квалификации работников СК наряду с курсами специализации и усовершенствования были городские врачебные общества, постоянно действующие на базе СПК и её лабораторий, ежегодно проводимые городские конференции по СК; тематические семинары по специальности для врачей и средних медработников, основное требование которых – обязательное посещение и периодически персональное выступление сотрудника СПК с подготовкой доклада (см. рис. 1).



Рисунок 1 – Клиническая лаборатория. Период перестройки

Источник: фото из домашнего архива Кондрашихиной Капитолины Ивановны

Совершенствованию кадровой подготовки, профессионализма, человеческого капитала в отрасли здравоохранения способствовали систематические (согласно годовому тематическому плану) учебные занятия со средним медперсоналом по специальности «гематология», «трансфузиология», где освещались современные тренды, методики безопасности при обращении с материалами и компонентами крови, показатели крови. Например, Клиническая лаборатория в период 1980-х – 2010-х гг. выступала одним из методических центров городского здравоохранения, занимаясь индивидуальным обучением врачей и медсестер ЛПУ методам изосерологических исследований крови и пробам, проводимым перед переливанием трансфузионных сред [5].

Врачи принимали самое активное участие в работе научного общества Гематологов и трансфузиологов, выступая с докладами на актуальные темы. За добросовестный и многолетний труд работники СПК удостоивались почётных званий и наград (грамоты, благодарности, медали), материального поощрения.

Сегодня СК Севастополя – это современная медицинская организация, работающая с донорами крови в форме Государственного бюджетного учреждения здравоохранения «Центр крови», отвечающая требованиям качества обслуживания и безопасности пациентов, включая пункты и подразделения в иных медучреждениях города, составная часть федеральной СК. Работа Центра крови базируется на качествах человеческого капитала – знаниях, умениях, навыках, специализациях штатных сотрудников и доноров крови, работников медицинских учреждений – контрагентов, получающих и использующих продукцию и препараты крови в своей деятельности. Базируясь на положениях Государственной программы развития добровольного донорства (<https://yadonor.ru>), в Центре крови сформирован штат из нескольких десятков человек, имеются производственные площади в различных районах города, укомплектованные новейшим оборудованием, а персонал использует в работе самые современные методики обращения с донорской кровью и её компонентами. В открытом (публичном) коммуникационном пространстве Центр крови поддерживает свою группу (социальная сеть и мессенджер VK [https://vk.com/centr\\_krovi](https://vk.com/centr_krovi)).

**Выводы.** Сформированный десятилетиями работы на благо города и флота человеческий потенциал СК нацелен на решение актуальных задач обеспечения медицинских учреждений компонентами крови, развития донорства крови, снижения заболеваемости и улучшения демографических показателей, рост качества жизни севастопольцев. Целесообразным видится дальнейший историко-экономический анализ этапов формирования здравоохранения Севастополя, его отраслей и учреждений, биографий и личных трудовых вкладов основоположников и активных участников.

Автор выражает благодарность Антонине Александровне Богдановой за помощь в реконструкции отдельных исторических фрагментов формирования службы крови Севастополя, Мирошкиной Элле Алексеевне – первому фельдшеру-лаборанту, а также сотрудникам «Центр крови» за советы в подготовке материалов статьи.

#### Список литературы:

1. *Боечко И.С.* Севастопольцы, спасибо за кровь! / Сетевое издание «Крымский новостной портал INFORMER». URL: <https://ruinformer.com/page/sevastopolcy-spasibo-za-krov> (дата обращения: 15.10.2022).
2. *Булат М.П.* Нестационарные режимы работы подшипников на газовой смазке // Низкотемпературные и пищевые технологии в XXI веке: материалы конференции, Санкт-Петербург, 17-20 ноября 2015 года. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, 2015. С. 179-183.
3. Департамент здравоохранения города Севастополя. URL: <https://sevdz.ru/bio/rukovodstvo-dz/> (дата обращения: 15.10.2022).
4. *Кондрашихин А.Б.* Научные кадры в интеграционной парадигме экономики города // *Економічний часопис-XXI*. 2015. № 5-6. С. 112-115.
5. *Кондрашихина К.И.* Отчёт врача клинической лаборатории КУ «Центр Крови» за 2011-2013 гг. / Управление охраны здоровья городской государственной администрации г. Севастополя. Севастополь, 2014. 26 с. (машинопись).
6. *Конева С.А.* Анализ динамических характеристик теплообменного аппарата одного класса как объекта управления // *Фундаментальные и прикладные проблемы техники и технологии*. 2016. № 3 (317). С. 17-24.
7. *Матузаев К.Б.* Система подготовки специалистов для атомной энергетики в Севастопольском государственном университете // *Актуальные вопросы ядерно-химических технологий и экологической безопасности: сборник статей по материалам научно-практической конференции*, Севастополь, 15-18 июня 2016 года. Севастополь: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Севастопольский государственный университет», 2016. С. 300-306.
8. *Матушевская Е.А., Рожкова М.Г., Ялмаева М.А.* Диагностика инвестиционного климата Крымского региона: тренды, риски и перспективы // *Региональная экономика*. Юг России. 2017. № 4 (18). С. 97-105. DOI: 10.15688/re.volsu.2017.4.11.
9. *Молчанова Н.Л.* Взаимоотношения вкусовых субмодальностей и слюнного рефлекса человека: автореф. дис. ... канд. мед. наук: 14.00.17. Курск: Кур. гос. мед. ин-т, 1974.
10. *Нагорнова А.Ю., Виниченко М.А., Ли Н.* и др. Развитие современного вуза: новые методы и технологии: коллективная монография. Ульяновск: ИП Кеньшенская Виктория Валерьевна (издательство «Зебра»), 2021. 542 с.
11. *Руднева И.И., Скуратовская Е.Н., Шайда В.Г., Невар Л.А., Кондрашихина К.И.* Сравнительный анализ некоторых биохимических показателей сыворотки людей с разной группой крови // *Материали за IX международна научна практична конференция «Ключови въпроси в съвременната наука – 2013»*. Т.29. Биология. С. 86-89.
12. Советский энциклопедический словарь. М.: Сов. Энциклопедия, 1980. 1600 с.
13. Список абонентов севастопольской городской телефонной сети / сост. И.В. Малышева, Н.В. Попадейкина. Симферополь: Изд-во «Таврида» Крымского обкома Компартии Украины, 1981. 727 с.
14. Справка по организации и развитию службы переливания крови в г. Севастополе за период с 09.1952 г. по 03.1974 г. / сост. Лосева Вера Васильевна, 14 октября 2022 г. (рукопись).
15. *Чайкина Е.В.* Цифровая экономика: новые возможности для банков // *Экономика и управление: теория и практика*. 2018. Т. 4. № 4-1. С. 43-49.
16. *Дмитриев А., Козловский В.* 100-летний юбилей отметила одна из основательниц службы крови в Севастополе // «Вести Севастополь» 2018-2022. ГТРК «Севастополь» [Видеоресурс]. URL: <https://vesti92.ru/2022/06/20/100-letnij-jubilej-otmetila-odna-iz-osnovatelnic-sluzhby-krovi-v-sevastopole.html> (дата обращения: 15.10.2022).
17. *Savochkin A.A., Mickhayluck Y.P., Iskiv V.M., Schekaturin A.A., Lukyanchikov A.V., Savochkin D.A., Levin E.A.* Passive RFID system for 2D indoor positioning // 2014. 20th International Conference on Microwaves, Radar and Wireless Communications, MIKON 2014. Vol. 20. 2014. P. 6899990.

Корчагина И.В.

канд. экон. наук, директор Института экономики и управления  
ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет»

## ПОТЕНЦИАЛ АКАДЕМИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСУРСНОМ РЕГИОНЕ

**Аннотация.** Проанализированы экономические проблемы Кемеровской области – Кузбасса как ресурсного региона, критически зависящего от добычи и экспорта угля. Сделан вывод о необходимости перехода к практикам постэкстрактивизма. Оценен потенциал академического предпринимательства в контексте преобразования ресурсной экономики по различным направлениям.

**Ключевые слова:** ресурсный регион, стратегия, академическое предпринимательство, постэкстрактивизм.

**Abstract.** The economic problems of the Kemerovo region - Kuzbass as a resource region critically dependent on coal mining and export are analyzed. The conclusion is made about the need to move to the practices of post-extractivism. The potential of academic entrepreneurship is assessed in the context of the transformation of the resource economy in various areas.

**Key words:** resource region, strategy, academic entrepreneurship, post-extractivism.

**Введение.** Экономические траектории ресурсных регионов стран, где определяющую роль играет добыча полезных ископаемых, весьма неоднозначны. Мировой опыт показывает, что наличие природных богатств не дает никаких гарантий, поскольку стимулирует рентоориентированное поведение и борьбу за доступ к источникам сырья. Поэтому ресурсные регионы России находятся в поиске новых драйверов стратегической диверсификации, которые могли бы изменить их экономический облик в ситуации постэкстрактивизма.

**Цель исследования** – оценка потенциала академического предпринимательства для перехода региона ресурсного типа к постэкстрактивизму (применительно к Кемеровской области – Кузбассу).

Под ресурсной экономикой принято понимать национальную или региональную экономическую систему, критически зависящую от экспорта сырья – полезных ископаемых и, в некоторых случаях, продукции первых технологических переделов. Согласно данным «McKinsey», к ресурсным экономикам относятся те, где на соответствующие товары (нефть, газ, уголь, сталь, алюминий, медь, цинк, свинец, олово) приходится более 10% валового

национального продукта и 20% экспорта [4]. По мнению ученых Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, ресурсный регион в России характеризуется тем, что доля вида экономической деятельности (ВЭД) «Добыча полезных ископаемых» в валовом региональном продукте (ВРП) превышает долю любого другого ВЭД [3, с. 225]. С этой позиции, экономика Кемеровской области – Кузбасса имеет четко выраженный ресурсный тип (рис. 1).

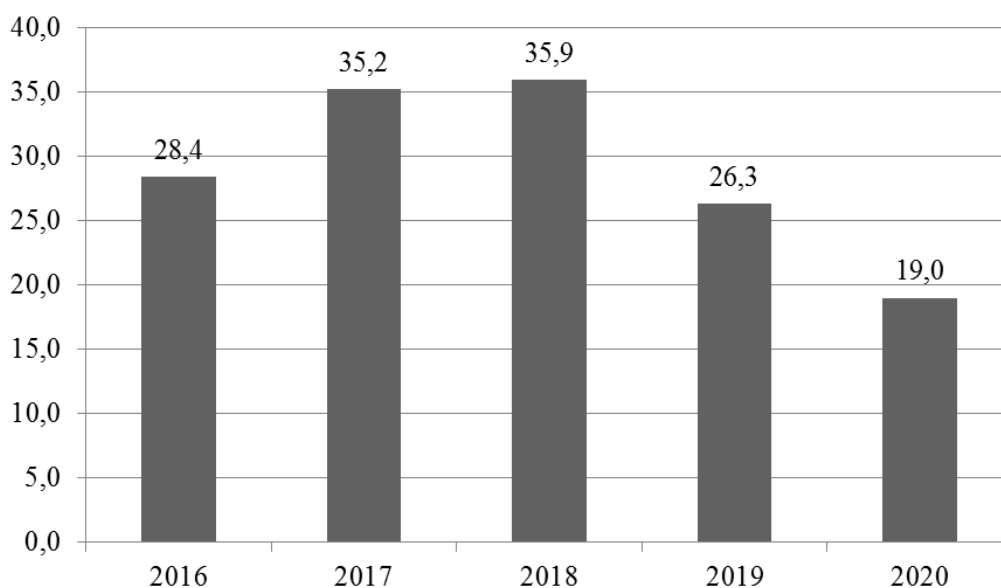


Рисунок 1 – Удельный вес ВЭД «Добыча полезных ископаемых» в ВРП Кемеровской области – Кузбасса, процентов (составлено по [1])

Данные рисунка 1 показывают, что удельный вес ВЭД «Добыча полезных ископаемых» (по преимуществу это добыча угля) является наиболее высоким (для сравнения, следующий по удельному весу ВЭД «Обрабатывающие производства» не достигает и 15 %). Причем некоторое снижение доли в 2020 г. носит временный характер и обусловлено экономическими проблемами вследствие распространения COVID-19. Ресурсный характер экономики обусловил следующие проблемы Кемеровской области – Кузбасса:

- дефицит качественных рабочих мест (т.к. производительность труда в угольной промышленности достаточно высока, она не является драйвером рынка труда);

- большой экологический ущерб, включая высокую заболеваемость населения;

- высокая зависимость бюджета и региональной экономики в целом от ситуации на волатильном угольном рынке;

- большинство жителей региона практически никак не пользуются «плодами» быстрого роста угольной отрасли.

Таким образом, регион поставлен перед необходимостью изменить сырьевую модель роста, перейти к практикам постэкстрактивизма. Обычно «перелом» ресурсного проклятия в мировой практике достигался на основе инноваций, что актуализует вопрос об академическом предпринимательстве на базе университета – инновационного хаба. Понятие «академическое предпринимательство» характеризует «участие ученого в коммерциализации его разработок, а в более широком контексте – всю деятельность по трансферу знаний и инноваций» [2, с. 391].

Следует отметить, что академическое предпринимательство по своему смыслу шире часто используемого термина «технологическое предпринимательство», т.к. охватывает консалтинг, инжиниринг, трансфер знаний, компетенций, консультации и т.п. Потенциал академического предпринимательства для модификации экономической траектории региона ресурсного типа, по мнению автора, может оцениваться по следующим параметрам:

1) способность создать и тиражировать на коммерческой основе инновационные технологические решения, отвечающие потребностям базовой отрасли;

2) способность обеспечивать трансфер технологий, содействуя обеспечению наиболее высокого технологического уровня отрасли;

3) способность предоставить компетенции и экспертизу мирового уровня для формирования постэкстрактивистских практик.

Рассмотрим на основе этих критериев реальный и потенциальный вклад университетской системы Кемеровской области – Кузбасса. По мнению автора,



наиболее благополучная ситуация складывается по второму из указанных критериев. Это обусловлено, в частности, деятельностью Института Цифры Кемеровского государственного университета (КемГУ), который выполняет ряд работ в интересах повышения технологического уровня, экономической эффективности угольной промышленности:

- система мониторинга самовозгораний угля на складах с применением тепловизионной съемки и беспилотных воздушных судов (БВС);

- создание геоинформационной системы «Кузбасс» со слоем «недропользование», где выполняется мониторинг по проекту «Чистый уголь – зеленый Кузбасс», разграничены участки недр и т.д.;

- ведется автоматизация систем управления угольных предприятий, включая управление перевозками;

- выполняются работы по стратегическому прогнозированию динамики угольной отрасли с использованием вычислительного кластера.

Это свидетельствует о достаточно успешном трансфере наиболее продуктивных технологических решений, в первую очередь цифровых, в угольную промышленность Кемеровской области – Кузбасса. Следует отметить, что речь идет именно об академической предпринимательской деятельности, когда КемГУ выступает как деловой партнер угольных компаний на договорных условиях. В перспективе с использованием БВС будут рационализироваться геологоразведочные работы в отрасли, предполагается внедрение элементов Интернета вещей для управления дорогостоящей техникой.

Худшая ситуация наблюдается по первому параметру. До самого последнего времени угольные компании полагались на поставку импортного оборудования и технологических схем «под ключ». Если в сфере переработки угля и производства продуктов углехимии регион еще имеет определенные наработки, то собственное горное машиностроение находится в упадке. Возможно, экономические санкции, делающие недоступным или малодоступным импортное оборудование (в частности, немецкое, японское) заставит обратить внимание на внутрирегиональный инновационный потенциал

академического предпринимательства.

**Выводы.** В перспективе серьезные надежды связаны с Научно-образовательным центром мирового уровня «Кузбасс», который предполагает достижение мирового лидерства в сфере эффективной добычи и переработки угля. Однако по большей части оригинальные собственные технологии еще только предстоит создать, а затем уже реализовать в рамках технологических стартапов.

Что касается компетенций и экспертизы мирового уровня в области постэкстрактивистских практик развития ресурсных экономик, то в рамках программы развития КемГУ, позволившей войти в число победителей «Приоритет 2030» предполагается создание консорциума «Технологии и практики устойчивого развития регионов ресурсного типа: среда, здоровье, социальное благополучие». В настоящее время начата реализация проектов «Кузбасский Think Tank. Устойчивое развитие регионов ресурсного типа: стратегия. Практики. Компетенции. Экспертиза» и «Институт стратегии и экспертизы устойчивого развития регионов ресурсного типа». От их успеха зависит возможность изменить сложившуюся траекторию экономики региона.

#### Список литературы:

1. Валовой региональный продукт. ВДС по ОКВЭД 2 (с 2016 г.) по Кемеровской области – Кузбассу. URL: <https://kemerovostat.gks.ru/folder/38633> (дата обращения: 10.10.2022).
2. Корчагин Р.Л. Развитие академического технологического предпринимательства в России // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2021. Т. 6. № 3. С. 390-400.
3. Севастьянова А.Е., Токарев А.Н., Шмат В.В. Особенности применения концепции инклюзивного развития для регионов ресурсного типа // Регион: экономика и социология. 2017. № 1. С. 213-236.
4. McKinsey Global Institute. Reverse the curse: Maximizing the potential of resource-driven economies. URL: [https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/metals%20and%20mining/our%20insights/reverse%20the%20curse%20maximizing%20the%20potential%20of%20resource%20driven%20economies/mgi\\_reverse\\_the\\_curse\\_full\\_report.pdf](https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/metals%20and%20mining/our%20insights/reverse%20the%20curse%20maximizing%20the%20potential%20of%20resource%20driven%20economies/mgi_reverse_the_curse_full_report.pdf) (date of accessed: 10.10.2022).

Лагутина Е.Е.

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики труда и управления персоналом  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

## **ОЦЕНКА КАЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОЙ РЫНОЧНОЙ ПОЗИЦИИ**

**Аннотация.** Грамотное управление человеческими ресурсами, во многом определяет темп развития любой организации. Перед компаниями встает сложная задача: оценить имеющийся трудовой потенциал, помочь сотрудникам реализовать его, что приводит к увеличению личных результатов и росту финансово-хозяйственных показателей организации. В статье рассмотрен пример определения коэффициентов качественной характеристики трудового потенциала предприятия общественного питания.

**Ключевые слова:** качественные характеристики трудового потенциала, трудовой потенциал.

**Abstract.** Proper human resource management largely determines the pace of development of any organization. Companies are faced with a difficult task: to assess the existing labor potential, to help employees realize it, which leads to an increase in personal results and an increase in the financial and economic performance of the organization. The article considers an example of determining the coefficients of the qualitative characteristics of the labor potential of a public catering enterprise.

**Key words:** qualitative characteristics of labor potential, labor potential.

**Введение.** Никогда не перестанут быть актуальными вопросы управления трудовыми ресурсами, потому что эффективность всех управленческих и производственных процессов предопределяет персонал. Наличие в организации самых новых технологий, оборудования, инновационных разработок никогда не приведут к успеху, если компания не будет обладать высококвалифицированным персоналом, эффективно применяющим ее ресурсы.

Актуальность темы подтверждается также и тем, что в нынешнее время основой управления персоналом является возрастающая роль личности сотрудника, его мотивационные установки, умение их направлять согласно целям и задачам компании. В условиях политических и экономических перемен особую значимость приобретает управление персоналом, так как воплощает в жизнь совокупность вопросов адаптации к любым внешним условиям.

Управление трудовым потенциалом предприятия – это механизм создания и реализации методов, нацеленных на действенное использование трудовых ресурсов для достижения миссии компании. Одной из важных задач

любой организации является управление трудовым потенциалом, так как трудовой потенциал – фундамент компании, который нуждается в правильном формировании и развитии.

Эффективное управление трудовым потенциалом обеспечивает рост финансово-экономических показателей: платежеспособности, ликвидности, фондоотдачи, что в итоге способствует формированию устойчивой рыночной позиции.

Оптимальное управление трудовым потенциалом на предприятии общественного питания предполагает регулярную его оценку и выявление проблемных аспектов, препятствующих формированию высокой репутации среди клиентов и, как следствие, конкурентоспособности, и оперативное принятие решений, ориентированных на долгосрочную перспективу в повышении отдачи сотрудников посредством улучшения мотивационного фактора, а также совершенствования применяемых методов управления.

**Цель исследования** – определить интегральный показатель трудового потенциала предприятия общественного питания на основе качественных характеристик.

В настоящее время основной задачей, по мнению многих ученых и экспертов, является создание единого и обоснованного метода оценки трудового потенциала. На основании анализа различных источников можно наблюдать следующие методы оценки трудового потенциала: методика бальной оценки компонентов трудового потенциала, кластерный метод, метод оценки количественной стороны трудового потенциала, коэффициентный метод (качественная сторона трудового потенциала), интегральная оценка трудового потенциала [1, 2].

Рассмотрим коэффициенты качественной характеристики трудового потенциала предприятия общественного питания, которые определяют по следующим составляющим: уровень здоровья, инновационная активность, физическая трудоспособность, профессионализм, образование и т. д. (табл. 1).

Таблица 1 – Качественная характеристика трудового потенциала предприятия общественного питания

Показатели	Годы			Темп роста, %	
	2019	2020	2021	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Коэффициент стабильности персонала (КС)	0,88	0,90	0,96	1,02	1,07
Коэффициент физической трудоспособности (КФТ)	0,35	0,38	0,33	1,10	0,87
Коэффициент состояния здоровья (КЗ)	0,80	0,80	0,84	1,00	1,05
Коэффициент квалификации (КК)	0,70	0,69	0,73	0,99	1,06
Коэффициент образования (КО)	0,60	0,54	0,53	0,90	0,98
Коэффициент инновационной активности (КИ)	0,70	0,75	0,80	1,07	1,07
Коэффициент новаторства (КН)	0,85	0,81	0,82	0,95	1,01

Таким образом, коэффициент стабильности персонала за анализируемый период имеет тенденцию к росту, что является следствием невысокой текучести персонала, а также ростом объемов деятельности, вызванной развитием службы доставки ресторана. Большинство рассчитанных показателей предприятия общественного питания имеет достаточно высокие значения, что положительно характеризует качественный уровень кадрового потенциала, а их положительная динамика, свидетельствует о его наращивании. Коэффициент физической трудоспособности имеет невысокие показатели, что означает большую долю в организации молодых работников до 23 лет, а также присутствуют и пожилые.

Также отмечено снижение коэффициента образования при росте коэффициента квалификации в 2021г., что продиктовано предпочтениями ресторана в найме сотрудников наличием стажа работы по специальности, а не соответствию образования.

На основании исследуемых показателей качественной характеристики, произведем расчет интегрального показателя трудового потенциала (Пт). Для этого определим значимость данных параметров для предприятия общественного питания (табл. 2).

Таблица 2 – Значимость показателей качественной характеристики трудового потенциала предприятия общественного питания

Показатель	Значимость
Коэффициент стабильности персонала (КС) – а	5
Коэффициент физической трудоспособности (КФТ) – b	4
Коэффициент состояния здоровья (КЗ) – с	4
Коэффициент квалификации (КК) – d	5
Коэффициент образования (КО) – i	3
Коэффициент инновационной активности (КИ) – u	3
Коэффициент новаторства (КН) – n	4

Значимость данных показателей определили руководители департаментов предприятия общественного питания, а также приглашенные руководством эксперты.

Рассмотрим данные расчета интегрального показателя трудового потенциала за 2019-2021 годы (Пт):

$$\text{Пт (2019)} = 5*0,88+4*0,35+4*0,8+5*0,7+3*0,6+3*0,7+4*0,85 = 19,8$$

$$\text{Пт (2020)} = 5*0,9+4*0,38+4*0,08+5*0,69+3*0,54+3*0,75+4*0,81 = 19,81$$

$$\text{Пт (2021)} = 5*0,96+4*0,33+4*0,84+5*0,73+3*0,53+3*0,8+4*0,82 = 20,43$$

**Выводы.** Проведенный анализ интегрального показателя трудового потенциала предприятия общественного питания на основе качественных характеристик показал, что за анализируемый период его значение росло, свидетельствуя о повышении уровня профессионально-квалификационного трудового потенциала персонала предприятия. Опыт работы службы управления персоналом можно считать успешным и его необходимо масштабировать далее.

В целом, кадровый потенциал характеризуется достаточным уровнем подготовки и квалификации, соответствующей специфике магазина-ресторана, что представляет все возможности для успешного развития и конкурентоспособности на рынке общественного питания региона.

Список литературы:

1. *Ерхова М. В.* Управление персоналом: учебное пособие. Ульяновск: УВАУ ГА, 2018. Ч. 1. 116 с.
2. *Судакова Е.С.* Оценка трудового потенциала персонала: подходы, методы, методика // Интернет-журнал «Науковедение». Выпуск 4 (23), июль-август 2014. URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/97EVN414.pdf> (дата обращения: 23.10.2022).

Лопушанская Т.А.

студент 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»  
Научный руководитель – Демчук О.В., д-р экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация.** В статье предлагается рассмотреть современные методы нематериальной мотивации, которые ещё не обрели популярность среди российских компаний, но их стоило бы принять во внимание. Также в работе рассматривается проблема, связанная с необходимостью нематериальной мотивации персонала предприятия, как неотъемлемой части материального стимулирования. Помимо этого в статье изучен ряд демотивирующих факторов снижения мотивации персонала, влияние которых целесообразно устранить руководству для успешной работы предприятия в будущем.

**Ключевые слова:** мотивация, нематериальная мотивация; стимулирование, руководитель, персонал, эффективность, прибыль, рентабельность, предприятие.

**Abstract.** The article proposes to consider modern methods of non-material motivation, which have not yet gained popularity among Russian companies, but they should be taken into account. Also, the paper deals with the problem associated with the need for non-material motivation of the personnel of the enterprise, as an integral part of material incentives. In addition, the article studied a number of demotivating factors for reducing staff motivation, the influence of which should be eliminated by management for the successful operation of the enterprise in the future.

**Key words:** motivation, non-material motivation; stimulation, manager, personnel, efficiency, profit, profitability, enterprise.

**Введение.** Многие руководители предприятий задаются вопросом, зачем необходима мотивация работникам, и разве получение заработной не является основным мотивирующим фактором. Проведенные исследования показывают, что нет, поскольку правильно мотивированный сотрудник, в отличие от не мотивированного, выполняет свою работу в разы эффективнее и качественнее. Это связано с тем, что мотивация дает человеку некий «толчок» для движения вперед к решению поставленных целей и задач, а также стремление для достижения высоких результатов в работе.

**Цель исследования** – определить современные виды нематериального стимулирования, которые способствуют совершенствованию системы мотивации, подчеркнуть значение и роль руководителя в вопросах мотивации, а также выявить причины, демотивирующие сотрудников к результативной деятельности организации.

Мотивация персонала представляет собой материальные и нематериальные стимулы со стороны руководства организации, которые побуждают сотрудников к более плодотворной деятельности [2, с. 1410].

Нематериальную мотивацию характеризуют, как наиболее удачный и надёжный метод стимулирования. Это связано с тем, что применение системы нематериального мотивирования обеспечивает минимизацию затрат компании на различные премиальные выплаты, надбавки и бонусы и способствует увеличению лояльности к компании и сплочённости коллектива [1, с. 185].

Стоит отметить, что главным «мотиватором» на предприятии считается руководитель. Именно он ответственен за мотивацию у сотрудников, так как только с его участием и заинтересованностью в этом процессе можно добиться успехов.

Основной целью системы мотивации персонала является организация продуктивной работы сотрудников, направленная на развитие компании. Так, на рыбохозяйственных предприятиях к задачам мотивации относятся: сохранение постоянного штата сотрудников, и соответственно, предотвращение высокой текучести кадров; привлечение на предприятие высококвалифицированных сотрудников и удержание их, а также удовлетворение базовых потребностей персонала [4, с. 1638].

Существует большое количество известных нам методов нематериальной мотивации, таких как корпоративные награды и доски почёта, карьерный рост, льготы, награждение за стаж работы в компании. Однако, помимо традиционных, хочется выделить и более современные методы, которые не пользуются особой популярностью в нашей стране, но их стоило бы взять на вооружение. К ним относят [3, с. 105]:

- систематические беседы руководителя с каждым подчиненным;
- любые идеи работников достойны внимания;
- сотрудники получают обучение за счет компании;
- удержание корпоративного духа;
- условия работы, гибкий график.



Суть первого метода заключается в том, что руководитель обязан вести индивидуальные беседы со своими сотрудниками, чтобы выявить, что устраивает их в работе, а что нет, с какими проблемами они сталкиваются, где нуждаются в помощи, а где наоборот преуспевают. Ведь одна из основных функций руководителя – вдохновлять, направлять, а также поддерживать сотрудников. Таким образом, данный метод способствует качественной и эффективной работе предприятия.

Второй метод мотивации является не менее важным, так как отвечает за то, чтобы руководство прислушивалось к другим, принимало во внимание любые новые предложения и идеи. Ведь это влияет на осознание сотрудниками своей пользы в выполняемой работе и, как следствие, повышение их личного рейтинга в организации, ощущения собственной значимости [5]

Третий современный метод мотивации заключается в том, что сотрудники получают обучение, новые знания и навыки за счёт компании, ведь амбициозным работникам, приносящим прибыль предприятию, нравится развиваться. Лекции, семинары, конференции, курсы повышения квалификации, различные тренинги, стажировки, в качестве поощрения позволяют работнику повысить свой собственный рейтинг на рынке труда [5].

Четвёртым методом является удержание корпоративного духа таким образом, чтобы сплотить сотрудников, настроить их на грамотную командную работу и обеспечить результативную деятельность. Добиться этого можно с помощью организации развлекательных мероприятий, создания специальной системы для сбора просьб и предложений со стороны сотрудников, совместное проведение праздников, создания системы коммуникаций между сотрудниками и т. п. Таким образом, корпоративный дух крайне важен для предприятий любой отрасли и масштаба, так как лишь сплоченный коллектив, все члены которого получают удовольствие от своей работы, способен обойти конкурентов.

Пятым методом является установление гибкого графика сотрудников, который характеризуется уменьшением текучести кадров и повышением

ответственности сотрудников за результат их деятельности. Удобный график работы – отличный стимул для сохранения внимания к компании. И если в офисе рабочее время определяется формальными рамками рабочего дня, то при дистанционной работе результатами. Таким образом, гибкий график мотивирует, при этом повышая ответственность работников.

Для того, чтобы система мотивации работала эффективно необходимо исключить демотивирующие факторы. К основным демотивирующим факторам деятельности относят [1, с. 207]:

- стресс, эмоциональное выгорание;
- уровень работы ниже, чем квалификация сотрудника;
- работа погрязла в рутине и однообразии;
- отсутствие карьерного роста;
- отсутствие обратной связи от руководителя;
- деструктивные отношения в коллективе

Все эти проблемы обязан устранять руководитель, применяя свои управленческие знания и навыки.

К примеру, если сотрудник испытывает стресс и эмоциональное выгорание, то руководителю необходимо пересмотреть загруженность сотрудника и при необходимости перераспределить задачи в компании.

Также, если сотрудники компании погрязли в рутине и однообразии, и не видят путей развития и возможности проявить себя, то чаще всего наступает скука и апатия по отношению к рабочему процессу. В свою очередь руководитель может внести разнообразие в работу персонала: включать в новые проекты, отправлять на различные тренинги и конференции, расширить пакет функциональных обязанностей.

Ещё одним примером решения такого демотивирующего фактора, как отсутствие обратной связи, происходит следующим образом: руководителю необходимо уделять больше внимания своим сотрудникам, хвалить или наоборот критиковать за их работу. Наличие обратной связи способствует развитию персонала, получению ими большей ответственности и общению с

окружающими [4, с. 1645].

**Выводы.** Подведя итоги всему вышесказанному, можно сделать вывод, что нематериальная мотивация на предприятии необходима, так как она подкрепляет материальную мотивацию, а в некоторых случаях выступает в роли основного стимулирующего метода.

Наиболее эффективным является внедрение не какого-то одного способа стимулирования, а целой системы нематериального мотивирования. Для того, чтобы сформировать правильную систему, необходимо учитывать такие факторы, как характер коллектива, специфику работы, стиль менеджмента и, конечно же, исключить демотивирующие факторы.

Нематериальная мотивация персонала помогает руководителю узнать цели каждого работника, повысить заинтересованность кадров и снизить их текучесть, сформировать крепкий надежный коллектив, создать благоприятную атмосферу в коллективе, повысить эффективность работы, и как следствие увеличить прибыль компании.

#### Список литературы:

1. *Виханский О.С.* Стратегическое управление: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Гардарики, 2018. 296 с.
2. *Демчук О.В., Демчук А.О.* Актуальные проблемы формирования эффективной кадровой политики предприятия // Научное обозрение: теория и практика. 2019. Т. 9. № 9 (65). С. 1406-1411.
3. *Круш П. В., Подвигина В. И., Клименко А. В.* Мотивация персонала предприятия: учебное пособие. М.: Центр учебной литературы, 2020. 168 с.
4. *Саблина О.С., Демчук О.В.* Оценка факторов, влияющих на эффективность хозяйственной деятельности рыбохозяйственного предприятия // Научное обозрение: теория и практика. 2019. Т. 9. № 11 (67). С. 1638-1646.
5. Экономика и предпринимательство: состояние и перспективы: Сборник научных трудов / Ред. кол.: А. А. Мазараки, А. Д. Бутко, С. И. Бай. М.: КНТЭУ, 2018. 280 с.

Попонина А.В.

слушатель 5-го курса Крымского филиала Краснодарского университета МВД России,  
г. Симферополь

Научный руководитель – Челпанова М.М., канд. экон. наук, доцент кафедры  
административного права и административной деятельности ОВД Крымского филиала  
Краснодарского университета МВД России, г. Симферополь

## **ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОСТОЯНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ (НА ПРИМЕРЕ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА)**

**Аннотация.** В статье рассмотрена общая характеристика состояния формирования и реализации экономической политики Республики Крым на примере земельного налога. Рассмотрены вопросы государственной политики, ее эффективности, направления развития и совершенствования в целях обеспечения и повышения экономической безопасности.

**Ключевые слова:** экономическая политика, социально-экономическое развитие региона, экономическая безопасность, налоговые платежи, консолидированный бюджет, земельный налог.

**Abstract.** The article considers the general characteristics of the state of formation and implementation of the economic policy of the Republic of Crimea on the example of a land tax. The issues of state policy, its effectiveness, directions of development and improvement in order to ensure and increase economic security are considered.

**Key words:** economic policy, socio-economic development of the region, economic security, tax payments, consolidated budget, land tax.

**Введение.** Развитие современной экономики страны невозможно без центральной движущей силы любой национальной системы – ее региона. Именно на региональном уровне реализуются программы экономического развития территорий, происходит удовлетворение основных потребностей населения и именно показатели регионального развития формируют общегосударственные показатели развития страны. На развитие страны оказывают влияние территориальные особенности каждого отдельного региона, сильные и слабые стороны функционирования региональных экономических систем, наличие благоприятных и негативных тенденций развития регионов.

Республика Крым – уникальный и стратегически важный регион Российской Федерации в Азово-Черноморском регионе. Благоприятные природно-климатические условия и особое геополитическое положение Республики Крым постоянно привлекали в регион на отдых, лечение и постоянное место жительства жителей из других регионов России и разных

стран мира [5].

За последние 7 лет экономика Республики Крым претерпела значительные перемены вследствие изменения политического статуса республики после ее вхождения в экономическое пространство Российской Федерации, изменилась законодательная база, а особенно, ее незнание жителями Республики Крым. Так, к примеру, возникает интерес рассмотреть влияние земельного налога на эффективность пополнения местных бюджетов Российской Федерации, а также исследовать особенности регулирования выплат земельных налогов.

На сегодняшний день, состояние системы налогов и сборов в Российской Федерации, а также процессы функционирования данной системы являются одними из первостепенных проблемных вопросов для нашего государства.

«Сбалансировать бюджет – все равно, что попасть в рай. Каждый этого хочет, но не желает делать то, что для этого нужно» – когда-то давно, а именно в XVIII веке эту фразу произнес великий философ, писатель и мыслитель эпохи Просвещения Жан-Жак Руссо. Несмотря на прошедшие годы, это выражение остается актуальным и на сегодняшний день. С ним невозможно не согласиться, так как несмотря на создание целевых программ, введение поправок в законодательство и иных механизмов регулирования, процент теневой экономики в стране увеличивается.

Так, налоговая политика занимает одно из ведущих мест в государственном регулировании эффективного управления земельными ресурсами. Российская Федерация, обладая таким большим количеством земельного пространства и возможностью взимать налоговые платежи на землю физических лиц, должно стремиться к более результативному их использованию. Именно данный вид налога является одним из важных источников пополнения бюджета. Согласно данным по формам статистической налоговой отчетности, Федеральной налоговой службы РФ, которые представлены на рисунке 1, можно говорить о том, что динамика поступления земельного налога в консолидированный бюджет Российской Федерации за

2019-2022 гг. является нестабильной [4].

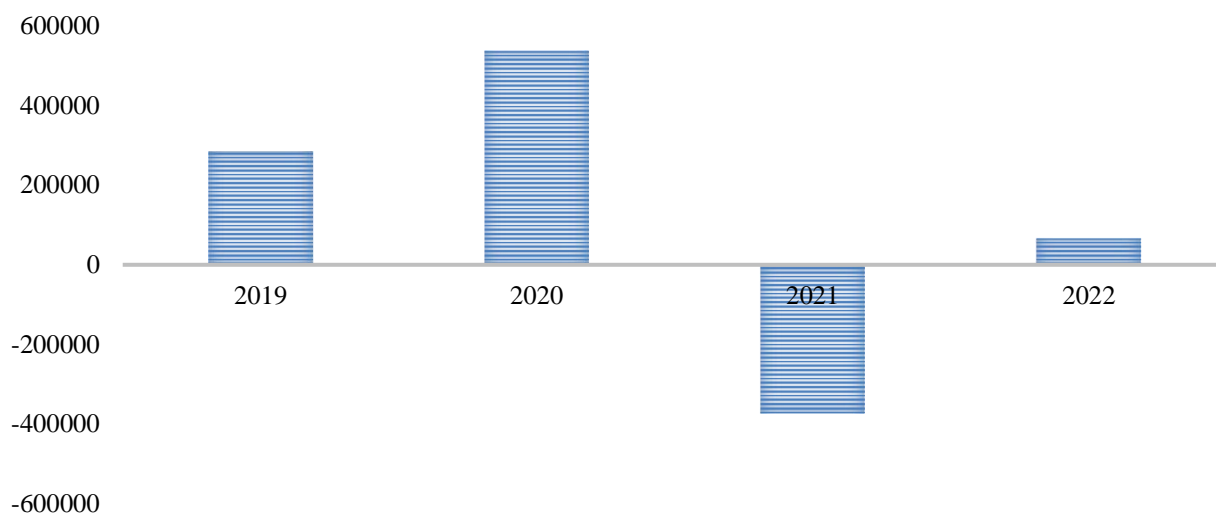


Рисунок 1 – Динамика поступления земельного в консолидированный бюджет Российской Федерации за 2019-2022 гг., млн руб.

По представленным данным видно, что до 2021 года экономическое состояние и налоговые поступления имели тенденцию к росту. Однако после введения ограничительных мер, вызванных распространением коронавирусной инфекции, мировая экономика начала синхронно замедляться, поэтому показатель на 2021 год имеет отметку «-». Все это произошло вследствие сокращения доходов населения, большинство граждан остались без работы, а малый и средний бизнес оказался в сложной ситуации [6].

Изменения, связанные с перераспределением земельных участков из государственной собственности в муниципальную, повлияли на то, что увеличилось количество собственников земельных участков [1]. Так, согласно ст. 39.30 Земельного кодекса Российской Федерации, земельные участки, находящиеся в федеральной собственности, подлежат безвозмездной передаче по заявлению лиц в собственность муниципальных районов. А в соответствии с законодательством Российской Федерации на этих лиц возлагается обязанность по выплате земельного налога. Действительно, согласно ст. 389 Налогового кодекса Российской Федерации объектом налогообложения признаются земельные участки, расположенные в пределах муниципального

образования (городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя, федеральной территории «Сириус»), на территории которого введен налог [2].

Целью земельного налога является обеспечение экономических методов рационального управления земельными ресурсами и получения бюджетных доходов для реализации мер по управлению земельными ресурсами, повышению плодородия земель, их охране, а также для социально-культурного развития территории.

Для того, чтобы продолжить увеличение эффективности сборов от земельного налога лиц необходимо рассмотреть и проанализировать информацию, предоставленную муниципальными образованиями. Предоставление необходимой информации от Росреестра в налоговый орган является важным этапом в процессе взаимодействия налоговых и муниципальных органов, так как именно от межведомственного взаимодействия зависят поступления в местный бюджет.

Изучив официальный сайт Единого Государственного Реестра Недвижимости (далее – ЕГРН), нами было обнаружено, что сведения о всей недвижимости, которая стоит на учете в России, действительно имеются. В нем указана информация о владельцах, площади, конфигурациях и обременениях недвижимости, однако полная информация может быть доступна гражданам, в собственности которых состоит данный земельный участок путем подачи заявления. В открытом доступе находится краткая информация, включающая кадастровый номер, площадь, статус и дату постановки на учет, но этой информации для налоговых органов недостаточно.

Однако, бывают случаи, когда в ЕГРН совсем отсутствуют сведения о каком-либо земельном участке. Это связано с тем, что присутствуют проблемы в учетной программе или тем, что земельный участок не был зарегистрирован вовремя, и в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации. Именно отсутствие регистрации является первой причиной появления теневой экономики. Другой причиной, я считаю, является

недостаточный контроль со стороны ЕГРН о наличии земель у лиц и отсутствие должной их регистрации.

Целевые программы, которые создавались для повышения собираемости земельного налога имели своей целью создание единой электронной базы всех земельных участков для анализа данных о землепользователях, которые имеются в муниципалитете [3]. А задачей налоговых органов являлось повышение эффективности администрирования, которого можно добиться за счет внедрения новых технологических решений и совершенствования аналитической работы.

Так, действующая система урегулирования земельного налогообложения в полной мере не отвечает целям ее введения. А налоговые выплаты, в свою очередь, не выполняют функции увеличения местного бюджета в полном объеме. Кроме того, фактором, мешающим всеобщему привлечению граждан к регистрации прав собственности, является действие ст. 12 Федерального конституционного закона от 21.03.2014 № 6-ФКЗ «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов – Республики Крым и города федерального значения Севастополя», согласно которой на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя действуют документы, подтверждающие право собственности, право пользования, выданные государственными и иными официальными органами, государственными и иными официальными органами Автономной Республики Крым, государственными и иными официальными органами города Севастополя, без ограничения срока их действия и какого-либо подтверждения со стороны государственных органов Российской Федерации, государственных органов Республики Крым или государственных органов города федерального значения Севастополя. В результате граждане и субъекты предпринимательства не спешат регистрировать свои права в органах Росреестра, уклоняясь тем самым от налогообложения.

Учитывая, что данная норма не позволяет расширять налогооблагаемую



базу по налогу на имущество организаций, считаем целесообразным предложить законодателю уточнить редакцию данной статьи, предусмотрев в законодательстве необходимость обязательной регистрации прав собственности в органах Росреестра с указанием граничной даты, до которой эта регистрация должна быть завершена.

Список литературы:

1. Земельный кодекс Российской Федерации: от 25.10.2001 № 136-ФЗ (ред. от 31.12.2017). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_33773/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_33773/) (дата обращения: 03.10.2022).
2. Налоговый кодекс РФ. Часть первая: от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 26.03.2022). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/) (дата обращения: 03.10.2022).
3. *Кресникова Н.И.* Современное состояние земельного оборота в России // Право и экономика. 2015. № 4. С. 29-31.
4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. URL: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/> (дата обращения: 03.10.2022).
5. О стратегии социально-экономического развития Республики Крым на период до 2030 года: Закон Республики Крым от 09.01.2017 № 352-ЗРК/2017. URL: <https://base.garant.ru/43816228/> (дата обращения: 03.10.2022).
6. *Стяпшин А.С.* Экономическая безопасность в современных условиях // Индустриальная экономика. 2020. № 3. С. 6-11

Самонова Т.Г.

магистрант 2-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

Научный руководитель – Яркина Н.Н., д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ И УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация.** В статье рассматривается понятие экономической безопасности. Приведены факторы, влияющие на уровень экономической безопасности предприятия с позиции разных исследователей. Раскрыты факторы-угрозы и факторы развития, как подсистема внутренних факторов обеспечения экономической безопасности.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, факторы, классификация, угрозы.

**Abstract.** The article discusses the concept of economic security. The factors influencing the level of economic security of the enterprise are presented from the position of different researchers. The threat factors and development factors as a subsystem of internal factors of ensuring economic security are disclosed.

**Key words:** economic security, factors, classification, threats.

**Введение.** Система экономической безопасности предприятия представляет собой структурированный комплекс стратегических, тактических и оперативных мероприятий, направленных на защищенность предприятия от внешних и внутренних угроз и на формирование уникальных способностей противостоять им в будущем.

**Целью исследования** является классификация факторов и угроз экономической безопасности предприятия.

Экономическая безопасность предприятия представляет собой такое состояние корпоративных ресурсов (ресурсов капитала, персонала, информации, техники, прав) и предпринимательских возможностей, при котором гарантируется наиболее эффективное их использование для стабильного функционирования и динамичного экономического и социального развития. Исходя из этого утверждения, считаем, что главной целью управления экономической безопасностью организации является обеспечение её стабильного и максимально эффективного функционирования в настоящий момент и перспективное развитие при воздействии различных факторов [1, с. 9].

Рисковая составляющая экономической безопасности предприятия основывается на осознании объективного существования факторов, способных ухудшить экономические результаты в текущем и перспективном периодах и помешать достижению главной цели предприятия – росту стоимости бизнеса. Для поддержания достаточного уровня экономической безопасности необходимо организовать систему определения максимального круга таких факторов с последующим их нивелированием. Понятно, что каждое предприятие имеет свою специфику деятельности, которая обусловлена формой собственности, принадлежностью к соответствующей отрасли национального хозяйства и т.д.

Большинство авторов в своих исследованиях выделяют две группы факторов, влияющих на уровень экономической безопасности предприятий пищевой промышленности: внешние и внутренние. Внутренние факторы экономической безопасности представляют собой ряд обособленных, но взаимосвязанных показателей, являющихся объектом управления на предприятии. Внешние факторы – соответственно не зависят от управления предприятия. Причем, каждая группа факторов может иметь собственную подсистему составляющих. Системный учет факторов внешней и внутренней среды позволит достичь соответствующего уровня управления экономической безопасностью предприятия. Каждую группу факторов влияния на экономическую безопасность предприятий пищевой промышленности, которые взаимно обуславливают и дополняют друг друга, можно представить в виде подсистем факторов внешнего и внутреннего влияния.

Ряд исследователей, приводя основные факторы, «оказывающие влияние на формирование системы экономической безопасности на предприятиях, не систематизирует их на те, что зависят от деятельности предприятия, и те, которые должны обеспечиваться регуляторной политикой государства» [3, с. 88].

«Факторы экономической безопасности определяет непосредственно сфера хозяйственной деятельности предприятия. Цели и задачи конкретного

предприятия создают приоритетные направления по обеспечению его экономической безопасности.

Конечно, разделение факторов обеспечения экономической безопасности на внутренние и внешние достаточно условно, особенно в период глобализации всех экономических, политических, технических процессов. Зачастую предприятие не представляет, какими внутренними ресурсами и потенциалом оно обладает» [2, с. 93].

На основе изучения различных подходов к определению факторов, обуславливающих уровень экономической безопасности предприятия [5], предлагается следующая система факторов влияния на экономическую безопасность предприятий пищевой промышленности, которая представлена на рисунке 1.

«Целесообразно классифицировать внешние и внутренние факторы обеспечения экономической безопасности предприятия на факторы-угрозы и факторы-развития. Отдельное выделение факторов-развития, связано с тем, что в современном, динамично развивающемся мире особую важность приобретает способность к саморазвитию и прогрессу.

Создание благоприятного климата для инвестиций и инноваций, постоянная модернизация производства, повышение профессионального, образовательного и общекультурного уровня работников становятся необходимыми и обязательными условиями устойчивости предприятий пищевой промышленности и роста стоимости их бизнеса» [4, с. 46].

Кроме того, «при анализе факторов важно определить участие каждого из них в процессе обеспечения экономической безопасности и определить его удельный вес в общем уровне рисков и угроз предприятия.

Достижение необходимого уровня экономической безопасности промышленного предприятия возможно только при создании целостной системы управления и ранжировании факторов» [3, с. 128].



Рисунок 1 – Система факторов влияния на уровень экономической безопасности промышленного предприятия

**Выводы.** Обеспечение необходимого уровня экономической безопасности предприятия – это процесс реализации корпоративных ресурсов экономической безопасности с целью предотвращения возможных факторов – угроз и достижения максимального уровня целевых ориентиров развития с учетом временного параметра.

#### Список литературы:

1. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно – методический аспект) // Консультант директора. 2015. № 2 (110). С. 7-13.
2. Гамза В.А., Ткачук И.Б. Безопасность экономической деятельности: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Маркет ДС, 2015. 407 с.
3. Донец Л.И. Ващенко Н.В. Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие. К.: Центр учебной литературы, 2016. 245 с.
4. Доценко Д.В. Экономическая безопасность: методологические аспекты и составляющие // Аудит и финансовый анализ. 2016. № 4. С. 45-50.
5. Иванюта Т.Н. Основные подходы к формированию системы экономической безопасности на предприятиях // Молодой ученый. 2014. № 4. С. 215-223. URL: <https://moluch.ru/archive/51/6347/>. (дата обращения: 22.10.2022).

Упасак Б.<sup>1</sup>, Грейз Г.М.<sup>2</sup> Кузьменко Ю.Г.<sup>3</sup>

1 – аспирант 2-го курса направления подготовки «Региональная Экономика» ВШЭУ ВО «Южно-Уральский Государственный Университет», 2, 3 – д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры менеджмента ВШЭУ ВО «Южно-Уральский Государственный Университет»

## ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА И СОПОСТАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СУБЪЕКТАХ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Аннотация.** В данной статье проведен сравнительный анализ и дана интегральная оценка уровней инвестиций в девяти субъектах Арктической зоны Российской Федерации (АЗРФ). На основе интегральной оценки составлен итоговый рейтинг субъектов Российской Арктики.

**Ключевые слова:** Россия, Арктика, инвестиции, региональное развитие.

**Abstract.** This article provides a comparative analysis and an integral assessment of investment levels in nine regions of the Arctic zone of the Russian Federation (AZRF). Based on the integral assessment, the final rating of the subjects of the Russian Arctic was compiled.

**Key words:** Russia, Arctic, investments, regional development.

**Введение.** В современных условиях рейтинговые оценки являются актуальным и удобным инструментом исследований в региональной экономике. Они удобны для проведения сравнительного анализа показателей хозяйственной деятельности различных регионов.

**Цель исследования** – провести сравнительный анализ и дать интегральную оценку уровней инвестиций в девяти субъектах Арктической зоны Российской Федерации.

В данной статье для анализа сценария уровней инвестиций в Арктической зоне Российской Федерации (АЗРФ) и сравнения были выделены три показателя:

1) Объем инвестиций в основной капитал организаций за счет всех источников финансирования (в фактически действовавших ценах), млн рублей (П1);

2) Доля внутренних инвестиций в Арктической зоне РФ в общем объеме российских инвестиций, % (П2);

3) Структура потенциала предприятий в разрезе регионов АЗРФ, % (П3).

Численные данные по выбранным показателям взяты из [2]. Период анализа данных 2013-2018 гг. Интегральная оценка показателей выполнена с

использованием приложений теории нечетких множеств в рамках решения задачи «определение подпрямого образа нечеткого множества» [1, 4].

Частные рейтинги  $r_y^j$  для каждого показателя вычисляются по формуле (1):

$$r_y^j = \frac{P_y^j}{P_{y \max}^j}, \quad (1)$$

где  $P_y^j$  – обозначение показателя;  $j$  – субъект АЗРФ;  $y$  – год анализа;  $P_{y \max}^j$  – максимальное значение  $i$ -го показателя за период 2013-2018 гг.

Выполним корректировку значений частных рейтингов с использованием весовых коэффициентов значимости. Данные коэффициенты позволяют менять значимость показателя в зависимости от его приближенности (удаленности) от текущего момента времени. Значимость показателя растет по мере его приближения к текущему моменту времени, и наоборот, снижается по мере удаления.

Весовые коэффициенты  $k_f$  рассчитываются по формуле (2) [3]:

$$k_f = \Delta x * \exp(-x_i), \quad (2)$$

где  $\Delta x$  – интервал, рассчитываемый с учетом количества показателей и размаха значений  $k_f$ .

Обычно принимают  $\Delta x = 0,5$ ;  $x_i$  – середина  $i$ -того интервала, соответствующего рангу показателя (для показателя первого ранга (2018 г.)  $x_i=0,25$ , для показателя второго ранга  $x_i=0,75$  (2017 г.) и т. д.).

Числовые значения весовых коэффициентов значимости по годам приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Значения весовых коэффициентов значимости по годам

Показатель	Годы					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
$k_f$	0,032	0,053	0,087	0,143	0,236	0,389

Произведение частного рейтинга на весовой коэффициент вычисляем как:

$$R_{iy}^j = k_f * r_{iy}^j.$$

Далее вычисляем интегральный региональный рейтинг за весь анализируемый период  $(R^j) = \sum_{y=2013}^{2018} R_{iy}^j$ .

Интегральные рейтинги  $(R^j)$  по каждому показателю для субъектов АЗРФ приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Интегральный рейтинг  $(R^j)$  по каждому субъекту АЗРФ

Субъект АЗРФ	Показатели	Интегральный рейтинг
Архангельская область (АО)	П1	0,093
	П2	0,111
	П3	0,064
Ямало-Ненецкий автономный округ (ЯНАО)	П1	0,940
	П2	0,551
	П3	0,885
Красноярский край (КК)	П1	0,399
	П2	0,240
	П3	0,666
Мурманская область (МО)	П1	0,117
	П2	0,056
	П3	0,113
Ненецкий автономный округ (НАО)	П1	0,091
	П2	0,065
	П3	0,061
Республика Карелия (РКА)	П1	0,040
	П2	0,021
	П3	0,048
Республика Коми (РКО)	П1	0,151
	П2	0,098
	П3	0,182
Республика Саха (Якутия) (РС)	П1	0,320
	П2	0,164
	П3	0,211
Чукотский автономный округ (ЧАО)	П1	0,014
	П2	0,009
	П3	0,030

В соответствии с методикой, изложенной в [2, 3] для решения задачи



«определение подпрямого образа нечеткого множества» выполняется вычисления интегрального рейтинга для каждого субъекта АЗРФ по комплексу выбранных показателей. В соответствии с данной методикой определение интегральных рейтингов для субъектов АЗРФ выполняется в соответствии с формульным выражением:

Критериальный набор признаков	Региональные рейтинги субъектов АЗРФ по каждому показателю										
$(0,85; 0,85; 0,85) \blacktriangleleft$	[	АО	ЯНАО	КК	МО	НАО	РКА	РКО	РС	ЧАО	]
		0,093	0,940	0,399	0,117	0,091	0,040	0,151	0,320	0,014	
		0,111	0,551	0,240	0,056	0,065	0,021	0,098	0,164	0,009	
		0,064	0,885	0,666	0,113	0,061	0,048	0,182	0,211	0,030	
=	Итоговые интегральные рейтинги субъектов АЗРФ (степень соответствия значений региональных рейтингов критериальному набору)										
	$(0,064 (AO); 0,551 (ЯНАО); 0,240 (КК); 0,056 (МО); 0,061 (НАО); 0,021 (РКА); 0,098 (РКО); 0,164 (РС); 0,009 (ЧАО))$										

Содержание операции  $\blacktriangleleft$  см. в [1, 4]. Чем ближе значение итогового интегрального рейтинга к единице (максимальное значение), тем в большей степени объект по своим свойствам соответствует установленному критериальному набору признаков.

Значения признаков критериального набора на 15 % ниже, чем 1,00, что связано с особенностями используемого математического инструментария. Если значения у всех признаков критериального набора будут равны единице, то это нивелирует его влияние на результаты расчета. Незначительное снижение значений критериального набора принципиально не меняет соотношение итоговых интегральных оценок субъектов АЗРФ.

**Выводы.** Таким образом, установлено, что по комплексу свойств, характеризующих различные виды доходов субъектов АЗРФ, эти субъекты можно разместить в следующий ряд (по убыванию): 1. Ямало-Ненецкий автономный округ; 2. Красноярский край; 3. Республика Саха (Якутия) (РС); 4.

Республика Коми (РКО); 5. Архангельская область (АО); 6. Ненецкий автономный округ (НАО); 7. Мурманская область (МО); 8. Республика Карелия (РКА); 9. Чукотский автономный округ (ЧАО).

Список литературы:

1. *Грейз Г.М.* К вопросу о возможностях трансфера инструментов теории нечетких множеств для информационно-аналитической поддержки логистического менеджмента // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2015. Т. 9. № 1. С. 170-177.

2. *Дядик Н.В., Чапаргина А.Н.* Финансовая состоятельность регионов Российской Арктики: монография. Апатиты: Изд-во Кольского научного центра РАН, 2021. 150 с. doi: 10.37614/978.5.91137.448.8.

3. Модели и методы теории логистики: учебное пособие / под ред. В.С. Лукинского. 2-е изд. СПб.: Питер, 2008. 448 с.

4. *Ухоботов В.И.* Избранные главы теории нечетких множеств: учебное пособие / В.И. Ухоботов. Челябинск: Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2011. 245 с.

Челпанова М.М.

канд. экон. наук, доцент кафедры административного права и административной деятельности ОВД Крымского филиала Краснодарского университета МВД России, г. Симферополь

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОТИВОСТОЯНИЕ ТЕНЕВОМУ БИЗНЕСУ

**Аннотация.** В статье рассмотрена сущность теневого бизнеса, его ключевые причины. Выделены виды деятельности, которые могут формировать составляющие теневой экономики в целом. Установлены органы, осуществляющие противостояние теневому бизнесу. Определены мероприятия по предупреждению совершения правонарушений и преступлений в экономической сфере.

**Ключевые слова:** теневой бизнес, теневая экономика, государственное противостояние, государственное противодействие теневому бизнесу, уровень теневой экономики.

**Abstract.** The article examines the essence of shadow business, its key causes. The types of activities that can form the components of the shadow economy as a whole are highlighted. The bodies that carry out opposition to shadow business have been established. Measures have been identified to prevent the commission of offenses and crimes in the economic sphere.

**Key words:** shadow business, shadow economy, state opposition, state opposition to shadow business, the level of the shadow economy.

**Введение.** В Российской Федерации теневой бизнес выступает в качестве наиболее значительных препятствий развития конкурентоспособности страны, роста социальных стандартов жизни населения. Указанное обусловлено высоким уровнем криминализации экономической сферы, высокой коррумпированностью государственных служащих, а также беспрецедентным желанием предпринимателей искать пути для сохранения своих доходов и соответственно снижения расходов.

Уровень теневой экономики в России составляет около 39 % ВВП в 2021 году, при этом по экономическим расчетам примерно на таком же уровне он будет и к 2025 году [1]. Данные сведения подталкивают государственные органы к принятию необходимых мер, направленных на снижение уровня теневого бизнеса в стране.

Следует определить, что теневой бизнес представляет собой соответствующую часть экономики, которая развивается вне государственного учета и контроля, не отражается в официальной статистике, не облагаются налогами доходы, которые имеют тенденцию к росту и, как правило, выводятся из страны. Доходы, которые были получены в процессе реализации теневого

бизнеса, выступают источником преступной деятельности, коррупции, терроризма.

Таким образом, существует реальная потребность в формировании действенного механизма государственного управления сферой предпринимательства, определением приоритетных направлений регулирования и мониторинга деятельности субъектов хозяйствования.

Избыточность теневого сектора и активизация теневых проявлений в экономической деятельности создают многочисленные проблемы, которые оказывают негативное влияние на функционирование финансовой сферы и национальной экономики в целом, такие как: минимизация и утрата налоговых поступлений, провоцирующих рост отрицательного сальдо между доходной и расходной частями бюджетов, усиление налогового давления на добросовестных налогоплательщиков, невыполнение государством своих функциональных обязанностей; нерациональное и несправедливое распределение общего национального дохода; сокращение инвестиционных потоков и существование низкой инвестиционной активности; снижение моральных и духовных качеств общества; возможность зарождения монополизации экономики в результате снижения цены на продукцию, производимую в теневом секторе и т. д.

Отметим, что теневой бизнес предопределен следующими причинами: инфляция; неравномерность несения налогового бремени и высокий уровень доходов; постоянные изменения и недостаточная прозрачность законодательства в налоговой сфере; вмешательство властных структур (государственных и местных) в осуществление предпринимательской деятельности физическими и юридическими лицами, коррупция и др.

По мнению И. Ю. Фалинского, можно выделять три блока, представляющих в целом теневой бизнес: 1) осуществление неформальной экономической деятельности – законное производство различных товаров и услуг; 2) скрытая экономическая деятельность – осуществление нарушений в пределах экономической деятельности, которая разрешена; 3) незаконное

ведение бизнеса – осуществление запрещенных видов деятельности. Исходя из этого, автор определяет теневой бизнес, как сложное социально-экономическое явление, которое представляет собой определенную совокупность нерегулируемых и неконтролируемых как противоправных, так и легальных, но при этом безнравственных, экономических отношений между субъектами экономической деятельности по получению сверхприбыли за счет укрывательства доходов и уклонения от уплаты налогов [4].

Обратим внимание, что оказание влияния теневого бизнеса на динамику экономического роста России зависит от уровня пренебрежения субъектами предпринимательства действующими правовыми нормами, а также закономерностями и правилами функционирования конкурентной среды [2]. Из этого следует, что инструменты и механизмы противостояния теневому сектору зависят от уровня нелегальности и масштабов теневой деятельности.

Таким образом, противостояние государства теневому бизнесу, с одной стороны, представляет собой комплекс регуляторных действий государства в лице органов исполнительной власти, направленный на искоренение причин теневого сектора и на развитие благоприятной инвестиционной среды; с другой стороны, – процесс снижения уровня тенизации экономики, вследствие рациональной государственной политики, в частности, государственного управления и мониторинга [3].

Обратим внимание, что наличие теневого бизнеса в России формирует многочисленные проблемы, связанные с развитием экономики страны в целом. В связи с этим целесообразно разработать ключевые мероприятия, которые будут направлены на снижение распространения масштабов теневой экономики. Отметим, что в качестве государственных инструментов противостояния теневому бизнесу следует назвать:

- 1) усовершенствование отечественного законодательства в части упрощения правовых основ ведения предпринимательской деятельности;
- 2) проведение активного антикоррупционного реформирования;
- 3) рассмотрение снижения налоговой нагрузки на субъектов бизнеса;

4) реформирование рынка труда (стимулирование официального трудоустройства, обеспечение оптимального распределения налоговой нагрузки между работодателем и работником).

К числу органов, которые реализуют государственную политику противодействия теневому бизнесу, можно отнести следующие инстанции: Центральный Банк Российской Федерации, Федеральная налоговая служба и ее органы, Пенсионный фонд РФ, Министерство труда и социальной защиты РФ, Федеральная служба по финансовому мониторингу, соответствующие правоохранительные органы, иные специальные службы. При этом, следует заметить, что единого органа, реализующего деятельность по противодействию тенизации бизнеса в России, нет.

В связи с этим следует заметить, что результативность правоохранительных органов в выявлении и предупреждении совершения правонарушений и преступлений в сфере экономической деятельности напрямую определяет эффективность всей системы противодействия теневому бизнесу, так как осуществление практических мероприятий, связанных с выявлением, пресечением и раскрытием соответствующих нарушений закона состоит в компетенции этих органов. Поскольку экономический ущерб от многообразной теневой экономической деятельности имеет различные показатели, то соответственно и комплекс мероприятия по их противодействию необходимо разрабатывать с учетом этого.

**Выводы.** Таким образом, государственное противостояние теневому бизнесу представляет собой процесс комплексного сочетания соответствующих административно-ограничительных мер с стимулирующими экономическими мерами в легальной экономике с целью выявления скрытой экономической деятельности не криминального происхождения в легальное состояние и официального учета неформальной ее части для противодействия тенизации бизнеса, ее профилактике, снижению рисков государству кроме административного или уголовного давления следует осуществить: снижение налоговой нагрузки на предпринимательство; выявить схемы, в том числе и

коррупционные, развития теневого бизнеса; повысить показатели выявления правоохранительными органами нарушений и преступлений в экономической сфере.

Список литературы:

1. *Дергачев Н.В.* Основные причины возникновения теневой экономики в России // *Administrative Consulting*. 2021. № 4. С. 9-14.
2. *Кулик Ю.П.* Характеристика состояния и тенденции развития теневой экономики России на современном этапе // *Социально-экономические явления и процессы*. 2021. № 1. С. 108-112.
3. Противодействие теневой экономике и определение её масштабов: отечественный и зарубежный опыт (теория и практика): монография / В.Ю. Буров, Д.Ю. Федотов; А.К. Худайназаров [и др.]; под науч. ред. В.Ю. Букова; Забайкальский государственный университет. Чита: ЗабГУ, 2020. 337 с.
4. *Фалинский И.Ю.* Стратегические направления развития правоохранительных органов Российской Федерации как субъекта системы противодействия теневой экономике // *Экономика. Налоги. Право*. 2020. № 3. С. 157-165.

Яркина Н.Н.

д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО  
«Керченский государственный морской технологический университет»

## СТАТИСТИЧЕСКИЙ ВЕКТОР ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

**Аннотация.** В статье аргументирован потенциал статистических методов оценки региональной экономической безопасности на примере Республики Крым. Представлены результаты сравнительного и динамического анализа, удостоверяющие ее неудовлетворительный уровень с позиций инвестиционной привлекательности Республики Крым. Выделены ключевые факторы угроз экономической безопасности региона.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, инвестиционная привлекательность, статистический анализ, Республика Крым.

**Abstract.** The article argues the potential of statistical methods for assessing regional economic security on the example of the Republic of Crimea. The results of comparative and dynamic analysis are presented, certifying its unsatisfactory level from the standpoint of the investment attractiveness of the Republic of Crimea. The key factors of threats to the economic security of the region are highlighted.

**Key words:** economic security, investment attractiveness, statistical analysis, Republic of Crimea.

**Введение.** Экономическая безопасность – важнейшая категория современного миропорядка от глобального до локального его уровня, отражающая такое состояние соответствующей экономической системы, при котором обеспечивается ее независимость, стабильность, устойчивость и способность к развитию, реализуются ключевые цели устойчивого развития общества, направленные на поддержание и улучшение жизни населения как в текущий период, так и в будущем.

Экономическая безопасность региона страны занимаем уникальное место в системе общей национальной безопасности, имея одновременно и факторообразующий характер для системы безопасности более высокого уровня (федеральных округов и государства в целом), и являясь следствием результатов социально-экономических, политических, экологических процессов и условий на муниципальных и предпринимательских уровнях.

Каждый регион Российской Федерации интегрирован в общую экономическую систему страны и вносит свой весомый вклад в обеспечение и поддержание экономической безопасности страны. Республика Крым не является исключением.



Экономическая безопасность региона, даже в суженных рамках конкретной экономической территории, весьма широкий объект исследования, требующий выделения предметных областей исследования. Предметом проводимого исследования является изучение потенциала официальной статистики в контексте оценки экономической безопасности Республики Крым. При этом следует, отметить, что статистика предоставляет разнообразный оценочно-аналитический инструментарий, включая методы динамического, сравнительного, вариационного, корреляционно-регрессионного и т.д. анализа. В данной работе акцентирован сравнительный анализ показателей территориального развития по иерархической цепочке: Российская Федерация → Южный федеральный округ → Республика Крым.

**Цель исследования** – актуализация и апробация статистического подхода к оценке экономической безопасности Республики Крым через призму его инвестиционной привлекательности.

В рамках проводимого исследования оценка экономической безопасности Республики Крым осуществлялась на основе статистических показателей и методов по официальным данным Росстата и Крымстата за 2020 год [1-4], что объясняется отсутствием отдельных показателей, необходимых для проводимого анализа за 2021 год. Это обстоятельство не умаляет результатов исследования исходя из его цели.

**Результаты исследования.** Экономическая независимость, стабильность и устойчивость, способность к саморазвитию и прогрессу – ключевые характеристики безопасности экономического субъекта любого уровня и сущности, которые в региональном контексте представляют собой и критериальные параметры инвестиционной привлекательности целостной экономической территории, отражающие условия и результаты предпринимательской активности и инвестиционный климат в регионе, что позволяет именно инвестиционную привлекательность региона рассматривать как важнейший индикатор его экономической безопасности. Вместе с тем, наряду с наличием условий предпринимательской активности и благоприятным

инвестиционным климатом, к основным аспектам проявления региональной экономической безопасности относятся и социальная стабильность, и высокий уровень кадрового потенциала, также предопределяющие инвестиционную привлекательность региона.

В основу исследования инвестиционной привлекательности Республики Крым положен методический инструментарий сравнительного и динамического анализа статистики, а сравниваемые объекты наблюдения соотносятся между собой как элементы системы и подсистемы.

Основные характеристики Российской Федерации (РФ), Южного Федерального Округа (ЮФО) и Республики Крым (РК) за 2020 г. приведены в таблице 1.

Несмотря на несопоставимость масштабов экономики на общероссийском и республиканском уровнях, делающей нецелесообразным и невозможным (по отдельным позициям, не привязанным к расчету на определенную единицу) сравнение ключевых показателей экономического развития Республики Крым со среднероссийскими и средними по Южному Федеральному Округу, уже на основании данных таблицы 1 можно говорить о сравнительном потенциале инвестиционной активности со стороны населения, которое в данном контексте в первую очередь рассматривается как источник кредитных ресурсов инвестирования в регионе, формируемых за счет его сбережений, условная величина которых определяется разницей между среднедушевыми денежными доходами и потребительскими расходами.

Рассматривая в качестве индикаторов социальной напряженности (или удовлетворенности) относительные величины сравнения среднемесячных среднедушевых денежных доходов, потребительских расходов в среднем на душу населения и номинальной начисленной заработной платы работников организаций в регионе, приходим к однозначному выводу – социальная составляющая инвестиционной привлекательности и экономической безопасности Республики Крым относительно 2020 г. имеет неудовлетворительный уровень.

Дать оценку предпринимательской активности в регионе в сравнении с

аналогичной характеристикой системы более высокого порядка, а также его продовольственной и энергетической независимости и безопасности позволяют показатели таблицы 2, отражающие результаты экономической деятельности соответствующих субъектов за 2020 г., исчисленные на одного занятого по данным таблицы 1.

Таблица 1 – Основные характеристики РФ, ЮФО и РК за 2020 г. (по данным [1-3])

Показатели	Относительная величина сравнения, р. (раз)	
	РФ с ЮФО	ЮФО с РК
Площадь территории, тыс. км <sup>2</sup>	38,2	17,2
Численность населения на 01.01.2021 г., тыс. человек	8,9	8,7
Плотность населения на 1 км <sup>2</sup> территории на 01.01.2021 г., человек/км <sup>2</sup>	0,2	0,5
Среднегодовая численность занятых, тыс. человек	9,5	8,7
Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	1,2	1,3
Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц), руб.	1,1	1,4
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	1,4	1,1
Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	13,9	6,5
Основные фонды в экономике (по полной учетной стоимости; на конец года), млрд руб.	12,2	10,7
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности, млрд руб.:		
- добыча полезных ископаемых	40,3	29,0
- обрабатывающие производства	17,1	27,8
- обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	13,4	9,0
- водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	13,1	12,1
Продукция сельского хозяйства, млрд руб.	5,8	21,4
Ввод в действие жилых домов, тыс. м <sup>2</sup> общей площади жилых помещений	7,7	13,2
Оборот розничной торговли, млрд руб.	9,6	12,5
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций), млрд руб.	22,4	-*

Примечание: \* – показатель не подлежит расчету ввиду отрицательного значения сальдированного финансового результата деятельности организаций Республики Крым

Проведенные по данным 2020 года вертикальный сравнительный анализ и оценка инвестиционной привлекательности и экономической безопасности

Республики Крым позволяет констатировать ее отрицательный уровень относительно предпринимательской активности, социальной удовлетворенности, продовольственной и энергетической независимости и безопасности. И только потенциал инвестиционной активности населения вселяет некоторый оптимизм.

Таблица 2 – Основные результаты экономической деятельности Российской Федерации, Южного Федерального Округа и Республики Крым в расчете на одного занятого за 2020 г.

Показатели (в пересчете на одного занятого)	Относительная величина сравнения, р. (раз)	
	РФ с ЮФО	ЮФО с РК
Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	1,5	0,8
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности, млрд руб.:		
- добыча полезных ископаемых	4,2	3,3
- обрабатывающие производства	1,8	3,2
- обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	1,4	1,0
- водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	1,4	1,4
Продукция сельского хозяйства, млрд руб.	0,6	2,5
Оборот розничной торговли, млрд руб.	1,0	1,4
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций), млрд руб.	2,4	-

Предпринимательская активность, социальная удовлетворенность и потенциал инвестиционной активности населения одновременно являются и характеристиками инвестиционного климата социально-экономической группы.

Статический сравнительный анализ не позволяет определить тенденций изменений дифференцированных показателей инвестиционной привлекательности и экономической безопасности региона, выявить перспективы его социально-экономического развития.

В основу динамического анализа акцентированных характеристик Республики Крым легли данные статистических сборников «Регионы России.

Социально-экономические показатели» за 2020 и 2021 годы [1, 4], позволяющие в рамках блоков «Население», «Труд», «Уровень жизни населения», «Валовой региональный продукт», «Инвестиции», «Отдельные ключевые виды экономической деятельности», «Предприятия и организации», «Наука и инновации» дать комплексную характеристику социально-экономического развития и предпринимательской активности в республике за период 2015-2020 гг. с последующей экстраполяцией сложившихся тенденций на перспективу, а также оценить ситуацию в регионе в масштабе страны.

Проведенный анализ свидетельствует, что уровень большинства показателей, позволяющих оценивать социально-экономическую ситуацию в Республике Крым на протяжении исследованного периода «не дотягивает» до общероссийского. По тем же позициям, по которым он превышает его, это превышение так же говорит о неблагоприятной социально-экономической обстановке в регионе. По уровню среднедушевых доходов населения и среднего размера назначенных пенсий Республика Крым в 2020 году занимала 75 место в Российской Федерации; по уровню среднемесячных потребительских расходов в среднем на душу населения – 72, а по потреблению мяса и мясопродуктов на душу населения в год – 76 [1].

Результаты горизонтального анализа неудовлетворительно характеризуют демографическую ситуацию в республике. Полученные выводы абсолютно согласуются с оценочными результатами сравнительного анализа социального блока инвестиционной привлекательности и экономической безопасности Крыма, как региона в высоком уровне социальной напряженности.

Динамика объемов валового регионального продукта, инвестиций, промышленного производства и строительства свидетельствует об активном экономическом развитии Республики Крым, которое, следует подчеркнуть, более чем на половину осуществлялось из средств федерального бюджета. Государство профинансировало жизнеобеспечивающие проекты инфраструктурного характера, имеющие важнейшее стратегическое значение для социально-экономического развития Республики Крым и формирования ее

потенциала, снижения социальной напряженности, обеспечения энергетической безопасности, решения проблемы водного обеспечения и т. д.

Об очень высоком уровне предпринимательских рисков, являющихся одним из основных факторов предпринимательской активности (или неактивности), и соответствующих угрозах региональной экономической безопасности, свидетельствуют резкие колебания уровней общего сальдированного финансового результата деятельности организаций Республики Крым как в положительную, так и отрицательную сторону, не требующие в данном случае дополнительного расчета показателей вариации для оценки рисков.

Выделяя политико-правовую составляющую экономической безопасности Республики Крым, следует отметить, что в настоящее время акцент на санкционности региона, как важнейшем факторе политических рисков, не потерял актуальности, но уже рассматривается и в страновом контекстах.

**Выводы.** Статистика как наука предоставляет разнообразный и надежный аналитический инструментарий для оценки экономической безопасности региона, как отрасль практической деятельности она обеспечивает широким диапазоном статистических данных в пределах ее конкретных составляющих.

Опираясь на сравнительный и динамический подход в рамках статистического анализа экономической безопасности Республики Крым, установлен неудовлетворительный уровень ее инвестиционной привлекательности как относительно инвестиционного климата в регионе, так и с позиций предпринимательской активности. Политическая, социальная, пресноводная, энергетическая, финансово-экономическая уязвимость региона, высокая степень убыточности бизнеса и низкий уровень инновационного развития являются значимыми факторами угроз экономической безопасности региона.

Список литературы:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2021: Стат. сб. / Росстат. М., 2021. 1112 с. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204> (дата обращения: 01.10.2022).
2. Росстат представляет данные о валовом региональном продукте за 2020 год и уточненную оценку за 2019 год. URL: [https://orenstat.gks.ru/storage/mediabank/Росстат%20представляет%20данные%20о%20валовом%20региональном%20продукте%20за%202020%20год%20и%20уточненную%20оценку%20за%202019%20год\(2\).pdf](https://orenstat.gks.ru/storage/mediabank/Росстат%20представляет%20данные%20о%20валовом%20региональном%20продукте%20за%202020%20год%20и%20уточненную%20оценку%20за%202019%20год(2).pdf) (дата обращения: 01.10.2022).
3. Валовой региональный продукт. Управление Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю. URL: <https://crimea.gks.ru/folder/27536> (дата обращения: 01.10.2022).
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2020: Стат. сб. / Росстат. М., 2020. 1242 с. URL: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/LkooETqG/Region\\_Pokaz\\_2020.pdf](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/LkooETqG/Region_Pokaz_2020.pdf) (дата обращения: 01.10.2022).

## *Секция 2. Учёт, анализ и аудит: реалии и перспективы развития*

УДК 336.226.111

ГРНТИ 06.73.15

Бондарь Ю.Ю.

студент 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»,

Научный руководитель – Белоущенко Я.А., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

### **АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПО НДФЛ В РФ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ**

**Аннотация.** В данной статье предлагается рассмотреть переход на прогрессивную шкалу налогообложения НДФЛ, введенную с 1 января 2021 года, объем налоговых поступлений с доходов, облагающихся ставкой 15%, а также грядущие изменения в части уплаты НДФЛ с января 2023.

**Ключевые слова:** налог на доходы физических лиц (НДФЛ), ставки налога, прогрессивная шкала налогообложения, налоговая база.

**Abstract.** In this article, it is proposed to consider the transition to a progressive personal income tax scale introduced from January 1, 2021, the amount of tax revenues from income taxed at a rate of 15%, as well as upcoming changes in the payment of personal income tax from January 2023.

**Key words:** personal income tax (personal income tax), tax rates, progressive scale of taxation, tax base.

**Введение.** Эффективность работы налоговой системы – одна из важнейших целей государства, ведь налоговые поступления составляют основу доходной части бюджета. От наполнения бюджета, в свою очередь, зависит экономическое развитие Российской Федерации и социальное благополучие его граждан, в особенности незащищенных слоев населения.

Помимо фискальной и социальной функций, существует и регулирующая функция налогов. Государство через изменение налоговых ставок, введение налоговых льгот и налоговых каникул может регулировать активность предпринимательской деятельности в стране, а также структуру производства.

**Цель исследования** – выявить влияние изменения ставок НДФЛ, введенных с 1 января 2021 года, на объем поступлений средств в бюджеты.

Налоговая система РФ состоит из трех уровней – федерального, регионального и местного. Помимо 8 других налогов и сборов, к федеральным относится и налог на доходы физических лиц. Данный налог служит одним из главных источников доходной части бюджета.



Согласно определению от ФНС РФ, «налог на доходы физических лиц (НДФЛ) — основной вид прямых налогов. Исчисляется в процентах от совокупного дохода физических лиц за вычетом документально подтверждённых расходов, в соответствии с действующим законодательством» [1].

Элементы, характеризующие НДФЛ, определяются частью второй, главой 23 НК РФ. Статья 207 устанавливает, что плательщиками НДФЛ являются лица, являющиеся налоговыми резидентами РФ, а также – лица, не являющиеся налоговыми резидентами РФ, но получают доход на территории РФ. Объектом налога, согласно ст. 209, является доход, полученный налогоплательщиком как от источников в РФ, так и от истоков за ее пределами [2].

Особенностью НДФЛ является то, что хоть он считается федеральным, согласно налоговому законодательству – то есть механизм его расчета един на территории всей страны – 85 % уплачиваемой суммы идет в региональные бюджеты (субъектов РФ), 15 % – в местные бюджеты (городские, районные).

В обращении Президента РФ от 23 июня 2020 года была предложена инициатива о внесении поправок в Налоговый кодекс РФ, а конкретнее – в части расчета НДФЛ с 1 января 2021 года.

До 2001 года в РФ действовала прогрессивная шкала налогообложения доходов населения. Минимальная ставка налога составляла 12 %, максимальная в разные периоды времени колебалась от 30 % до 45 %. После 2001 была установлена единая ставка – 13 %, вне зависимости от уровня доходов, действовала она до 1 января 2021 года. После подписания Президентом РФ Федерального закона от 23.11.2020 № 372-ФЗ были установлены следующие ставки:

- 13 % – доходы налогоплательщика 5 млн руб. в год;
- 15% – доходы налогоплательщика превышают 5 млн руб. в год [3].

Стоит помнить, для налоговых резидентов РФ продолжают действовать также налоговые ставки в размере:

- 35 % – для любых выигрышей и призов в рекламных конкурсах, играх и мероприятиях (п. 2 ст. 224 НК РФ);
- 9 % – для процентов по облигациям с ипотечным покрытием (п. 5 ст. 224 НК РФ);
- 30 % – для доходов по ценным бумагам российских организаций (п. 6 ст. 224 НК РФ).

Эти изменения в большей степени затрагивают ИП на общей системе налогообложения, нежели физические лица. Граждан, чьи доходы составляют более 416 667 руб. в мес. (5 000 000 руб. / 12 мес.), по предварительным оценкам экспертов менее 1%. Проживают они в основном в столичных агломерациях – Москва, Санкт-Петербург, Казань, или же в нефтяных регионах – Ямало-Ненецкий АО, Ханты-Мансийский АО.

Рассмотрим поступления НДФЛ с доходов, превышающих 5 млн руб. в бюджеты на основании ежемесячных отчетов по форме № 1-НМ Федеральной налоговой службы [4].

Информация от ФНС представлена нарастающим итогом, причем в январе года, следующим за отчетным, отражается сумма налога, собранная за предыдущий год.

В правительстве отметили, что благодаря повышению НДФЛ в бюджет дополнительно поступит 60 млрд рублей в 2021 году, 64 млрд — в 2022 году и 68,5 млрд — в 2023 году [5]. Деньги, собранные с повышенного НДФЛ, будут направлены в целевой фонд на лечение и обеспечение всем необходимым детей с редкими и тяжелыми заболеваниями.

Как можно увидеть (табл. 1), общая сумма уплаченного налога в 2021 году составила 636,4 млрд руб., из них 82,7 млрд руб. ушло в целевой фонд, 553,7 млрд руб. – в региональные бюджеты.

За 7 месяцев 2022 года было собрано 382,3 млрд руб., 49,7 млрд руб. – в целевой фонд, 332,6 млрд руб. – в бюджеты субъектов.

Таблица 1 – Объем поступлений НДФЛ с доходов, превышающих 5 млн руб. в бюджеты за период с 1 января 2021 по 1 июля 2022, в тыс. руб.

Дата отчета	Поступления в федеральный бюджет	Поступления в консолидированный бюджет субъектов Российской Федерации
01.01.2021	-	-
01.02.2021	1 832 916	12 266 393
01.03.2021	3 465 197	23 190 148
01.04.2021	8 512 755	56 969 949
01.05.2021	16 490 138	110 357 834
01.06.2021	21 898 021	146 548 261
01.07.2021	28 488 022	190 650 613
01.08.2021	36 715 543	245 711 708
01.09.2021	43 073 828	288 263 309
01.10.2021	50 055 332	334 985 670
01.11.2021	59 722 323	399 680 161
01.12.2021	67 209 495	449 786 638
01.01.2022	82 734 359	553 683 791
01.02.2022	7 606 274	50 903 515
01.03.2022	13 796 226	92 328 613
01.04.2022	24 356 824	163 003 382
01.05.2022	34 026 324	227 714 664
01.06.2022	41 755 460	279 440 414
01.07.2022	49 695 688	332 578 848

Стоит отметить, что 2021 и 2022 года являются особыми, «пробным периодом» в применении повышенной ставки НДФЛ. В отношении доходов, полученных в эти года, налоговые ставки, установленные п. 1 и п. 3.1 ст. 224 НК РФ, применяются к каждой налоговой базе отдельно согласно п. 3 ст. 2 Федерального закона от 23.11.2020 № 372-ФЗ. [3] То есть, даже если совокупность всех налоговых баз за год превышает 5 млн. руб., но каждая база в отдельности данной отметки не достигла, то ставка 15% к доходам данного налогоплательщика не применяется. После 1 января 2023 года ставка 15% будет действовать уже на совокупную налоговую базу физического лица.

Сборы налога за 2021 и 2022 года показывают, что нововведения были успешны на практике, даже несмотря на то, что в 2021-22 гг. сборы были меньше чем в последующих годах по причине грядущего увеличения налоговой

базы.

Помимо данного изменения, с января 2023 планируется также ввести следующие поправки:

- НДФЛ будет удерживаться и с зарплатного аванса. Если ранее НДФЛ уплачивался один раз в месяц, по итогам месяца, то после января 2023 будет действовать общая норма, согласно которой дата фактического получения дохода определяется как день выплаты дохода (п. 1 ст. 223 НК РФ)

- Со следующего года НДФЛ необходимо платить одним платежом, на один КБК и в единый срок – до 28 числа каждого месяца. То есть, перечислить налог в бюджет нужно не позднее 28.02.2023. (п. 6 ст. 226 НК РФ в ред. 263-ФЗ) Для работодателей же вводится новая обязанность – подача уведомления об исчисленном налоге в ИФНС.

- Изменится срок сдачи и форма 6-НДФЛ: отчет за квартал, полугодие, 9 месяцев необходимо сдать не позднее 25 числа месяца, идущего за отчетным периодом; отчет за год – не позже 25 февраля года, идущего за отчетным годом.

- Разрешена уплата НДФЛ из средств работодателя (п. 9 ст. 226 НК РФ), ранее запрещавший налоговым агентам уплачивать НДФЛ из собственных средств, с 2023 года запрет отменяется. Это связано с переходом на уплату через единый налоговый счет (ЕНС). Также это позволяет переводить деньги на ЕНС для уплаты НДФЛ до удержания налога, а налог спишется в момент возникновения обязанности по уплате – 28 числа.

**Выводы.** Налогообложение физических лиц является одним из главных инструментов реализации такой функции, как перераспределение доходов между различными социальными группами. При принятии решений о совершенствовании системы взимания налога на доходы физических лиц необходимо рассматривать не только пользу для государства и увеличение поступлений в бюджеты субъектов РФ, но и последствия для хозяйствующих субъектов. Установив слишком высокую ставку налогообложения можно, наоборот, снизить как предпринимательскую активность, так и доходную часть бюджета.

Переход с единой (плоской) шкалы налогообложения на прогрессивную, принятый с января 2021 года, был обоснованным решением. Вопрос об обеспечении тяжелобольных детей всегда вставал остро, поэтому необходимо было вынести решение данной проблемы на государственный уровень. Стоит заметить, что в 2021-2022 гг. по сравнению с 2020 г. общий уровень поступления НДФЛ не сократился, то есть налогоплательщики не начали скрывать свои доходы из-за повышения ставки. Можно сделать вывод, что ставка в 15 % для доходов более 5 млн руб. в год является оптимальной.

Список литературы:

1. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) // Федеральная Налоговая служба: официальный сайт. URL: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/ndfl/> (дата обращения: 13.10.2022).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть 2. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28165/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/) (дата обращения: 13.10.2022).
3. Федеральный закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части налогообложения доходов физических лиц, превышающих 5 миллионов рублей за налоговый период» от 23.11.2020 № 372-ФЗ URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_368439/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_368439/) (дата обращения: 13.10.2022).
4. Отчет по форме № 1-НМ (2021 год) // Федеральная Налоговая служба: официальный сайт. URL: [https://www.nalog.gov.ru/rn91/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/10973378/](https://www.nalog.gov.ru/rn91/related_activities/statistics_and_analytics/forms/10973378/) (дата обращения: 13.10.2022)
5. *Виноградова Е. В* Думу внесли законопроект о повышении НДФЛ у россиян с высокими доходами // РБК. 2020. 17 сентября. URL: <https://www.rbc.ru/economics/17/09/2020/5f635fab9a7947024640f8c4> (дата обращения: 01.09.2022).

Валульская Е.А.

студент 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

Научный руководитель – Семенюк Ю.А., канд. экон. наук, доцент Департамента бизнес-аналитики ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

## АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

**Аннотация.** В данной статье уделяется внимание ключевым аспектам анализа и эффективного управления дебиторской задолженностью как активом, сопровождающимся риском неплатежеспособности контрагентов, что, в конечном итоге, влияет на благосостояние организации. Перечислены основные приемы работы с дебиторской задолженностью и способы ее взыскания в рамках юридического и экономического поля, а также психологическим воздействием на должника. Проведенный анализ позволил автору выделить последовательные шаги, которые необходимо предпринять для достижения погашения обязательств контрагентом в максимальном объеме и в короткие сроки: на первом этапе до заключения сделки провести оценку надежности контрагентов, осуществить ранжирование потенциальных контрагентов с последующим формированием, дифференцированного подхода, в основе которого лежит информация о следующих факторах: объем закупок, методы оплаты, кредитная история, судебные дела, связанные с недобросовестностью контрагента и т.д., на втором этапе необходимо своевременно идентифицировать контрагентов, находящихся на стадии банкротства или ликвидации, а также проанализировать и оценить имеющуюся задолженность, для выявления критериев характерных для безнадежной дебиторской задолженности; на третьем этапе следует выработать механизм для инкассирования дебиторской задолженности, произвести передачу задолженности третьему лицу или запустить процесс претензионной работы по просроченной задолженности.

**Ключевые слова:** Дебиторская задолженность, виды дебиторской задолженности, резерв по сомнительным долгам, управление дебиторской задолженностью

**Abstract.** This article focuses on the key aspects of the analysis and effective management of accounts receivable as an asset, accompanied by the risk of insolvency of counterparties, which ultimately affects the well-being of the organization. The main methods of working with receivables and ways of collecting them within the legal and economic field, as well as psychological impact on the debtor, are listed. The analysis allowed the author to identify the sequential steps that need to be taken to achieve repayment of obligations by the counterparty in the maximum amount and in a short time: at the first stage, before the conclusion of the transaction, to assess the reliability of counterparties, to rank potential counterparties, followed by the formation of a differentiated approach based on information about the following factors: the volume of purchases, payment methods, credit history, court cases related to the dishonesty of the counterparty, etc., at the second stage it is necessary.

**Key words:** Accounts receivable, types of accounts receivable, provision for doubtful debts, accounts receivable management.

**Введение.** Каждый экономический субъект в своей деятельности осуществляет взаимодействие с внешней бизнес-средой (например, с поставщиками, покупателями, налоговыми органами, финансовыми

организациями и т.д.), в результате которого возникают операции, которые приводят к появлению дебиторской задолженности. В балансе дебиторская задолженность отображается во втором разделе как оборотный актив организации. Каждая организация в ходе своей деятельности старается увеличивать активы и уменьшать обязательства, но при анализе данной строки возникает вопрос, насколько выгодно увеличение данного показателя для компании? Ведь, по сути, актив «Дебиторская задолженность» является рискованным, так как организации не могут быть в полной степени уверены, что задолженность будет возвращена и произойдет трансформация этого актива в денежные средства или иной актив. В условиях сегодняшней экономической нестабильности и высокой волатильности рынков риски невыполнения обязательств дебиторами существенно возрастают, что обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

**Цель исследования** – рассмотреть влияние дебиторской задолженности на финансовый результат организации, проанализировать подходы к оценке и методы управления дебиторской задолженностью.

Для достижения вышеуказанной цели необходимо определить понятие дебиторской задолженности, рассмотреть ее виды и причины возникновения.

Дебиторская задолженность – это вид задолженности перед организацией со стороны иных лиц или организаций, возникающий в процессе взаимодействия между ними.

Например, задолженность возникает при постоплате. При отгрузке товаров или оказанию работ, услуг организация не получает оплату за свою деятельность, в результате чего возникает дебиторская задолженность. Также к возникновению дебиторской задолженности приводят взаимоотношения с персоналом, например, при выдаче подотчет денежных средств или займа сотруднику. В бухгалтерском учете при возникновении дебиторской задолженности формируются следующие записи:

Дебет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», Кредит 51 «Расчетный счет» – перечислен аванс в счет оплаты будущих поставок товаров

(работ, услуг).

При возникновении дебиторской задолженности со стороны покупателя в бухгалтерском учете формируется запись:

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», Кредит 90-1 «Выручка» – отгружены товары (работы, услуги).

Раскрывая сущность дебиторской задолженности, можно сказать, что в бухгалтерском учете долги организации включаются в состав актива, по факту оплата еще не произошла, но в прибыли они уже отражены. Таким образом, показатель дебиторской задолженности непосредственно оказывает влияние на финансовое положение организации.

Для более четкого контроля дебиторской задолженности организациям необходимо классифицировать ее по признакам.

В зависимости от срока погашения дебиторская задолженность разделяется на долгосрочную – срок погашения которой более одного года, и краткосрочную – со сроком погашения по договору менее одного года. Данное разделение необходимо организациям для того, чтобы вовремя определить период, после которого задолженность переходит в состав просроченной.

Еще один классификатор дебиторской задолженности - по основаниям возникновения, когда определяется непосредственный должник, в роли которого могут выступать: покупатели и заказчики, поставщики, которые не доотгрузили товар, государство, в лице налоговых органов, а также работники и учредители организации.

Дебиторская задолженность может быть сомнительной и безнадежной. В первом случае долг не обеспечен залогом или банковской гарантией. Во втором случае вступает в силу Гражданский кодекс Российской Федерации, который устанавливает срок исковой давности в отношении дебиторской задолженности, т.е. период который выделяется кредитору для обращения в судебные инстанции за взысканием дебиторской задолженности, и безнадежной считается дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности. Также задолженность относится к безнадежной, если организация-



должник ликвидирована или исключена из Единого государственного реестра юридических лиц по инициативе налоговых органов.

Задолженность с истекшим сроком исковой давности или прочие долги, невозможные к взысканию необходимо списывать. Списание дебиторской задолженности необходимо и для самой компании, и для внешних пользователей бухгалтерской финансовой отчетности, т.к. замороженные активы в виде дебиторской задолженности не отражают достоверной ситуации по активам компании.

После принятия решения о списании дебиторской задолженности в обязательном порядке каждая организации должна провести интернетизацию данного актива. После проведения ревизии составляется инвентаризационный акт, на основании которой под каждый безнадежный долг формируется резерв сомнительных долгов.

Причем необходимо отметить, что сумма резерва определяется по результатам инвентаризации, проведенной на последний день отчетного периода отдельно по каждому сомнительному долгу, и не может превышать 10 процентов от выручки отчетного (налогового) периода для целей налогового учета с учетом сроков возникновения задолженности. Если в бухгалтерской отчетности рассматривается создание или дополнение резерва, то эта операция отражается по дебету счета 91.2 «Прочие расходы» и по кредиту счета 63 «Резервы по сомнительным долгам». Данная операция по начислению резерва формируется на основании бухгалтерской справки на дату создания или увеличения резерва. В случае, когда резерв уже создан, а в последующем контрагент выплачивает часть задолженности, необходимо произвести уменьшение суммы резерва следующей проводкой:

Дебет 63 «Резервы по сомнительным долгам»

Кредит 91.1 «Прочие доходы»

Суммы, отчисляемые в резерв по сомнительным догам, включаются в строку «прочие расходы» на дату последнего дня в отчетном периоде.

Необходимо также выделить тот факт, что при формировании и

использовании резерва организациям нужно подкрепить все действия документально и в соответствии с законодательством, поэтому в учетной политике организации для целей бухгалтерского учета важным пунктом является отражение правил по формированию резерва. Также стоит учитывать, что резерв создается только по расчетам за реализованную продукцию.

Списание дебиторской задолженности за счет резерва по сомнительным долгам отражается записью:

Дебет 63 «Резервы по сомнительным долгам» Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – невзысканная дебиторская задолженность списана за счет резерва по сомнительным долгам. Присоединение неиспользованных сумм резервов по сомнительным долгам к прибыли отчетного периода, следующего за периодом их создания, отражается записью: дебет 63 «Резервы по сомнительным долгам» кредит 91 «Прочие доходы и расходы».

По факту организации сталкиваются с тем, что при появлении безнадежной кредиторской задолженности происходит недополучение прибыли и потеря оборотных средств. При увеличении безнадежной задолженности организации попадают в ситуацию, когда средств для покупки сырья или оплаты труда становится недостаточно. Это ставит под удар деятельность всей организации и в дальнейшем прогнозируются не только убытки, но и в худшем случае это может привести к банкротству. Поэтому для каждой компании важным аспектом является контроль дебиторской задолженности и разработанные меры по ее взысканию.

Для выстраивания рациональной системы управления дебиторской задолженностью в первую очередь нужно отслеживать соотношение показателей дебиторской и кредиторской задолженности, а также вести контроль за сроками погашения и планирования поступления денежных средств от дебиторов.

Рассмотрим методы управления дебиторской задолженностью, которые играют роль на этапе контроля и возникновения задолженности.

В первую очередь рекомендуется проводить ежеквартальную или ежемесячную инвентаризацию долгов, для выявления безнадежной дебиторской задолженности.

При определении даты погашения долга необходимо напомнить контрагенту о выполнении его обязательств посредством звонка или письма на официальную почту организации.

Конечно, иногда компании сталкиваются с проблемами по возврату долга, требующими больших трудозатрат. И в данной ситуации необходимо оценить целесообразность затраченных ресурсов на возврат долга и суммы возврата. В таком случае организация может установить минимальный лимит, после превышения которого сумма возврата долга положительно отразится на деятельности компании и ее возврат является рациональным.

Также на этапе заключения договоров с контрагентами необходимо заранее проанализировать состояние его платежеспособности. Возможно, клиент или поставщик уже находится на стадии банкротства и при заключении данной сделки, организация-дебитор автоматически приобретает себе безнадежную дебиторскую задолженность.

Если задолженность является безнадежной, а должник не предпринимает никаких ответных действий, необходимо начинать процедуру внесудебного взыскания, а после подготавливать исковое заявление суд. Для этого крупным компаниям необходим собственный юридический отдел, со специалистом, отвечающим за взыскание дебиторской задолженности.

Еще одним методом по управлению дебиторской задолженностью является рефинансирование, т.е. перевод дебиторской задолженности в другие ликвидные формы оборотных активов.

Один из инструментов рефинансирования – договор цессии, т.е. продажа своей дебиторской задолженности третьему лицу по сниженной стоимости. Данная сделка регулируется Гражданским кодексом и оформляется соглашением о замене первоначального кредитора, выбывающего из обязательства, на другой субъект, к которому переходят все права прежнего

кредитора. При использовании данного инструмента компания теряет часть своих активов из-за снижения стоимости при продаже задолженности и при передаче долга с наложенными штрафными санкциями, но при низкой вероятности возврата дебиторской задолженности данный вариант целесообразен, т. к. возвращает большую часть активов и избавляет от затяжных судебных разбирательств.

Второй инструмент рефинансирования – факторинг. Это инструмент, позволяющий клиенту приобретать продукцию или получать услуги с отсрочкой платежа, а для поставщика предоставляется ряд услуг, таких как: авансовый платеж выручки, защита от риска неплатежей, сбор платежей в рамках договорных условий или после их завершения, ведение учета счетов дебиторская задолженность.

Другим инструментом является страхование на случай не выплаты или несвоевременной потери средств для оплаты задолженности должника. Этот продукт представляет собой особый вид страхования коммерческих рисков. В этом случае контрагентом поставщика является страховая компания, которая обязуется перечислить страхователю указанную в договоре сумму при наступлении страхового случая, детали которого также изложены в договоре страхования.

Гарантией для возврата дебиторской задолженности может выступать учет векселей.

Банковский учет векселя является финансовой операцией, цель которой – продажа банком-пользователем векселей, полученных от клиентов, для оплаты денежных средств по ним до того момента, когда истекает срок расчета по вычету дисконта.

Дисконт в данном случае является платой за предоставляемые банком услуги, и величина его напрямую зависит от следующих условий: – номинала векселя; – срока, оставшегося до момента погашения векселя; – величины учетной ставки, которую предлагает банк.

Для наглядного примера рассмотрим отражение дебиторской

задолженности в консолидированной отчетности компании ROS AGRO PLC за 2021 год.

Группа компаний ROS AGRO PLC на отчетную дату – 31.12.2021г. имеет торговую дебиторскую задолженность в размере 12 294 677 тыс. руб. (табл. 1). Доля дебиторской задолженности в активе баланса составляет незначительный показатель, равный 3,5%. В связи с чем можно отметить, процент дебиторской задолженности достаточно низок и не угрожает деятельности компании в целом.

Таблица 1 – Торговая и прочая дебиторская задолженность

31 декабря 2021 г.	
Торговая дебиторская задолженность	12 294 677
Прочее	548 016
За вычетом резерва под ожидаемые кредитные убытки	(842 375)
Итого финансовых активов в составе торговой и прочей дебиторской задолженности	12 000 318
Отложенные расходы	558 083
Итого торговой и прочей дебиторской задолженности	12 558 401

Ни просроченная, ни обесцененная торговая дебиторская задолженность не относится к клиентам, которые имеют давние отношения с Группой и хорошую торговую историю.

Концентрация торговой дебиторской задолженности по типам покупателей представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Концентрация торговой дебиторской задолженности по типам покупателей

31 декабря 2021 г.	
Дилеры и магазины розничной торговли	7 248 772
Производители (кондитерские изделия, соки и прочее)	4 258 210
Прочие не классифицированные	40 524
Итого торговая дебиторская задолженность	11 547 506

Как видно из вышесказанного, компания тщательно подходит к выбору и проверке поставщиков, и в связи с этим уменьшает потенциальные риски увеличения дебиторской задолженности и списание ее в безнадежную.

Для уменьшения риска дефолта по оплате сумм, причитающихся от контрагентов за предоставленные товары или оказанные услуги, Группа регулярно пересматривает максимальную сумму товарного кредита и период оплаты для каждого крупного покупателя.

По данным таблицы 2 можно увидеть, что большая часть задолженности приходится на розничную торговлю. Так как компания производит контроль за изменением дебиторской задолженности, она без особых усилий может определить поставщиков, не выполняющих свои обязательства и прибегнуть к отказу от их услуг в будущих периодах, и их замене на более надежных поставщиков, что значительно снизит уровень задолженности.

Также для уменьшения трудозатрат по вычислению просроченной дебиторской задолженности компаниям предлагается утвердить внутреннюю форму отчетности по дебиторской задолженности, в которой задолженность будет структурирована по признакам и срокам. При формировании внутренней отчетности компания-кредитор имеет возможность рассчитать коэффициент инкассации, прогнозирующего поступление денежных средств от дебиторов в компанию.

Для расчёта коэффициента инкассации необходимо произвести следующие действия:

Коэф. инкассации за период = ДЗ возникшая в периоде  $t$  / Объем реализации с отсрочкой оплаты в периоде  $t$ .

### **Выводы**

Вопрос, связанный с управлением дебиторской задолженностью, становится всё более значим в прогрессивном мире т.к. в условиях развивающейся рыночной экономики и постоянно увеличивающейся конкуренции, бизнесу необходимо повышать свою финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность.

К основным моментам управления и контроля дебиторской задолженности относится осуществление анализа дебиторской задолженности как в отчётном, там и в предыдущих периодах, определение принципов кредитной политики в отношении покупателей продукции, разработку процедуры и создание систем контроля за движением и своевременным погашением дебиторской задолженности.

Контроль предусматривает распределение дебиторской задолженности в зависимости от сроков ее возникновения. Особое внимание уделяется операциям с просроченными датами и причинам возникновения подобных ситуаций. Для исследования поведения дебиторской задолженности используются относительные данные, то есть рассчитанные данные за отчетный год сравниваются с теми же показателями за предыдущие периоды.

Для того, чтобы получить точную картину финансового состояния компании, необходимо своевременно и полностью отразить информацию о долгах в бухгалтерских записях.

Поэтому для всех руководителей первоочередной задачей является проведение надлежащей кредитной политики с целью увеличения прибыли и минимизации дебиторской задолженности

#### Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/) (дата обращения 24.10.2022).
2. Гражданский кодекс РФ. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) (дата обращения 24.10.2022).
3. Положение по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации». URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_12508/0463b359311dddb34a4b799a3a5c57ed0e8098ec/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/0463b359311dddb34a4b799a3a5c57ed0e8098ec/) (дата обращения 24.10.2022).
4. *Бабушкина Е.А.* Учет дебиторской задолженности / Молодежь и наука // Учет. Анализ. Аудит. 2019. № 3. С. 10
5. *Булатова А.В.* Учет, анализ, аудит дебиторской и кредиторской задолженности / Actualscience // Учет. Анализ. Аудит. 2019. Т. 2. № 2. С. 84-88.
6. Консолидированная финансовая отчетность ROS AGRO PLC по состоянию на 31 декабря 2021 год URL: <https://www.rusagrogroupp.ru/ru/investoram/> (дата обращения: 24.10.2022).

Гергаулова И. С.

аспирант 1-го курса, направление подготовки «Экономика» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель – Гришкина С.Н., д-р экон. наук, профессор Департамента аудита и корпоративной отчетности ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРАВООТНОШЕНИЙ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ ОБОРОННОГО ЗАКАЗА

**Аннотация.** Оборонно-промышленный комплекс Российской Федерации (далее – ОПК) является одним из важнейших секторов экономики, который включает в себя производство военной и специальной техники, реализацию государственных программ по освоению космоса и развитию атомной энергии. В настоящей статье рассмотрена и проанализирована специфика экономического содержания правоотношений, складывающаяся между субъектами при исполнении государственного оборонного заказа.

**Ключевые слова:** оборонно – промышленный комплекс Российской Федерации, государственный оборонный заказа, экономическое содержание правовых отношений.

**Abstract.** The defense industrial complex of the Russian Federation (hereinafter referred to as the MIC) is one of the most important sectors of the economy, which includes the production of military and special equipment, the implementation of state programs for space exploration and the development of nuclear energy. This article considers and analyzes the specifics of the economic content of legal relations that develop between the subjects in the execution of the state defense order.

**Key words:** military-industrial complex of the Russian Federation, state defense order, economic content of legal relations.

**Введение.** В самом общем виде под правоотношениями следует понимать правовые отношения, которые возникают между участниками – субъектами права по поводу определенного объекта, образуя круг прав и обязанностей. Структура любых правоотношений состоит из трёх составных частей: субъекты правоотношения, объект правоотношения, его содержание, включающее в себя субъективные права и обязанности сторон и юридические факты.

**Цель исследования.** Выявление особенностей субъектного состава участников выполнения оборонного заказа, определение экономического содержания правовых отношений.

Субъектами правоотношений при выполнении гособоронзаказа могут быть юридические лица – головные исполнители, исполнители и государство в лице его федеральных органов исполнительной власти, а также Госкорпорации «Росатом» и Госкорпорации «Роскосмос». Специфика субъектного состава



связана с тем, что отдельные субъекты обладают особым публичным статусом, особенностями финансирования (целевые бюджетные средства), спецификой этапов в закупочном цикле.

Объектом правоотношений является поставка товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных нужд с целью обеспечения обороноспособности или военно-технического сотрудничества страны с другими государствами. Иными словами, в самом общем виде, различные материальные и нематериальные блага.

Экономико-правовое содержание отношений заключается в наличии субъективных прав и юридических обязанностей, которыми наделяется государственный заказчик, головной исполнитель и исполнители, которые входят в цепочку кооперации головного исполнителя.

По своей характеристике правоотношения в сфере закупочной деятельности по оборонному заказу являются сложными, единое мнение среди исследователей по данному вопросу отсутствует [6, 7, 8, 9, 10].

Основная проблема заключается в определении их отраслевой принадлежности, поскольку нормативное регулирование на разных этапах регулируется нормами различных отраслей права.

В юридической доктрине предлагается их рассматривать как институт финансового права [14, 15], как гражданско – правовой институт [11, 16], институт административного права [5] или институт правового регулирования комплексного характера [12, 13]. Так, К. Б. Маркелов считает, что одновременно с нормами финансового права и правоотношениями «расходование – получение» целевых бюджетных средств, возникают правоотношения гражданско-правового характера «получение – расходование» целевых бюджетных средств, опосредующие правовое положение иных получателей бюджетных средств, не обладающих финансово-правовым статусом [9]. В свою очередь, Е.А. Малахова рассматривает институт контрактной системы в качестве нового правового института в системе финансового права [10].

Выделение правоотношений по оборонному заказу в отдельный гражданско-правовой институт обусловлено преобладанием диспозитивного способа правового регулирования, базирующегося на принципах равенства всех участников, неприкосновенности собственности, свободы договора. Данная точка зрения является спорной, поскольку субъектный состав участников обладает различным правовым статусом, а также, к примеру, существуют административные нормы, обладающие императивным характером. Например, запрет единственному поставщику на отказ от договорных отношений в том случае, если это необходимо для выполнения гособоронзаказа [2].

По мнению ряда исследователей, преобладающая роль императивных норм в содержании правоотношений позволяет их определить как институт административного права и выделить их публичность, в основе которого находится властно-регулятивный характер с отдельными диспозитивными элементами. Среди основных признаков, характеризующих данные отношения административно-правовыми, можно выделить процедуру формирования ГОЗ и согласование плана – графика, субъектный состав, меры административной и уголовной ответственности.

Наиболее приемлемой представляется точка зрения о том, что правоотношения в сфере поставок продукции и выполнения работ по гособоронзаказу обладают комплексным характером правового регулирования, который сочетает элементы публично-правовой и частно-правовой природы и прослеживается на всех этапах. Так, например, процедура формирования ГОЗ является строго регламентированной, что характеризует ее как совокупность административно-правовых, бюджетных правоотношений, но государственные заказчики уполномочены предложить состав основных показателей ГОЗ. Определение головного исполнителя и исполнителей, входящих в цепочку кооперации отражает диспозитивность в праве выбора с учетом его производственных и управленческих возможностей.

Экономические правоотношения по оборонному заказу формируются в соответствии с Федеральным законом «О гособоронзаказе» [3],

Постановлением Правительства РФ от 24.07.2021 № 1255 [4] и Федеральным законом «О гостайне» [1] на этапах, которые представлены на схеме 1.

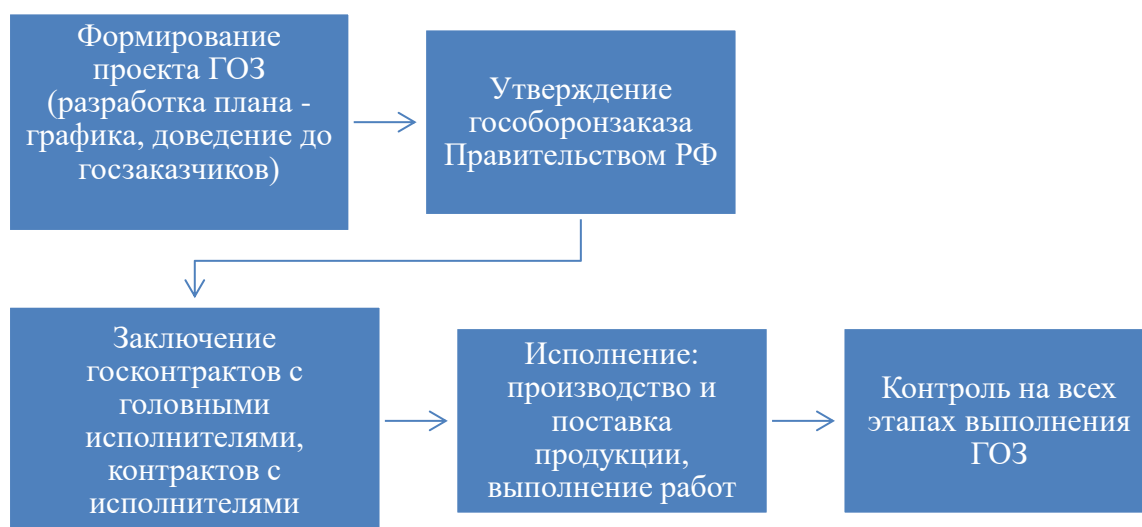


Схема 1 – Этапы гособоронзаказа

В их основе находятся правоотношения, формирующиеся в процессе заключения государственных контрактов, контрактов на производство и поставку определенного вида продукции, ее распределения, применения или выполнения определенных работ, результатом которых становятся различные материальные и нематериальные блага специального назначения.

С экономической точки зрения, обеспечение обороноспособности государства и развития научно – технического сотрудничества является важным фактором развития жизнедеятельности общества и базируется на политических, социальных, торгово – экономических отношениях.

В 2021 году исполнение гособоронзаказа стало оцениваться не в объемах освоенных средств, а в количестве выполненных заданий ГОЗ. Так, бюджетные ассигнования на раздел «Национальная оборона» были выбраны на 96,6 %, «Космическая деятельность России» – 89,6 %, Госкорпорация «Роскосмос» – 95,3 %.

В качестве объектов экономических отношений по оборонному заказу

выступают экономические блага и ресурсы (оборонная продукция, работы, услуги), в отношении которых экономические субъекты (покупатель – государственный заказчик в лице уполномоченных госкорпораций или федеральных исполнительных органов, продавец – головной исполнитель, исполнитель, входящий в цепочку кооперации головного исполнителя) совершают экономические (хозяйственные) действия.

По своему экономическому типу анализируемые правоотношения являются организационно – экономическими с отдельными элементами социально – экономических отношений, что влечет за собой потребность в эффективной организации деятельности всех субъектов, участвующих в выполнении государственного оборонного заказа, динамикой развития межгосударственных отношений в области научного и технического сотрудничества.

Специфика организационно-экономических отношений регулирует следующие вопросы:

- 1) кем осуществляется управление производственным процессом;
- 2) что производить;
- 3) как производить;
- 4) каким образом оптимизировать издержки производства;
- 5) каким способом вести хозяйственную деятельность;
- 6) иные вопросы.

В самом общем виде организационно-экономические отношения являются независимыми. Однако с учетом специфики объекта экономических отношений и его отдельных субъектов вопросы «что производить?» и «как производить?» находятся в ведении государственного заказчика, поскольку именно от него поступает гособоронзаказ. Остальные вопросы с учетом принципа диспозитивности организуются головными исполнителями и исполнителем. Например, головной исполнитель может самостоятельно определить кто из исполнителей будет входить в его цепочку кооперации, на каких этапах будет осуществлено разделение труда, кто будет организовывать

управление экономической деятельностью и хозяйственной деятельностью и иное.

Распределение доходов от выполнения оборонного заказа осуществляется за счет целевых бюджетных средств и производится посредством выплаты заработной платы основным работникам, которыми являются научные, инженерные и технические сотрудники, то есть те, кто непосредственно задействован в производстве продукции или в выполнении работ, оказании услуг, административно-управленческим сотрудникам, их заработная плата включается в согласованный процент общехозяйственных расходов, а также в форме согласованного процента прибыли, который получают организации.

Отношения по поводу собственности всегда образуются при наличии как минимум двух субъектов. В данном случае, головного заказчика, головного исполнителя, исполнителей. Экономические отношения при выполнении гособоронзаказа по поводу собственности формируются между субъектами экономической деятельности по поводу благ, являющихся объектами экономических отношений, то есть отдельных единиц продукции, выполнения работ или оказания услуг.

В вопросах экономических отношений по поводу собственности разрешается следующее:

- 1) доход в виде заработной платы принадлежит работникам, в виде прибыли – организации;
- 2) результаты производства или выполнения работ, оказания услуг – конечному потребителю, то есть, головному заказчику, а равно государству;
- 3) факторы производства принадлежат их собственнику;
- 4) результаты производства или выполнения работ, оказания услуг будут использоваться головным заказчиком (государством) в целях оборонного или научно – технического назначения;
- 5) экономическая власть, как способ реализации права на собственность в интересах государства и общества, принадлежит головному заказчику.

Таким образом, правовое содержание отношений в сфере выполнения гособоронзаказа является взаимосвязанными между собой публично-правовыми и частно-правовыми основами, которые регулируются соответствующим отраслевым законодательством и подзаконными актами, и представляет собой институт правового регулирования комплексного характера, сочетающий нормы гражданского, финансового и административного права.

В свою очередь, эффективное выстраивание организационно-экономических отношений в единую структурную систему позволяет произвести разумную оптимизацию производственного процесса, нарастить объемы производства, что увеличит скорость изготовления продукции, выполнения работ, оказания услуг в рамках госконтракта, то есть, объекта отношений. Кроме того, они занимают важное место в системе экономических отношений, поскольку влияют на производственный уровень, напрямую связаны с получением прибыли организацией, повышением уровня деловой репутации.

#### Список литературы:

1. Закон РФ от 21.07.1993 № 5485-1 «О государственной тайне» (ред. от 11.06.2021) // СПС КонсультантПлюс.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 16.04.2022) // СПС КонсультантПлюс.
3. Федеральный закон от 29.12.2012 № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» (ред. от 30.12.2021) // СПС КонсультантПлюс.
4. Постановление Правительства РФ от 26.12.2013 № 1255 «О Правилах разработки государственного оборонного заказа и его основных показателей» (ред. от 17.11.2021) // СПС КонсультантПлюс.
5. Кононов П.И. Основные категории административного права и процесса: монография. М.: Юрлитинформ, 2013. – 415 с.
6. Шмелева М.В. Теоретико-методологические основы государственных (муниципальных) закупок: монография. М.: Юрлитинформ, 2018. 219 с.
7. Административно-правовые основы публичных закупок: автореферат дис. кандидата юридических наук / Соловьев Михаил Сергеевич. Екатеринбург, 2019. 26 с.
8. Административные процедуры закупок для государственных и муниципальных нужд в условиях перехода к контактной системе: автореферат дис. кандидата юридических наук / Фамиева Карина Ильдаровна. Челябинск, 2014. 21 с.
9. Государственные и муниципальные закупки как институт бюджетного права: автореферат дис. кандидата юридических наук / Маркелов Кирилл Борисович. М., 2012. 18 с.
10. Контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: особенности финансово-правового регулирования:

автореферат дис. кандидата юридических наук / Малыхина Елена Александровна. Саратов, 2015. 26 с.

11. Правовое регулирование размещения государственного заказа и исполнения договора на оказание услуг для государственных, муниципальных нужд: автореферат дис. кандидата юридических наук / Карасева Светлана Владимировна. Москва, 2013. 23 с.

12. *Винницкий А.В.* Участие публичных образований в имущественных отношениях: проблемы сбалансированности административно–правового и гражданско-правового регулирования // Административное и муниципальное право. 2010. № 11. С. 83-91.

13. *Горшкова Е.А., Барчук Н.Д.* Теоретические и практические аспекты практики применения отдельных положений законодательства о государственном оборонном заказе // Российское конкурентное право и экономика. 2019. № 2 (18). С. 68-75.

14. *Свининых Е.А.* Вопросы повышения эффективности контроля за использованием бюджетных средств в проекте изменений закона о государственном оборонном заказе // Право в Вооруженных силах. 2015. № 8 (218). С. 68-77.

15. *Славинский П.В.* Этапы развития системы правовой регламентации и государственного финансового контроля в сфере государственного оборонного заказа // Финансовое право. 2016. № 11. С. 39-44.

16. *Черкасов К.В., Латина Е.Б.* Государственный заказ: соотношение императивных и диспозитивных начал // Российская юстиция. 2014. № 5. С. 60-62.

Гольмакова Н.А.

магистрант 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

Научный руководитель – Белоущенко Я.А., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРОИЗВОДСТВО

**Аннотация.** В статье представлена проблема минимизации затрат на производственном процессе. В частности, рассматриваются используемые методы управления затратами в Российской Федерации, а также проблемы по их применению.

**Ключевые слова:** затраты, методы управления затратами, себестоимость продукции, минимизация затрат.

**Abstract.** The article presents the problem of minimizing costs in the production process. In particular, the methods of cost management used in the Russian Federation, as well as the problems of their application, are considered.

**Key words:** costs, cost management methods, cost of production, cost minimization.

Повседневная деятельность субъектов хозяйствования связана с расходом ресурсов на производство, управление, сбыт, закупку и тому подобное. Поэтому в статье рассмотрены вопросы управления затратами и весомости учета как одного из элементов системы управления. В статье определено содержание бухгалтерского и управленческого учета, приведена трактовка дефиниций «затраты» и «затраты», подтверждена уместность использовать в экономической литературе термина «затраты». Проведено исследование научных мнений по определению «управление затратами», засвидетельствовано процессный и системный подходы к содержанию данной трактовки и высказано собственное мнение. Обоснована система управления затратами, раскрыты ее элементы (субъект, объект, задачи, инструменты, методы) и функциональные аспекты (организация, планирование, учет, контроль, анализ, регулирование). Проведен анализ состава и структуры затрат на производство, поскольку они занимают значительную часть в общей структуре затрат предприятия. Высказано мнение, что в основу управления затратами должна быть заложена обоснованная их классификация на предприятии и система учета, адаптированные к требованиям управленческих функций и решений.



Процесс управления затратами является важнейшей составляющей деятельности любой коммерческой организации. Научно разработанная система управления затратами позволяет снижать понесённые издержки производства и риски компании и гарантирует получение более высокой доли прибыли по крайней мере без увеличения стоимости реализации продукции, что особенно важно, в условиях работы на конкурентном рынке и при реализации венчурных и инновационных проектов в условиях инновационной экономики [1].

К сожалению, в реалиях российского бизнеса компании не уделяют должного внимания разработке системы управления затратами и себестоимостью, отвечающей специфике производственного процесса.

Управление затратами в большинстве своем строится на основе двух базовых методов – direct-costing и standart-costing [5]. Последний предполагает расчёт величины издержек, которые должны быть понесены компанией на каждом этапе производственного процесса. В рамках данного метода определяется отклонение фактически понесённых затрат от нормативных (стандарта).

Несмотря на то, что метод standart-costing был разработан Ч. Гаррисоном в начале 1930-х гг. [3], он имеет широкое распространение в текущей деятельности современных коммерческих организаций, довольно прост в расчёте при единых неизменных показателях.

Основная трудность его применения заключается в выборе показателей для стандартизации, также он не может охватить все аспекты деятельности предприятия для повышения эффективности производственного процесса. Использование метода рационально исключительно при применении современных информационных технологий, в условиях же динамично развивающихся рынков и постоянного роста конкуренции его применение в большинстве случаев является неэффективным, так как затраты структурных подразделений могут варьировать с течением времени при изменении жизненных циклов компании, экономической ситуации как внутренних, так и

внешних факторов на рынке.

Метод direct-costing учёта величины затрат, основанный на калькулировании фактической себестоимости продукции и услуг, не включая учёт условно-постоянных и накладных расходов [5]. Постоянные расходы в данном методе собираются на отдельных счетах. Данная система имеет не такое широкое распространение, в связи с тем, что современные предприниматели привыкли оценивать эффективность деятельности компании исходя исключительно из финансовых результатов (прибыли) в анализируемом периоде. Данный метод позволяет оценить величину маржинальной прибыли для анализа деятельности разных структурных подразделений.

Тем не менее, несмотря на простоту его применения, многие виды затрат не могут быть однозначно отнесены к категориям переменных и постоянных. Это влечёт за собой искажение финансового результата деятельности предприятия в результате завышения или занижения величин, используемых в производственном процессе ресурсов. Также происходит искажение прибыли за отчётный период в связи с отнесением остатков незавершенного производства и готовой продукции исключительно на величину переменных затрат.

Наиболее широкое распространение в российской практике получил метод управления затратами и себестоимостью продукции – Activity based costing (ABC-калькуляция на основе операций) [4]. Данный метод рассматривает деятельность предприятия в рамках отдельных рабочих операций или процессов. Суммарная величина затрат на производство единицы продукции по истечении определённого периода времени определяется на основании понесённых затрат на осуществление соответствующих процессов или операций. Успешное функционирование метода влечёт более точное калькулирование себестоимости продукции, но требует значительных изменений в системе бухгалтерского учёта и совершенствования систем информационной поддержки.

Метод ABC-costing позволяет дифференцировать учётные статьи на более

и менее значимые, а также определять проблемные зоны, которые влекут за собой наибольшие убытки компании. В настоящее время данный метод является самым распространённым и используется как самостоятельно, так и совместно, с прочими методами управления затратами и себестоимостью продукции.

В условиях активно развивающегося производства большинство высокотехнологичных современных компаний за рубежом используют метод управления затратами – target-costing (ТС – целевые затраты). В рамках данной концепции себестоимость производимой продукции формируется исходя из ценовых ожиданий клиента и маржинальных ожиданий коммерческой организации. В последней должно присутствовать тесное взаимодействие между функциональными подразделениями, где уровень понесенных затрат подлежит регулярному контролю. К сожалению, в современных реалиях российского бизнеса большинство компаний не имеют достаточного оснащения для всестороннего контроля понесенных издержек. Поэтому технологический процесс не может обеспечиваться всесторонним контролем над производственными затратами, что необходимо ещё на стадии разработки продукции.

Отличительной системой управления затратами, впервые упомянутой командованием военно-морских сил США, является total quality management (TQM – полное управление качеством). Главной направленностью внедряемых методов в рамках данной концепции является всестороннее удовлетворение постоянно растущих требований клиентов. Данная система всецело ориентирована на конечных потребителей, обеспечивая рост уровня их удовлетворенности как качеством продукции, так и её стоимостью.

**Выводы.** Система полного управления качеством активно развивается в условиях быстро растущей конкуренции на рынках товаров и услуг. Без удовлетворения ключевых потребностей потребителя ни одна компания не имеет шанса на выживание на современных экономических рынках. Однако, с учётом активного внедрения зарубежной дешевой продукции на российские

рынки, отечественные производители часто не могут в полной мере конкурировать с зарубежными производителями вследствие экономической ситуации в стране, уровня технологического прогресса, оснащения производства и пр.

Список литературы:

1. *Филин С., Панкратова Ю.* Прогнозирование прибыли венчурных проектов // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2001. № 2. С. 15-25.
2. *Корнюшин В.* Пять моделей управления затратами. Публицистическое издание The Chief. 24.01.2018.

Долуда Б.А.<sup>1</sup>, Решетникова Н.Н.<sup>2</sup>

1 – магистрант 2-го курса направления подготовки «Международная экономика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)», 2 – канд. экон. наук, доцент кафедры мировой экономики и международных отношений ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

## ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОФЕССИИ БУХГАЛТЕРА В УСЛОВИЯХ ВСЕМИРНОЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

**Аннотация.** Цифровизация экономики – тенденция, которая затрагивает абсолютно все сферы экономической жизни. Сфера бухгалтерского учета – не исключение. Более того, именно сфера бухгалтерского учета кардинально изменяется в данных условиях. Авторами рассматриваются возможные варианты трансформации профессии бухгалтера в условиях цифровизации экономики.

**Ключевые слова:** цифровизация, бухгалтерский учет, экономика, инновации.

**Abstract.** Digitalization of the economy is a trend that affects absolutely all spheres of economic life. The field of accounting is no exception. Moreover, it is the sphere of accounting that is radically changing in these conditions. The authors consider possible options for the transformation of the accountant profession in the conditions of digitalization of the economy.

**Key words:** digitalization, accounting, economics, innovation.

**Введение.** Бухгалтерский учет – сфера, которая существует на протяжении практически всей истории хозяйственной деятельности, когда она стала ассоциироваться с получением прибыли. В истории есть примеры применения бухгалтерского учета еще в древние времена. Так, на сегодняшний день сохранились таблички из глины, предположительно времен существования Вавилона, на которых были отражены хозяйственные операции. Разумеется, это была абсолютно простая и примитивная бухгалтерия, которая по мере развития экономики трансформировалась и кардинально преобразалась.

Исходя из многовековой истории бухгалтерского учета, можно с уверенностью заявить, что данная сфера достаточно успешно адаптировалась и видоизменялась под воздействием внешних кардинальных изменений в экономике.

**Цель исследования** – рассмотреть особенности трансформации профессии бухгалтера в условиях всемирной цифровизации экономики.

Цифровизация экономики стала в XXI веке одной из самых актуальных

глобальных тенденций развития экономики. Наибольшую актуальность данная тенденция получила благодаря всемирной пандемии COVID-19. Именно в это время компании искали выход из сложившейся ситуации, когда все работники работали удаленно и требовалось как можно быстрее наладить их деятельность и при этом, сделать это без потери эффективности [1].

Одной из ключевых повесток Всемирного экономического форума, который ежегодно проходит в Давосе, но в 2021 году, из-за пандемии, проходил онлайн, стала как раз-таки всемирная цифровизация экономики. Это в очередной раз является подтверждением того, что весь мир действительно переходит в онлайн-среду и что весь этот процесс будет только набирать обороты.

Еще несколько десятилетий назад в профессии бухгалтера не было практически никаких элементов цифровизации. Все записи велись на бумажных носителях и были достаточно трудоемкими. А уже сегодня нельзя представить себе бухгалтерский учет без различных компьютерных программ и систем, позволяющих систематизировать и упорядочивать огромные массивы данных. Так, за сравнительно небольшой промежуток времени, бухгалтерский учет уже претерпел кардинальные изменения. И тенденция изменений только наращивает темпы.

Помимо этого, сегодня, бухгалтер – это уже не просто человек, ведущий бухгалтерский учет. Бухгалтер сейчас – это человек с большим количеством различных умений и навыков, не только в сфере бухгалтерского учета, но и в других смежных сферах. Сегодня, бухгалтер – это эксперт по созданию первичной документации, планированию дальнейшего развития предприятия и эксперт по рациональному использованию ресурсов в компании.

Одним из элементов, с которыми тесно переплетается бухгалтерский учет сегодня и который в последствии может привести к очередным кардинальным изменениям в этой сфере, является технология блокчейн.

Блокчейн – это технология, которая представляет из себя некую базу из большого количества блоков данных, позволяющих хранить и передавать

цифровые активы в зашифрованном виде. При этом распоряжаться ими сможет лишь только тот, у кого будут ключи для доступа к этой информации. И никто никогда не сможет получить доступ к этим данным без этих самых ключей.

Именно блокчейн в сфере бухгалтерского учета способен кардинально видоизменить и усовершенствовать эту сферу. Он позволит упорядочить всю информацию и обеспечить ее абсолютную защищенность и анонимность. Именно технология блокчейн при применении её в бухгалтерском учете, позволит компании высвободить ресурсы и направить их на развитие других сфер деятельности компании, например, на планирование и усовершенствование.

Помимо этого, применение технологии блокчейн позволит выполнять все необходимые транзакции без участия человека, а автоматически и абсолютно прозрачно, без какой-либо возможности влияния человеческого фактора.

Обратной стороной процесса цифровизации экономики для сферы бухгалтерского учета становится как раз-таки риск снижения важности участия человека в операционных процессах. То есть, уже в ближайшем будущем, развитие цифровых технологий может привести к тому, что бухгалтерский учет в компаниях будет вестись автоматически и участие целого штата бухгалтеров станет абсолютно нецелесообразным и бессмысленным. Будет достаточно одного человека, который будет просто отслеживать все операции и проводит анализ итоговых результатов [2].

**Выводы.** Таким образом, в заключение можно сказать, что в процессе всемирной цифровизации экономики возможности и компетенции бухгалтера так же кардинально преобразились и расширились. Помимо этого, расширился и круг компетенций, которыми должен обладать специалист в сфере бухгалтерского учета. С другой стороны, сменяются и акценты в непосредственной работе бухгалтера. Если раньше работа бухгалтера заключалась в ведении книги бухгалтерского учета и практически не выходила за рамки этой деятельности, то сегодня бухгалтер – это специалист гораздо более широкого плана. Отдельно стоит отметить и риск дальнейшего

видоизменения профессии.

Так, в условиях цифровизации экономики бухгалтер должен уметь быстро и эффективно подстраиваться под изменяющиеся тенденции развития сферы бухгалтерского учета. Сегодня, цифровые технологии и бухгалтерский учет – это два звена единого целого. В нынешних реалиях для бухгалтера крайне важно продолжать постоянно отслеживать изменения в сфере и уметь подстраиваться под эти изменения – именно это является залогом успеха.

Список литературы:

1. *Варламова Д. В., Алексеева Л. Д.* Вопросы внедрения цифровых технологий в систему бухгалтерского учета // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 5-2. С. 248-254.
2. *Макарова Л. М., Коробкова О. В.* Эволюция применяемых информационных технологий в бухгалтерском учете // Молодой ученый. 2014. № 1. С. 380-383.



Завертнева М.В.<sup>1</sup>, Знаменская А.В.<sup>2</sup>

1,2 - студенты 4-го курса направления подготовки «Экономика» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Научный руководитель – Сиднева В.П., канд. экон. наук, профессор Департамента аудита и корпоративной отчетности ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСФОРМАЦИИ УЧЕТА АРЕНДНЫХ ОПЕРАЦИЙ

**Аннотация.** Многие компании разрабатывают учетные политики на основе международных стандартов в связи с вступлением в силу с 01.01.2019 г. МСФО (IFRS) 16 «Аренда». Также в 2018 г. в рамках сближения международных и российских стандартов был утвержден ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», разработанный на основе МСФО (IFRS) 16. В данной статье будут рассмотрены основные отличия между этими стандартами.

**Ключевые слова:** договор аренды, справедливая стоимость, арендные платежи.

**Abstract.** Many companies develop accounting policies based on international standards in connection with the entry into force of IFRS 16 «Leases» since 01.01.2019. Also in 2018 as part of the convergence of international and Russian standards FSBU 25 «Lease Accounting» was approved, which was compiled on the basis of IFRS 16. This article will discuss the main differences between these standards.

**Key words:** lease agreement, fair value, lease payments.

**Введение.** Ни для кого не секрет, что ФСБУ 25/2018 был разработан на основе IFRS 16 для совершенствования российского учета и сближения с международными стандартами. Поэтому основные понятия, к которым можно отнести определение аренды, состав платежей по аренде, расчет арендных обязательств, определение актива в форме права пользования и их учет, одинаковые. Однако, проведя сравнительный анализ, можно сказать, что российский стандарт менее детализирован по ряду вопросов нежели международный. Нами были выделены некоторые отличия этих двух стандартов, которые будут расписаны ниже.

**Цель исследования.** Выявить основные тенденции изменений учета арендных операций в российском учете.

Национальная система бухгалтерского учета реформируется в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. Однако это не означает полное их копирование. Первое отличие заложено в структуре стандартов. В IFRS 16 содержатся более подробные требования к учету

арендных отношений. На рис. 1 приведены необходимые для понимания аспекты, являющиеся неотъемлемой частью самого стандарта, описывающие применение пунктов стандарта и в то же время являющиеся равнозначными по своей силе другим разделам стандарта.

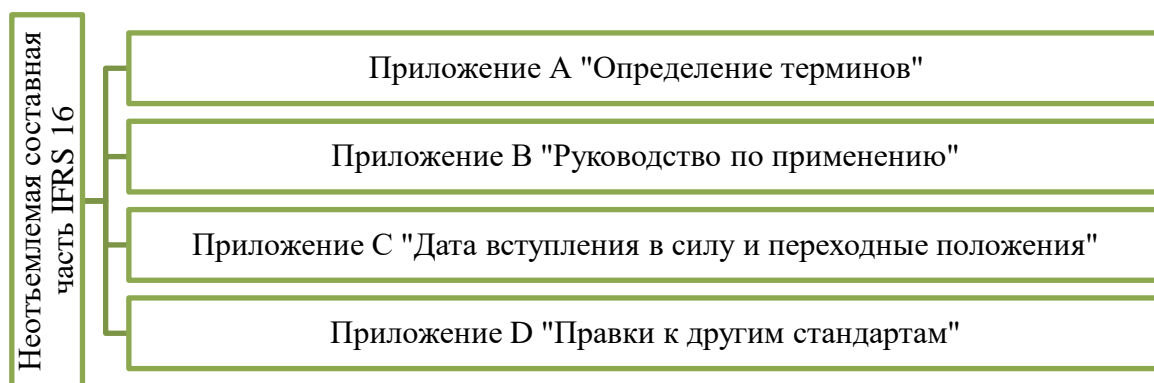


Рисунок 1 – Неотъемлемая составная часть МСФО (IFRS) 16

Что же касается ФСБУ 25/2018, в данном стандарте отсутствуют такие приложения, хоть и некоторые определения и положения даны в самом стандарте, однако они имеют сжатый характер и не имеют дополнительных комментариев. Примером этого может служить определение аренды и ее критерии, которые в МСФО (IFRS) 16 прописаны в п. В9-В12, а в ФСБУ 25/2018 – в самом стандарте.

Второе отличие заключается в агрегации и дезагрегации компонентов договора аренды. Сейчас очень много договоров, включая и договор аренды, имеют многокомпонентную структуру. Арендодатели торговых площадей наряду с предоставлением помещения в аренду предоставляют рекламные услуги, транспортно-заготовительные услуги, услуги по хранению, коммунальные услуги и другие. Обычно по договорам аренды офисных зданий переменная и постоянная платы разделяются на уровне договора и оплачиваются в разные сроки и в разной валюте. Все эти тонкости в МСФО (IFRS) 16 нашли свое отражение в пп. В22-В23, где уточняется, что организация должна учитывать каждый компонент аренды в рамках договора в

качестве аренды отдельно от компонентов договора, которые не являются арендой, что дает возможность разделить договор на несколько компонентов, при этом выделив те, которые подходят под требования МСФО (IFRS) 16.

В ФСБУ 25/2018 акцент делается на самих договорах, также вводится понятие «объекты учета аренды», которые должны учитываться согласно этому стандарту.

Существуют и противоположные ситуации, например, когда одна сделка с одним контрагентом может быть оформлена несколькими соглашениями, взаимосвязанными друг с другом. В подобных ситуациях п. В2 МСФО (IFRS) 16 обязывает объединять несколько договоров и учитывать их как один договор при выполнении условий, представленных на рис. 2.

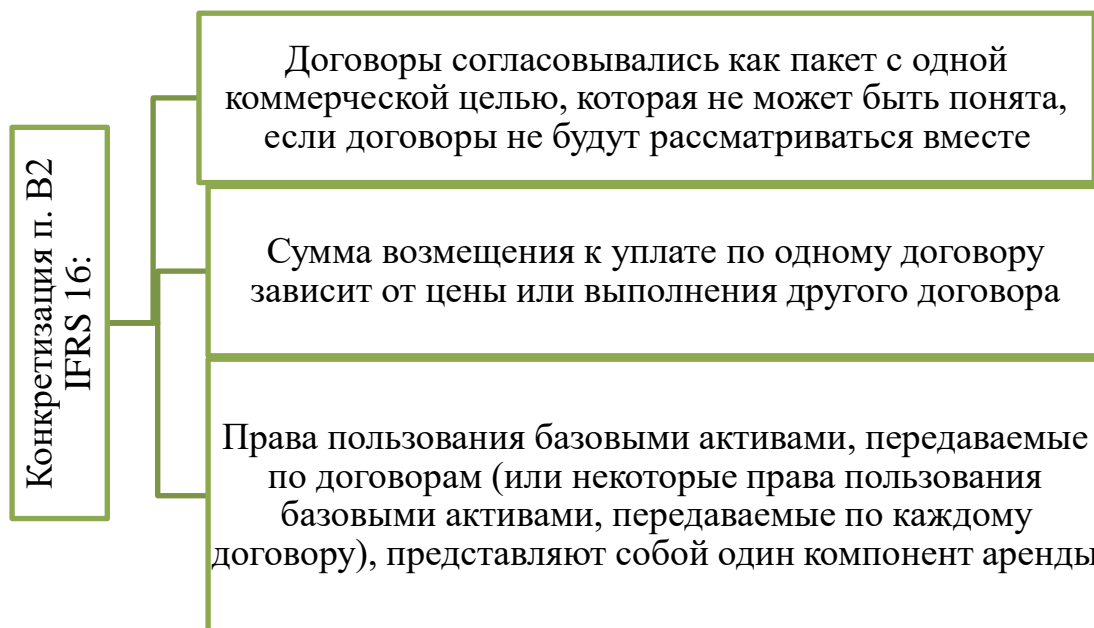


Рисунок 2 – Конкретизация п. В2 МСФО (IFRS) 16

В ФСБУ 25/2018 отсутствуют комментарии по таким случаям. В таких ситуациях необходимо воспользоваться требованиями международных стандартов по соответствующему вопросу.

Третье отличие – определение срока договора аренды. В п. 18-21, В34-В41 МСФО (IFRS) 16 приводится полный перечень критериев, определяющих сроки аренды и факторов, которые способны повлиять на этот параметр. По

ФСБУ 25/2018 срок аренды рассчитывается исходя из сроков и условий, установленных договором. Также имеется возможность изменять сроки по согласованию сторон. Если же происходит изменение оценочных значений в части аренды, то согласно стандарту необходимо пересмотреть сроки аренды. В ФСБУ 25/2018 отсутствуют варианты определения и изменения сроков аренды и их учет.

Последним отличием является определение приведенной стоимости будущих арендных платежей и ставки дисконтирования. Согласно ФСБУ 25/2018 п.15 приведенную стоимость будущих арендных платежей можно рассчитать двумя способами (рис. 3).

**Первый способ** определения ставки дисконтирования - путем дисконтирования номинальных величин будущих арендных платежей. Дисконтирование производится с применением ставки, при использовании которой приведенная стоимость будущих арендных платежей и негарантированной ликвидационной стоимости предмета аренды становится равна справедливой стоимости предмета аренды.

Таким образом, ставка дисконтирования рассчитывается исходя из данных о справедливой стоимости предмета аренды на момент признания информации о размере арендных платежей за весь период и оцененной негарантированной ликвидационной стоимости

**Второй способ**, применяемый при невозможности использования выше указанного первого, заключается в определении ставки дисконтирования (на рыночной основе): ставкой дисконтирования может быть ставка, по которой арендатор привлекает или мог бы привлечь заемные средства на срок, сопоставимый со сроком аренды

Рисунок 3 – Расчет приведенной стоимости будущих арендных платежей по  
ФСБУ 25/2018

Из этого следует, что ФСБУ 25/2018 вводит ряд важных понятий таких, как справедливая и приведенная стоимости, ставка дисконтирования. Неподготовленному человеку сложно будет понять смысл, разобраться в методиках расчета.

Что касается справедливой стоимости, в п. 8 ФСБУ 25/2018 дается ссылка на МСФО (IFRS) 16 (Приложение А) и другие международные стандарты и разъяснения к ним. Согласно международным стандартам, справедливая стоимость – это сумма, на которую можно обменять актив или погасить обязательство в сделке между хорошо осведомленными независимыми сторонами, желающими совершить такую сделку.

Для понимания определений и методик расчетов можно также сослаться на подзаконные акты, например, можно воспользоваться «Методикой расчета приведенной стоимости финансовых инструментов и обязательств».

**Выводы.** Международные стандарты, в отличие от российских, являются полностью сформированными и представляют собой гармонизированную систему, в которых прописаны базисные определения. Кроме того, по частным случаям можно найти дополнительные комментарии в разъяснениях к международным стандартам. В национальном стандарте ФСБУ 25/2018 при применении его на практике часто возникают ситуации, при которых требуется дополнительная информация из МСФО.

Список литературы:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» (введен в действие Приказом Минфина России от 11.06.2016 N 111н) (ред. от 20.08.2021). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_202611/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202611/) (дата обращения: 24.10.2022).
2. Приказ Минфина России от 16.10.2018 N 208н (ред. от 29.06.2022) «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды». URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_314504/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_314504/) (дата обращения: 24.10.2022).

Зайцева К.В.

студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель – Сиднева В.П., канд. экон. наук, профессор Департамента аудита и корпоративной отчетности ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

## ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ СОСТАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

**Аннотация.** В статье представлены некоторые распространенные ошибки при составлении бухгалтерской отчетности. Тема актуальна, так как законодательство, регулирующее составление бухгалтерской отчетности, периодически изменяется. При этом в нынешней тяжелой экономической ситуации каждая ошибка становится штрафом, который может оказать значительное воздействие на компанию. В результате работы будет сделан вывод о необходимости применения предложенных методов ликвидации выделенных ошибок.

**Ключевые слова:** бухгалтерская отчетность, ошибки отчетности, государственная проверка, бухгалтерский контроль, внутренняя проверка.

**Abstract.** The article presents some common mistakes in the preparation of financial statements. The topic is relevant, since the legislation governing the preparation of financial statements changes periodically. At the same time, in the current difficult economic situation, each mistake becomes a fine, which can have a significant impact on the company. As a result of the work, a conclusion will be made about the need to apply the proposed methods for eliminating the identified errors.

**Key words:** accounting reporting, reporting errors, state audit, accounting control, internal audit.

**Введение.** Многие юридические лица России обязаны формировать и отправлять на проверку государственным органам свою бухгалтерскую отчетность. Законодателем также установлено, что ошибки в этом документе ведут к санкциям – от штрафов до более серьезных негативных последствий вплоть до уголовного преследования. Отметим, что подавляющее большинство неверных сведений в бухгалтерской отчетности на данный момент является именно случайными ошибками, а не намеренным искажением финансового документа. Несмотря на это, штрафы за неверные расчеты и другие недочеты существенны, в нынешнем кризисном экономическом положении многих компаний такие расходы недопустимы, поэтому нужно внимательно отслеживать все наиболее рискованные места.

**Целью исследования** является изучение стандартных проблем бухгалтеров в составлении бухгалтерской отчетности.

Своевременное выявление ошибок соблюдения бухгалтерского и

налогового законодательства является необходимым этапом формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности. Если бухгалтер является новичком или отчетность составляется собственником фирмы, который имеет право на ее формирование (например, имеет высшее экономическое образование), ошибки с высокой вероятностью будут наблюдаться. Большая часть из них – типовая, а значит, их можно было избежать, если уделять достаточно внимания изучению стандартных проблем бухгалтеров в этой области. Нельзя не отметить, что изменения в порядке составления бухгалтерской отчетности наблюдаются регулярно, раз в несколько лет.

Все ошибки, допускаемые при составлении бухгалтерской отчетности, можно классифицировать на две группы: технические и методологические ошибки. Рассмотрим более подробно некоторые из технических ошибок.

Очень частой технической ошибкой является факт подписи элементов бухгалтерской отчетности разными датами. Речь идет о том, что отчет о финансовых результатах, пояснения к бухгалтерскому балансу и непосредственно баланс часто подписываются в разное время, о чем свидетельствует проставленная дата. Важно указать, что, если на фирме действительно, например, пояснения к бухгалтерскому балансу подписываются раньше, чем он сам, то сразу отмечаем отсутствие логики при составлении этих документов.

Второй частой технической ошибкой является отсутствие подписи. Вне зависимости от формата отчетности (бумажный или электронный) обязательно должна присутствовать подпись руководителя компании. Сотрудники государственных структур дополнительно рекомендуют при сдаче отчетности в бумажном виде скрепить ее печатью хозяйственного субъекта. Особые проблемы в данном пункте наблюдаются именно с электронной отчетностью, которую наиболее часто теперь отправляют современные организации. Подпись на таком документе должна быть электронной.

Отметим, что, согласно учредительным документам, подписать отчетность может главный бухгалтер или иное лицо, отвечающее за

бухгалтерский отчет в компании. Это важно учитывать при решении о том, кто будет подписывать данный документ.

Все чаще встречается третья техническая ошибка – Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах называют неверно. Зачастую этот элемент именуют «Пояснительной запиской», хотя законодатель установил, что правильное название – «Пояснения». Если выбрана не текстовая, а табличная форма представления информации, то название может отсутствовать по причине того, что начало таблицы – «Основные средства». Это тоже неверно, в данном случае следует указать полное название Пояснений.

Опытные бухгалтеры предлагают решать данную проблему одним из двух способов:

1. Если фирма работает в 1С, то следует выгружать таблицы, начиная с первого раздела, то есть НИОКР. Зачастую у средних фирм нет нематериальных активов, поэтому происходит ошибка, продемонстрированная в случае с табличной формой. Выгружая все таблицы и ставя прочерки, произойдет автоматическое наименование документа системой 1С.

2. Перенести таблицы в Excel, затем вручную исправить название документа, а также нумерацию [2].

Четвертая распространенная техническая ошибка – иное наименование фирмы, согласно бухгалтерской отчетности и учредительным документам. В данном случае точные варианты ошибки совершенно различны, однако большинство связано с прописными и строчным буквами. Представим пример для более полного понимания. Так, согласно уставу фирмы, ее название ООО «РОЗА», а в бухгалтерской отчетности наименование представлено как ООО «Роза». В некоторых случаях такое незначительное расхождение считают ошибкой, иногда проблем у представителей Федеральной налоговой службы не возникает – налогоплательщика идентифицируют с помощью указанных ИНН и КПП. В том случае, если там никаких опечаток не обнаружено, идентификация проходит верно.



Последней технической ошибкой являются неверные настройки используемого программного обеспечения. Это обобщенная подгруппа, в которую могут входить:

1. Неверный анализ задолженности кредиторов и дебиторов.
2. Неверное отнесение обязательств к долгосрочной или краткосрочной группе.
3. Ошибки в указании строк и так далее [5].

Данные проблемы наиболее просто выявить строгим контролем при заполнении бухгалтерской отчетности со стороны самих работников отдела.

Следующая группа распространенных ошибок связаны с методологией. Здесь также может быть много различных вариаций, далее будут рассмотрены лишь наиболее важные и часто встречаемые.

Первая проблема данной группы – показатели баланса за тридцать первое декабря и первое января не тождественны. В большинстве случаев это ошибка, которая возникает по причине выявления ошибки в балансе и неверного ее исправления. Так, определив неточность, сотрудники бухгалтерии вносят корректировки в отчетность, которая уже была сдана проверяющим органам. Верным действием будет исправление ошибки в текущем периоде. Важно учесть положения ПБУ 22/2010, согласно которым:

1. Исправления должны иметь корреспонденцию с 84 счетом;
2. Необходимо применять ретроспективный пересчет [4].

Вторая методологическая ошибка состоит в неверном раскрытии долгов. Речь идет о том, что часто основные контрагенты являются одновременно, и кредиторами, и дебиторами. Так происходит по причине сразу нескольких активных договоров. Ошибка здесь может сформироваться вследствие следующего действия бухгалтера – он осуществляет взаимный расчет, представляя сальдо по контрагенту. Так, например, предположим, что контрагент должен компании сто тысяч рублей, а фирма должна ему триста тысяч рублей. Ошибочно будет посчитать этого контрагента лишь кредитором с общей суммой двести тысяч рублей (триста тысяч рублей минус сто тысяч

рублей). Согласно ПБУ 4/99 и некоторым приказам Минфина, такой взаимозачет запрещен, необходимо представлять развернутые данные [1].

Третья ошибка, связанная с методологией – неточности в отображении краткосрочных и долгосрочных статей. Особое значение эта ситуация имеет для тех фирм, которые тесно связаны с кредитованием или сами являются кредиторами различных лиц. Ошибки зачастую возникают в случае наличия долгосрочных кредитов, сроком более года, а также если кредитные договора продлеваются через формирование дополнительных соглашений, что может увеличить срок кредитования.

Часто первый вариант проблемы таков – бухгалтер наблюдает договор кредитования, например, заключенный на два года. Так как два года, это дольше одного года, значит, это долгосрочное обязательство. В результате ПБУ 4/99 трактуется неверно.

Согласно ПБУ 4/99, краткосрочные обязательства — это действительно долги со сроком до года, однако, со сроком оставшегося погашения, а не полного договора. Это значит, что, если бухгалтерская отчетность сдается за 2021 год, а договор на двухлетний кредит был заключен в декабре 2021 года, то это действительно долгосрочное обязательство. Если же он был заключен, например, в октябре 2020 года, то это уже краткосрочный договор – до его закрытия осталось меньше года.

Проблемы могут возникнуть и с договорами, по которым проценты платятся вместе с погашением тела кредита, одновременно. Бухгалтер может посчитать, что выплата ежемесячная, а значит это часть краткосрочной задолженности. Однако, выплаты процентов будут произведены вместе с телом кредита, и, если до его выплаты более двенадцати месяцев, то это долгосрочное обязательство. Со стандартными кредитными договорами, при которых проценты уплачиваются ежемесячно, обычно ошибок не возникает.

Четвертая методологическая ошибка связана с неверным представлением учета, согласно существующим статьям бухгалтерского баланса. Продемонстрируем наиболее распространенную ошибку для демонстрации

ситуации. Так, многие бухгалтеры неверно отображают беспроцентные займы, относя их к финансовым вложениям. Несмотря на то, что такие долги являются на данный момент нераспространенными, необходимо знать, как правильно это квалифицировать, чтобы в дальнейшем не было возможных проблем.

Относить беспроцентные займы к финансовым вложениям неверно, так как, согласно ПБУ 19/02, ключевая характеристика любого финансового вложения – возможность актива принести прибыль для компании в будущем периоде. Беспроцентный заем просто вернуть, никаких процентов заемщик не выплатит, в итоге, экономической выгоды от его предоставления нет, то есть, он не может быть финансовым вложением. Наиболее верно будет квалифицировать такую ссуду как дебиторскую задолженность.

Все больше распространяется пятая методологическая ошибка – отсутствие указания резерва по сомнительным долгам. Причина заключается в том, что достаточно долго такой резерв был для бухгалтеров лишь теоретическим аспектом. Устаревшее законодательство постановляло, что нужен резерв компании или нет по просроченным долгам решить может только руководство фирмы. Согласно законодательству, нужно было лишь принять решение, которое будет утверждено учетной политикой.

В 2011 году произошли важные изменения в этом направлении – новый приказ Минфина постановил, что фирмы обязаны формировать резервы по сомнительным долгам. Никаких исключений законодатель не установил, даже субъекты малого предпринимательства обязаны это делать, если есть основания полагать, что долг относится к сомнительным.

В соответствии с действующим законодательством сомнительной задолженностью, по которой необходимо формировать резервы, является:

1. Просроченная задолженность или долг, по которому с высокой долей вероятности платеж будет задержан.
2. Гарантий по задолженности нет.

Отметим, что лишь одновременное выполнение двух этих условий является поводом признать долг сомнительным. При этом просрочку по оплате

бухгалтер должен выявить, исходя из условий по заключенному контракту.

Сомнительным долгом может стать и аванс, и заем, все сомнительные долги обязаны иметь резерв. При этом нужно учитывать, что дебиторская задолженность должна снизиться на размер сформированных резервов.

Последняя методологическая проблема, которая будет рассмотрена – присутствие долгов, имеющих истекший срок исковой давности в бухгалтерской отчетности.

Согласно действующему законодательству, если по дебиторской или кредиторской задолженности истек срок исковой давности, то фирма обязана ее списать. Это происходит следующим образом: перед тем, как приступить к процессу формирования бухгалтерской отчетности, сотрудники компании обязаны провести инвентаризацию. Ей подвергаются не только активы, но и обязательства. Инвентаризация должна установить, нет ли у фирмы обязательств, срок исковой давности которых истек. Если проверка установила, что такие элементы присутствуют, то должен быть издан приказ от лица гендиректора, согласно которому такая задолженность списывается.

Часто бухгалтерский отдел не имеет четкой взаимосвязи с юридическим отделом, в результате, оперативно получить сведения об условиях договоров не получается, а значит, сроки исковой давности с высокой долей вероятности истекают без ведома бухгалтеров [3].

Еще одним барьером, генерирующим эту ошибку, является формализация инвентаризаций на предприятии. Акты сверки не применяются или формируются формально. В результате всех этих действий вся задолженность компании автоматически признается текущей.

Здесь же связанной проблемой является неверное отображение списанной дебиторской задолженности. Согласно законодательству, такие долги нужно учитывать за балансом следующие пять лет, так как, если у должника изменится имущественное положение, можно будет взыскать обязательство.

**Выводы.** Подводя итог, делаем вывод о том, что на данный момент существует достаточно много распространенных ошибок при составлении

бухгалтерской отчетности. Подавляющее большинство относится, либо к техническим, либо к методологическим. Многие из них можно решить простой внимательностью к особенностям законодательства и проводимым операциям. Часть можно ликвидировать лишь действиями руководства. Так, например, рекомендуется четко контролировать взаимосвязи между отделами, не допускать формализации внутренних проверок. При этом рекомендуется нанимать хотя бы одного опытного бухгалтера в штат, чтобы подобные проблемы не имели системный характер. Важно также регулярно повышать квалификацию бухгалтеров. На данный момент существует множество дистанционных курсов, которые за умеренную плату, а иногда в целом бесплатно, заостряют внимание слушателей именно на ключевых распространенных проблемах и трудностях. Мотивируя и заставляя проходить такие курсы, руководство может минимизировать количество ошибок при составлении бухгалтерской отчетности. Все предложенные меры по ликвидации указанных ошибок являются эффективными, владельцам фирм предлагается рассмотреть возможность их применения на практике.

#### Список литературы:

1. *Атакузиева Ш.Р.* Устранение ошибок при составлении финансовой (бухгалтерской) отчетности // Экономика и социум. 2021. № 5-2 (84). С. 939-942. EDN WVTLIR.
2. *Красникова Т.В.* Минимизация ошибок при составлении финансовой (бухгалтерской) отчетности // Экономика и социум. 2021. № 3-2 (82). С. 57-60. EDN KTFLEO.
3. *Курченко Ю.Е.* Учетно-контрольное обеспечение выявления ошибок соблюдения бухгалтерского и налогового законодательства // Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: Сборник научных трудов по материалам VII Всероссийской научно-практической конференции, Майкоп, 22 мая 2020 года / Под науч. ред. А.А. Тамова. Майкоп: ООО «Электронные издательские технологии», 2020. С. 144-148. EDN JQXJEQ.
4. *Хайбуллина Э.Э., Нагуманова Р.В.* Возможности исправления ошибок в бухгалтерской (финансовой) отчетности // Учет, анализ и аудит: их возможности и направления эволюции: Сборник научных трудов по результатам I научно-практической конференции преподавателей и студентов, Казань, 17 марта 2021 года. Казань: ООО «Офорт», 2021. С. 63-68. EDN HSAFYW.
5. *Черевадская О.Е.* Некоторые ошибки, допускаемые при составлении приложений к бухгалтерской (финансовой) отчетности // Налоговая политика и практика. 2022. № 1(229). С. 46-51. EDN ICMSNU.

Зеленяк А.К.

магистрант 2-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

Научный руководитель – Скоробогатова В.В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## **ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ СУЩЕСТВЕННОСТИ В АУДИТЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ТЭС-ТЕРМИНАЛ-1»**

**Аннотация.** В статье освещены наиболее проблемные аспекты оценки существенности в аудите финансовой отчетности, а также рассмотрены принципы расчета значения уровня существенности на примере деятельности ООО «ТЭС-Терминал-1». Использование представленной методики расчета существенности позволит объективнее формировать мнение аудитора по результатам проверки финансовой отчетности.

**Ключевые слова:** аудит, существенность, финансовая отчетность, существенное искажение, профессиональное суждение.

**Abstract.** The article highlights the most problematic aspects of assessing materiality in the audit of financial statements, as well as the principles of calculating the significance of the materiality level on the example of the activities of LLC TES-Terminal-1. The use of the presented methodology for calculating materiality will allow forming the auditor's opinion more objectively based on the results of the audit of financial statements.

**Key words:** audit, materiality, financial statements, material misstatement, professional judgment.

**Введение.** Термин «существенность» считается базовым и ключевым в аудите, поскольку именно установленный её уровень позволяет аудитору установить размер допустимой ошибки в финансовой отчетности фирмы и, как правило, сформировать достоверное и объективное аудиторское заключение [1]. Существенность «сопровождает» процесс аудита финансовой отчетности со стадии его планирования до подготовки выводов о достоверности финансовой отчетности компании.

На стадии планирования аудита финансовой отчетности оценка существенности необходима для определения базовых величин аудиторского риска, периода проведения аудита и установления необходимых процедур проверки. Также в ходе аудита оценка существенности позволяет, при явной необходимости, скорректировать программу проведения аудита финансовой отчетности.

**Целью исследования** является изучение проблемных аспектов оценки уровня существенности при планировании аудиторской проверки финансовой

отчетности на примере деятельности ООО «ТЭС-Терминал-1».

Федеральным стандартом № 4 «Существенность в аудите» закреплено, что информация об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях, а также составляющих капитала считается существенной, если ее пропуск или искажение может повлиять на экономические решения пользователей, принятые на основе финансовой отчетности [2].

Данное определение хоть и дает качественную оценку существенности информации, содержащей искажения, но не дает представление о ее количественном выражении. То есть, данный стандарт не содержит рекомендаций по количественной оценке предельного значения совокупной ошибки, что в свою очередь, не позволяет сформировать вывод о существенности искажений финансовой отчетности компании.

Федеральный закон № 307-ФЗ от 30.12.2008 г. «Об аудиторской деятельности» гласит, что деятельность аудиторов определяется действующими международными стандартами аудита. Так, в МСА 320 «Существенность при планировании и проведении аудита» обращается особое внимание на то, что при формировании выводов о существенности финансовой отчетности требуется акцентировать внимание на условия хозяйствования аудируемой компании [3].

Также данный стандарт учитывает тот факт, что суждения о существенности финансовой отчетности формируются с учетом конкретных обстоятельств и зависят от размера и характера их искажения.

Несмотря на то, что МСА 320 предоставляет общие рекомендации по работе с контрольными показателями в целях расчета существенности, при её определении для финансовой отчетности компании, аудитор обязан руководствоваться исключительно профессиональным суждением.

Таким образом, делая выбор контрольных показателей, проверяющему необходимо учитывать не только результаты финансово-хозяйственной деятельности аудируемой компании, но и специфику отрасли, к которой она

относится.

К примеру, чтобы учесть специфику хозяйствования ООО «ТЭС-Терминал-1», занимающееся транспортной обработкой груза, целесообразно включить в расчет показатели себестоимости продаж и выручку от реализации услуг, поскольку в данных показателях присутствует достаточно высокий риск наличия искажений в силу трудоемкости данного участка бухучета.

Особое внимание также стоит уделить и проблеме установления процентного значения к исходным контрольным показателям. Так как МСА 320 строго не устанавливает процентные значения показателей, то аудиторю предстоит применить собственные профессиональные суждения. Однако, полагаясь на требования КоАП РФ, максимальной границей диапазона процентных значений следует установить 10 %, ведь преувеличение данного значения говорит о грубом нарушении требований к бухгалтерскому учету [4].

Таким образом, при расчете существенности финансовой отчетности ООО «ТЭС-Терминал-1» (табл. 1) будет целесообразно придерживаться диапазона от 2-5 % до 10 %, основываясь на теории: чем весомее показатель, тем меньшее процентное значение ему установлено.

Таблица 1 – Данные для расчета существенности для финансовой отчетности ООО «ТЭС-Терминал-1»

Наименование базового показателя	Значение базового показателя бухгалтерской отчетности экономического субъекта, тыс. руб.	Доля, %	Значение, применяемое для нахождения уровня существенности, тыс. руб.
Выручка от реализации услуг	92 322	5	4 616
Валюта баланса	169 327	2	3 387
Себестоимость продаж	96 217	5	4 811
Дебиторская задолженность	65339	8	5 227

Рассчитаем среднее арифметическое показателей в графе 4:

$$(4\ 616 + 3\ 387 + 4\ 811 + 5\ 227) / 4 = 4\ 510,25 = 4\ 510.$$



*Примечание.* Расчет уровня существенности производится по формуле 1:

$$X_{\text{ср}} = \frac{(a_1+a_2+a_3+\dots+a_n)}{n} \quad (1)$$

где  $a$  – расчетные показатели, тыс. руб.;

$n$  – количество показателей.

Далее рассчитаем размах вариации:

$$(5\,227 - 3\,387) / 4\,510 = 0,4079 = 40,8 \, \%$$

Полученная величина не превышает 0,5, следовательно, совокупность однородна и на среднее можно полагаться. Имеет смысл округлить полученное значение до 4 550 тыс. руб. и использовать его в качестве значения существенности для финансовой отчетности ООО «ТЭС-Терминал-1».

Различие между уровнем существенности до и после округления составляет:

$$(4\,550 - 4\,510) / 4\,510 * 100 = 0,89 = 1 \, \%,$$

что находится в допустимом пределе до 20 %.

Такая корректировка уровня существенности для финансовой отчетности позволяет убедиться в том, что мнение аудитора о достоверности отчетности не будет ошибочным, поскольку найденные и необнаруженные искажения в финансовой отчетности не превысят предельное значение рассчитанного уровня существенности.

Еще одним проблемным аспектом является дальнейшее перераспределение уровня существенности для финансовой отчетности. Согласно МСА 320, в данном случае также необходимо придерживаться профессионального суждения аудитора [5].

На практике же, целесообразно проводить данную процедуру на основе оборотно-сальдовой ведомости компании.

Данное решение позволяет:

1) проанализировать хозяйственные операции по наиболее важным, с точки зрения определения финансовых результатов деятельности фирмы,

счетам;

2) распределить значительную долю уровня существенности на счета, в течение отчетного периода которые, использовались наиболее чаще, но на конец периода имеют незначительный остаток и нуждаются в более детальной проверке.

Более детальное представление предлагаемого варианта распределения значения уровня существенности для ООО «ТЭС-Терминал-1» за отчетный год, представлен в таблице 2 ниже.

Таблица 2 – Данные для расчета уровня существенности на примере оборотно-сальдовой ведомости ООО «ТЭС-Терминал-1» за отчетный период

Номер счета	Обороты за год		Конечный остаток		Уровень существенности по счету, тыс. руб.
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	
04	10	5	5	-	1180,4
05	-	-	-	15	655,3
10	10	10	5	-	1306,5
19	5	10	5	-	1407,8
Итого	25	25	15	15	4 550

Таким образом, основой распределения исходного значения уровня существенности будет распределяться согласно оборотам и остаткам по счетам.

**Выводы.** Предложенная методика позволит аудитору разрешить некоторые проблемные аспекты расчета значения уровня существенности, а именно позволит охватить конкретные показатели финансовой отчетности компании, исходя из данных оборотно-сальдовой ведомости за отчетный год. В свою очередь, это приведет к грамотному планированию проведения аудиторской проверки, а также объективно предоставить обоснованное заключение аудитора.

Список литературы:

1. Захарченко К.А., Пивень И.Г. Методические подходы к определению существенности в аудите // Journal of Economy and Business. 2020. № 4-2 (62). С. 97-100.
2. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 N 696 (ред. от 22.12.2011) «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности». Правило (стандарт) № 4 «Существенность в аудите». URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_38848/b1f47991dad3124a93ca733261ffe632](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_38848/b1f47991dad3124a93ca733261ffe632)

0e4442fc/ (дата обращения: 16.09.2022).

3. Международный стандарт аудита 320 «Существенность при планировании и проведении аудита» (введен в действие на территории РФ Приказом Минфина России от 09.01.2019 N 2н). URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?rnd> (дата обращения: 16.09.2022).

4. *Лесная И.А., Бжассо А.А.* Аудит материально-производственных запасов и его значение в принятии управленческих решений в современных условиях // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 3-1 (61). С. 108-111.

5. *Бровкина Н.Д.* Существенность в аудите. URL: <https://www.audit-it.ru/articles/audit/a104/40726.html> (дата обращения: 16.09.2022).

Зенитато Д.С.

студент 2-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

Научный руководитель – Белоущенко Я.А., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## ИЗМЕНЕНИЕ РАСХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА В СВЯЗИ С САНКЦИЯМИ

**Аннотация.** Для содействия населению, субъектам РФ и бизнесу в период введения санкций органы законодательной власти приняла поправки в различные кодексы. Среди этих изменений – налоговые льготы, поддержка финансовой устойчивости страны.

**Ключевые слова:** санкции, оптимизация, поправки, закон, бюджет.

**Abstract.** To assist the population, the subjects of the Russian Federation and business during the period of sanctions, the legislative authorities adopted amendments to various codes. Among these changes are tax benefits, support for the financial stability of the country.

**Key words:** sanctions, optimization, amendments, law, budget.

**Введение.** 17 марта 2022 года было подписано постановление Председателем Правительства РФ, которое должно скорректировать расходную часть федерального бюджета для поддержки граждан и экономики в целом в условиях введения зарубежных санкций.

В свою очередь, благодаря поправкам, принятым в Бюджетный кодекс РФ, Правительство может эффективно осуществлять свои обязательства по стремительному реагированию на изменения экономической ситуации в стране.

**Целью исследования** является рассмотрение изменений расходной части бюджета России в связи с санкциями.

Правительство РФ повысит эффективность и построит перераспределение федерального бюджета на 2022 год – согласно поручению руководителя аппарата правительства Дмитрия Григоренко.

Прежде всего, поправки коснутся расходов, применение которых в настоящее время представляется бессмысленным или невозможным. Дмитрий Григоренко возложил обязательства, касающиеся представления информации в Министерство финансов по оптимизации этих расходов к пятнадцатому марта, как минимум на 10 % от общей суммы трат, на различные министерства, ведомства и другие лица, которые ведают бюджетными средствами. Однако эта

оптимизация должна пройти без учета так называемых публичных нормативных обязательств (ПНО). К последним относятся выплаты из бюджета населению, т.е. социальные трансферты: пособия ветеранам, военные пенсии и т. д. С другой стороны, чтобы справиться с санкционным давлением в имеющемся экономическом состоянии, необходимо увеличение определенных расходов из федерального бюджета, что и было поручено предложить Правительству РФ. Это увеличение также не должно превышать 10 процентов от трат, которые предусмотрены каждому распорядителю (без учета ПНО). Кроме того, из поручения Григоренко следует, что если не будут представлены вышеназванные предложения или же они будут представлены в объеме, который меньше 10 процентов, то министру финансов Антону Силуанову придется самому предложить к 17 марта такое 10-ти процентное перераспределение бюджета.

Еще одним немало важным источником для повышения эффективности бюджета РФ является сокращение инвестиций, считает Олег Буклемишев, руководитель исследовательского центра экономической политики МГУ. В довершении всего можно сократить государственные закупки. Ведь расходы на обновление компьютерной базы, на новые гаджеты не являются на данный момент времени разумными. К этому же относятся траты на командировки или же на организацию международного сотрудничества.

Благодаря высвободившимся средствам, можно будет увеличить выплаты регионам, бюджеты которых не оставляют им возможности для маневрирования в нынешних условиях, считает доктор экономических наук Владимир Климанов.

Если брать во внимание, что инфляция в 2022 может вырасти не менее, чем на 20 %, то приоритетной статьей расходов должна быть поддержка граждан, считает Буклемишев. Опрос Центрального Банка РФ, после введения санкций, продемонстрировал решительные перемены в ожидании аналитиков, в том числе и по инфляции. Согласно их оценке, ВВП уменьшится на 8 %, а инфляция вырастет на 20 %. Исходя из того, что возможно снижение

нефтегазовых доходов России в связи с ухудшением международных экономических отношений, наши отечественные экономисты предположили существование вероятности бюджетного дефицита в 2022 году. Поэтому Правительство рассматривает возможное использование Фонда национального благосостояния.

14 марта Президентом РФ был подписан указ, закрепляющий возможность направлять альтернативные нефтегазовые доходы, которые раньше традиционно направлялись на создание бюджетных сбережений, на финансирование текущих трат или для ликвидации государственного долга и замены государственных заимствований, не осуществляющиеся на данный момент из-за рыночных изменений цен.

Принят в третьем чтении закон, разработанный для сохранения оснований обеспечения бюджету государственного внебюджетного фонда РФ субсидий из региональных бюджетов. Кроме этого, в целях развития мер поддержки регионов для сохранения устойчивости бюджетной системы РФ вводятся три новации.

Законом предусматривается снятие до 1 января 2023 года ограничения в 3% на размер резервных фондов для субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Более того, предлагается зафиксировать в Бюджетном Кодексе основания для предоставления Пенсионному фонду России субсидий из регионального бюджета, исходя из приказа Президента о введении выплат семьям с детьми от 8 до 16 лет.

Вдобавок предполагается обеспечение денежными средствами различные региональные проекты, мероприятия за счет высвобождаемых в результате перестройки бюджетных кредитов средств. Также регионам увеличивают объем прав в определении целей по применению этих средств.

Для установления финансовой устойчивости РФ, приняты в третьем чтении изменения, которые направлены на формирование особого регулирования в области финансового рынка. А именно, предполагается, что до

окончания 2022 года с 1 % до 5 % будет повышен размер наименьшего пакета акций, который дает его владельцу право требовать определенную информацию у акционерного общества, опровергать какие-либо его действия, операции и т.д.

Также отечественным страховым компаниям запрещается совершать какие-либо сделки с иностранными страховщиками из стран, с которыми у России недружественные отношения. Это воспрещение распространяет свои действия и на перечисление российскими страховщиками денежных средств по соглашениям, которые были заключены до даты вступления в силу закона.

Таблица 1 – Состав расходов федерального бюджета РФ с 2019 по 2021 год (млрд руб.)

Статьи расходов	2019	2020	2021
Социальная политика	4890,5	4924,1	4757,7
Национальная оборона	2914,2	3019,5	3160,2
Национальная безопасность	2247,4	2216,6	2295,9
Национальная экономика	2655,7	2602,2	2813,8
ЖКХ	192,2	197,1	187,6
Образование	829,2	847,1	881,3
Здравоохранение	653,2	918,4	855,9
Всего	18037,0	18994,0	20026,0

На основе данной таблицы можно сделать вывод о том, что общие расходы в 2021 году сильно выросли по сравнению с 2019 годом, из-за начала пандемии. Именно весной 2020 года применялись схожие методы по перераспределению бюджета. В 2020 году значительно выросли расходы на здравоохранение, а в 2021 увеличились расходы на национальную экономику, это связано с поддержкой бизнеса после всеобщего локдауна.

**Выводы.** Таким образом, в настоящее время бюджетная политика России направлена на сокращение государственных закупок, связанных с товарами, приобретение которых в данный момент не является целесообразным, для снижения уровня зависимости от внешнего мира. Высвободившиеся средства пойдут на помощь регионам.

Список литературы:

1. Государственная Дума приняла поправки в законодательство для поддержки граждан, регионов и бизнеса в условиях санкций. URL: <http://duma.gov.ru/news/53682/> (дата обращения: 17.09.2022).

2. Определены правила перераспределения бюджетных расходов для поддержки экономики в условиях санкций. URL: <http://duma.gov.ru/news/53744/> (дата обращения: 17.09.2022).

3. Расходы федерального бюджета в 2018-2021 гг. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_308390/740860e0c21159c7d8f22644878fd03ad44ffcb2/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_308390/740860e0c21159c7d8f22644878fd03ad44ffcb2/) (дата обращения: 22.09.2022).

4. Санкционная десятина. URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2022/03/15/622f11469a79475e8893асес> (дата обращения: 17.09.2022).



Зубатыкина Я.Е.<sup>1</sup>, Нгуен Т.Н.<sup>2</sup>

1, 2 – студенты 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

Научный руководитель – Гришкина С. Н., д-р экон. наук, профессор Департамента аудита и корпоративной отчетности ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

## ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

**Аннотация.** Система бухгалтерского учета на современном этапе развития цифровизации находится на этапе освоения технологий цифрового пространства и внедрения их в практическую деятельность. Все больше процессов в рамках ведения бухгалтерского учета в компании перешли на автоматизированное управление. Авторами статьи рассматривается вопрос влияния цифровизации на бухгалтерский учет. Также обращено внимание на популярность блокчейн-технологии, его особенности и достоинства. Целью работы является рассмотрение влияния цифровизации на систему бухгалтерского учета посредством технологии «блокчейн».

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, цифровизация, блокчейн, технологии, экономическая система.

**Abstract.** The accounting industry at the present stage of digitalization development is at the stage of mastering digital space technologies and introducing them into practical activities. More and more processes within the framework of the company's accounting activities have switched to automated management of accounting processes. Digitalization involves the organization of accounting conditions in the context of the national economic system, which allows us to talk about the collection and processing of information indicators characterizing the financial condition of companies. The author of the article considers the issue of the impact of digitalization on accounting. Attention is also drawn to the popularity of blockchain technology, its features and advantages.

**Key words:** accounting, digitalization, blockchain, technologies, economic system.

**Введение.** Цифровая экономика оказывает существенное влияние на все области сферы жизни граждан на территории РФ. При этом ключевая задача цифровизации экономики состоит в систематизации учетных процессов. Значительные изменения коснулись сферы бухгалтерского учета в контексте восприятия его как науки [5]. Основные изменения отразились на операциях передачи, сбора, хранения и обработки бухгалтерской информации. Автоматизация при этом позволяет сократить время, затрачиваемое на одну операцию. Отмечается не только скорость выполнения хозяйственных операций бухгалтерского учета, но и их точность и качественность. Таким образом, создаются условия в части доступности и оперативности предоставления информации о финансовом состоянии фирмы пользователям.

На современном этапе развития цифровизации в отношении бухгалтерского учета стоит отметить то, что темпы внедрения и принятия цифровизации опережают методологический аппарат в своем практическом применении, что говорит о необходимости разработки технологии и методологии ведения бухгалтерского учета с обязательными требованиями к инструментарию. Разработка технологии передачи и хранения бухгалтерской информации способствует цикличному развитию других научных областей, но, при этом, в настоящее время исследования на данную тематику отсутствуют, что не позволяет оценить возможности для совершенствования методологии ведения бухгалтерского учета в условиях стремительной цифровизации [2].

Таким образом, бухгалтерский учет подвержен влиянию цифровизации, которая оказывает положительный эффект на все аспекты его ведения, а также анализа получаемой к обработке бухгалтерской информации [3].

На основании имеющихся исследований по теме влияния цифровизации на бухгалтерский учет в современном финансово-экономическом пространстве можно сделать вывод о том, что цифровые инструменты, разработанное для ведения учета, оказывают влияния на:

- методологию ведения бухгалтерского учета;
- технологию сбора и получения необходимой финансовой информации, способов и методов ее хранения, передачи заинтересованной стороне.

Схема влияния цифровизации на бухгалтерский учет представлена на рисунке 1.

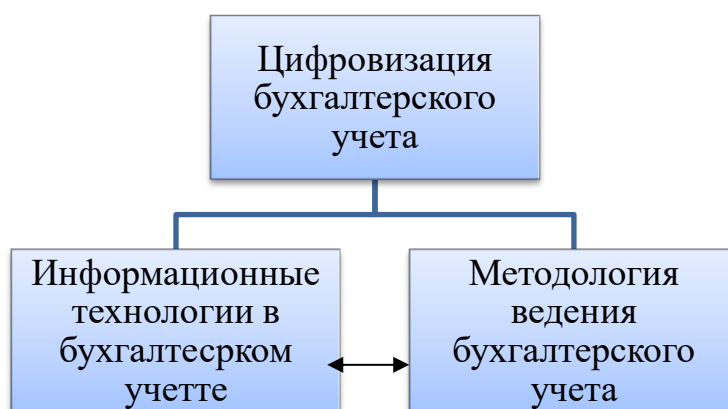


Рисунок 1 – Влияние процесса цифровизации на бухгалтерский учет [7]

Технологии аккумулирования необходимой информации, ее хранения и передачи заинтересованным пользователям – это современные информационные системы, которые в основном реализуются посредством создания и обслуживания баз данных [2]. Информационные системы постоянно совершенствуются и их развитие можно рассматривать:

- 1) с точки зрения развития и совершенствования техники, влияющей на информационные потребности и их удовлетворение;
- 2) с точки зрения автоматизированных систем и их совершенствования (совершенствование АИС).

Применимо к пониманию методов бухгалтерского учета стоит отметить, что основаны они на применении совокупности технологий и способов, развитие которых определено исторически. Данные способы отражены авторами на рисунке 2.

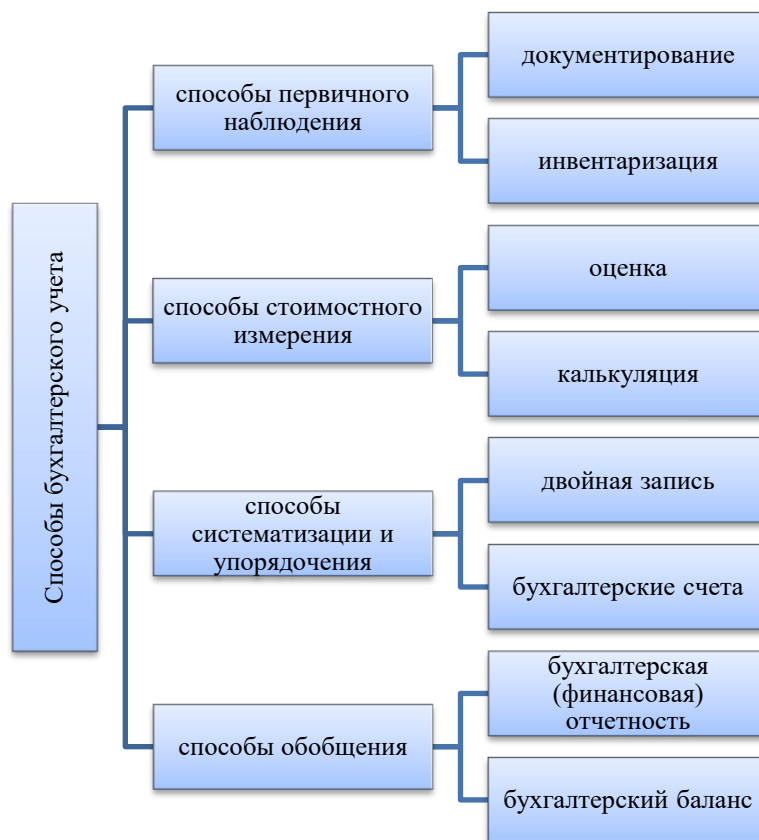


Рисунок 2 – Способы ведения бухгалтерского учета [2]

По крайней мере, каждый должен признать, что бухгалтерская сфера вместе с остальной мировой экономикой находится в начале цифровой революции. Технология автоматизации бросает вызов бухгалтерским службам, заставляя их адаптироваться к условиям цифровой экономики.

Сидорова М.И. [5] в своем научном труде провела исследование на предмет преобразований и модернизаций в области бухгалтерского учета на современном этапе становления цифровой экономики. Также автор предположил, что современные открытия в области информационных технологий (открытые технологические платформы, облачные технологии, единый международный формат представления финансовой отчетности в электронном виде XBRL и др.) существенно расширяют возможности построения системы бухгалтерского учета, интегрирующей данные о внутренних бизнес-процессах организации и о внешней рыночной среде [5].

Концептуальное разнообразие применяемых информационных технологий выступает в качестве важнейшего элемента институциональной среды бухгалтерского учета. Все более широкое применение в работе бухгалтерии получают электронные справочно-информационные системы, перспективой развития которых является накопление и систематизация профессиональных сведений [5].

В последние десять лет все большую популярность в области бухгалтерского учета стало приобретать понятие «блокчейн». Данная технология представляет собой непрерывную последовательность (список) блоков, выстроенную по необходимым правилам. Такая цепочка блоков записей позволяет пользователю осуществлять хранение информации и автоматически распределять ее. В свою очередь, каждый последующий блок в системе четко связан с предыдущим, что фиксирует цифровая подпись, исключая любую возможность изменения данных. Приведенная технология обладает огромным потенциалом в области бухгалтерского учета и является очень перспективной разработкой настоящего времени [1].

Несмотря на то, что для большинства отраслей блокчейн по-прежнему является новой и еще не устоявшейся технологией, по оценкам Всемирного экономического форума, к 2025 году не менее 10 % мирового валового внутреннего продукта (ВВП) будет зависеть от блокчейнов. И к 2030 году блокчейны создадут стоимость бизнеса в размере 3,1 трлн долларов. Поэтому неудивительно, что эта революция начнет менять природу бухгалтерского учета и, в свою очередь, работу его практиков и теоретиков [6].

Принцип работы технологии блокчейн в финансовой сфере представлен в виде схемы (рис. 3) [1].



Рисунок 3 – Схема принципа работы блокчейн в сфере бухгалтерского (финансового) учета

Блокчейн – это технология хранения и проверки записей транзакций, которая работает путем добавления блоков данных в реестр, называемый блокчейном, который поддерживается через сеть одноранговых компьютеров.

Блокчейн технология начала оказывать существенное влияние на бизнес-модели и рыночные структуры многих отраслей, включая бухгалтерский учет.

По мнению авторов статьи, блокчейн представляет собой распределенную базу данных, что позволяет поддерживать постоянно растущий список записей данных, защищенных от подделки и пересмотра даже операторами узлов хранилища данных. Таким образом, блокчейн является безопасной информационной системой бухгалтерского учета [6].

Обратимся к статье А.С. Арефьевой [6]. По мнению автора, цифровизация бухгалтерского учета, вызванная ростом НТП делает внедрение блокчейна прорывом в технологиях финансового учета. Именно блокчейн, по ее мнению, является универсальным инструментом взаимодействия игроков финансового рынка. Приводя пример, который характеризует прорыв в области появления Интернета, А.С. Арефьева пишет о том, что никто не знал и не предполагал, что Глобальная Сеть станет настолько популярной, при этом модернизации привели к появлению, например, Google.

Блокчейн является инструментом, основная задача которого не ограничена простым контролем над обменными операциями. Функции расширяются, наблюдается увеличивающаяся динамика осуществляемых транзакций.

А.С. Арефьевой была представлена динамика роста рынка блокчейн в прогнозном сопоставлении (рис. 4).

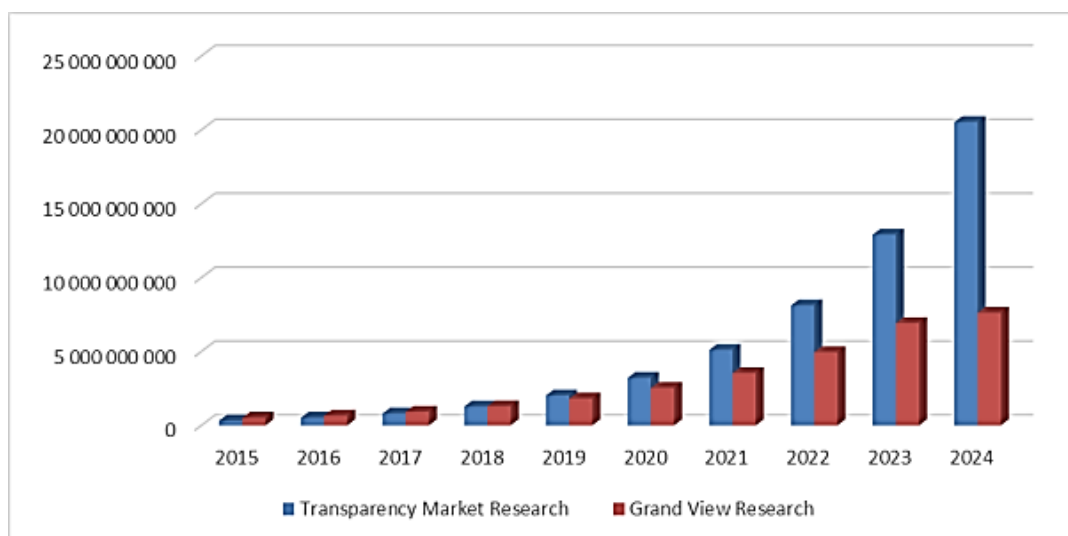


Рисунок 4 – Динамика роста рынка блокчейн [6]

Основное преимущество технологии блокчейн заключается в том, что после одобрения транзакции узлами сети ее нельзя отменить или изменить последовательность. Невозможность изменить транзакцию имеет важное значение для целостности блокчейна и гарантирует, что все стороны имеют точные и идентичные записи. Поскольку блокчейн – это распределенная система, все изменения в бухгалтерской книге прозрачны для всех участников сети.

Следовательно, если прозрачность является ключевым фактором, внедрение блокчейна может помочь повысить конкурентное преимущество компании, что способствует укреплению доверия между участниками рынка.

Таким образом, компании, которые внедряют блокчейн в свои системы бухгалтерского учета, могут снизить риск мошенничества. Поскольку блокчейн устраняет необходимость ввода и согласования информации в нескольких базах данных, повышение эффективности является ключевой силой. Блокчейн также экономит время за счет увеличения скорости транзакций, уменьшения человеческих ошибок и минимизации мошенничества [5].

Одной из проблем при внедрении блокчейна является контекст. Маловероятно, что небольшие фирмы захотят сделать свои транзакции общедоступными или что они получают такую же выгоду от учета на основе блокчейна, как и крупные компании.

Способность блокчейна хранить записи делает его мишенью для потенциальных кибератак. Поэтому для обеспечения безопасности информации в блокчейне необходимо внедрить средства внутреннего контроля и контроля кибер безопасности, которые учитывают вопросы сохранения конфиденциальности.

Учитывая преимущества и проблемы, с которыми сталкивается технология блокчейн, мы считаем, что ее внедрение потребует времени. Внедрение блокчейна – это не просто автоматизация бизнес-процессов, но и их совершенствование [4].

Чтобы добиться реальной эффективности при использовании блокчейна

или любой другой технологии, необходимо реинжиниринговать, а не просто автоматизировать существующие процессы.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что современные тенденции требуют применения цифровых технологий во всех сферах развития экономики. Область бухгалтерского учета наиболее остро нуждается в инновациях. Одним из способов их внедрения может стать технология блокчейн, которая позволит решить многочисленные проблемы в сфере учета финансово-хозяйственных операций.

Список литературы:

1. *Арефьева А.С., Гогохия Г.Г.* Перспективы внедрения технологии блокчейн // Молодой ученый. 2017. № 15. С. 326-330.
2. *Бабкин А.В., Чистякова О.В.* Влияние внедрения цифровых технологий на предпринимательскую деятельность компаний // Труды научно-практической конференции с международным участием «Промышленная политика в цифровой экономике: проблемы и перспективы». СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. С. 23-33.
3. *Булыга Р.П., Сафонов И.В.* Технология блокчейн как инструмент повышения информационной прозрачности экосистемы бизнеса // Учет. Анализ. Аудит. 2021. № 4. С. 6-17.
4. *Карпова Т.П.* Направления развития бухгалтерского учета в цифровой экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 3 (111). С. 52-57.
5. *Сидорова М.И.* Развитие моделей бухгалтерского учета в условиях современных информационных технологий: автореферат дис. на соискание степени доктора экономических наук. М., 2013.
6. *Тимофеев Р.А., Минибаева Д.Р., Ехлакова Е.А.* Цифровая экономика как драйвер устойчивого роста отечественной экономики // Вестник экономики, права и социологии. 2018. № 1. С. 42-45.



Иваненко Н.О.<sup>1</sup>, Шматков Р.Н.<sup>2</sup>

1 – студент 2-го курса специальности «Таможенное дело» ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения», 2 – канд. физ.-мат. наук, доцент кафедры «Экономическая теория и антикризисное управление» ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения»

## АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ 2022 НА УГОЛЬНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

**Аннотация.** В данной статье представлен подробный анализ влияния санкций на угольную промышленность России. Приведены экономические показатели, проанализированы перспективы дальнейшего развития угледобывающей отрасли страны.

**Ключевые слова:** угольная промышленность, анализ, влияние санкций, экономический потенциал, перспективы развития.

**Abstract.** This article provides a detailed analysis of the impact of sanctions on the Russian coal industry. Economic indicators are given, prospects for further development of the country's coal mining industry are analyzed.

**Key words:** coal industry, analysis, impact of sanctions, economic potential, development prospects.

**Введение.** В наше время уголь – один из наиболее распространенных видов полезных ископаемых, его месторождения найдены на всех континентах нашей планеты. Известно около 3 тыс. угольных бассейнов и месторождений, расположенных более чем в 80 странах. В России угольная промышленность является важной составляющей экономического потенциала страны. Всего за 2021 год экспорт угля составил 227 млн тонн, что является рекордным значением России. Из них в Европу отправились 50,4 млн тонн, а в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) – около 129 млн тонн. Данные показатели свидетельствуют о том, что угольная промышленность является довольно развитой экономической отраслью России, следовательно, введение санкций может пагубно отразиться на экономике нашей страны.

**Целью исследования** является анализ влияния санкций на угольную промышленность России и экономику страны в целом, а также выявление ключевых факторов, способствующих развитию угольной отрасли в условиях санкций.

В связи с недавними обстоятельствами с 10 августа вступил в силу запрет Евросоюза на импорт угля из России. Известно о нем стало еще в апреле, когда

был принят пятый пакет санкций против России. Чиновники Европейского союза дали импортерам российского угля 4 месяца на поиск новых поставщиков и перестройку логистики [2].

Поскольку угольная промышленность является важным градообразующим фактором, а также основой экономики регионов России, от которой зависят другие отрасли экономики страны, нововведенные ограничения на поставку угля могут не лучшим образом сказаться на экономике государства. Причем основной доход угледобывающие компании получают именно с экспорта. В Европу в 2021 году было отправлено около 23 % от всего объема экспорта. Это не большая цифра, однако запрет уже болезненно сказался на экспорте угля из России (рис. 1) [4].

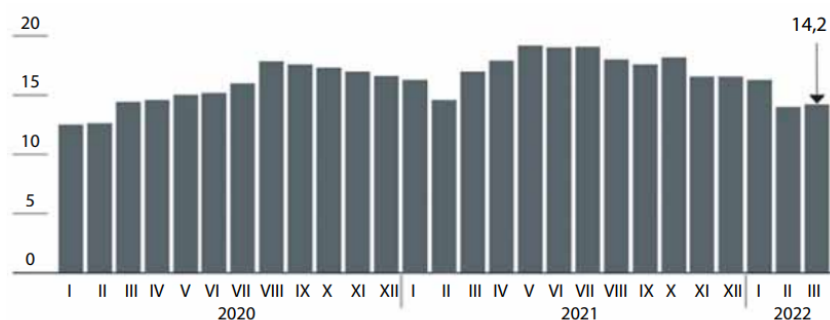


Рисунок 1 – Экспорт угля из Российской Федерации (млн т)

В первую очередь эмбарго ЕС заметно отразилось на Кузбассе, на который приходится больше половины угольной добычи по всей стране, и экспорт которого почти на 50 % был ориентирован на запад. Кроме этого, в поставках в страны АТР была велика доля Японии, также отказавшейся от закупок российского угля. По данным ЦДУ ТЭК, если в России в целом добыча угля за первые 5 месяцев 2022 года снизилась на 0,4 % (до 178,7 млн тонн), то в Кузнецком угольном бассейне она упала на 5,5 % (до 92,2 млн тонн). Спад в ближайшие месяцы может ускориться, и причиной тому будет не только запрет ЕС, но и недавняя отмена Правил недискриминационного доступа (ПНД), которые ранжировали грузы по приоритетности их перевозок по Восточному полигону. При этом погрузка угля в юго-западном направлении выросла на 21%, до 23,4 млн тонн – в основном за счёт роста экспортных отправок через

порты Азово-Черноморского бассейна [1]. Сокращение угольных поставок в Европу уже частично компенсируется увеличением экспорта в Африку, на Ближний Восток и в Южную Азию.

Помимо запрета на импорт российского угля, угледобывающие компании столкнулись с проблемой ввоза зарубежного оборудования и механизмов для осуществления промышленной деятельности. Однако, первоначальной задачей предприятия ставят поиск альтернативных поставщиков и, что не менее важно, развитие отечественного производства на машиностроительных заводах.

Кроме этого, перенаправлению экспорта угля мешает низкая пропускная способность Восточного полигона, но и для этой проблемы уже найдены пути решения. Президент Российской Федерации В.В. Путин поручил правительству страны активно развивать транспортную сеть в восточном направлении.

По словам специалистов, в 2023 году добыча угля упадет еще на 9,5 %. Однако после двухлетнего кризиса угледобывающую промышленность ожидает рост. Уже в 2024-2025 годах специалисты прогнозируют рост на 4,8 % [3].

**Выводы.** Сложившаяся ситуация, конечно, скажется на угольной отрасли. Перспективы развития угольной промышленности связаны с ее способностью переориентировать экспортные потоки с европейского направления на альтернативные рынки, а также с уровнем потребления угля на внутреннем рынке. Помимо этого, требуется повышать экспортную способность России, а также развивать импортозамещение. Это и есть ключевые факторы, способствующие развитию угольной промышленности в условиях санкций, однако на перестройку структуры производства и углубление импортозамещения необходимо минимум 2-3 года.

#### Список литературы:

1. *Цивилева А.Е., Голубев С.С.* Влияние санкций на работу предприятий угольной промышленности // Уголь. 2022. № 8. С. 84-91. DOI: 10.18796/0041-5790-2022-8-84-91.
2. Новостной портал «Российская газета» URL: <https://rg.ru/> (дата обращения: 10.10.2022).
3. Добыча угля в РФ в 2022 году может упасть на 4,2 % // Информационное агентство ТАСС URL: <https://tass.ru/ekonomika/15898043> (дата обращения 10.10.2022)
4. Bloomberg узнал о намерении Еврокомиссии ослабить санкции против российского угля // Новостной портал «Forbes» URL: <https://www.forbes.ru/biznes/477641-bloomberg-uznal-o-pamerenii-evrokomissii-oslabit-sankcii-protiv-grossijskogo-ugla> (дата обращения: 10.10.2022).

Исаян С.А.<sup>1</sup>, Катасонова С.Д.<sup>2</sup>

1, 2 – студенты 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

Научный руководитель – Гришкина С.Н., д-р экон. наук, профессор Департамента аудита и корпоративной отчетности ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

## ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ОТРАЖЕНИЯ В ОТЧЕТНОСТИ ВЫРУЧКИ ПО МСФО (IFRS) 15

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию основных принципов учета и отражения выручки в соответствии с МСФО 15, поскольку это один из ключевых показателей финансовой деятельности коммерческой организации. На практическом примере рассмотрены основные этапы признания выручки по требованиям стандарта, а также отражены ключевые аспекты влияния МСФО 15 на управленческий учет компании.

**Ключевые слова:** выручка, МСФО 15, договор с покупателем, обязательство к исполнению.

**Abstract.** The article is devoted to the study of the basic principles of accounting and revenue reflection in accordance with IFRS 15, since this is one of the key indicators of the financial activity of a commercial organization. Using a practical example, the main stages of revenue recognition according to the requirements of the standard are considered, as well as the key aspects of the impact of IFRS 15 on the company's management accounting are reflected.

**Key words:** revenue, IFRS 15, contract with the buyer, obligation to perform.

**Введение.** Выручка – это важная составляющая любой коммерческой организации. Основным момент неотъемлемости дохода заключается в том, что без него компания не может получать прибыль и оставаться жизнеспособной в долгосрочной перспективе. Для оценки перспектив роста бизнеса выручка обычно рассматривается более внимательно, чем прибыль. Собственники хотят видеть, что организация может постоянно генерировать выручку в течение длительного периода времени, что означает, что компания растет и развивается. Неизменный или снижающийся рост продаж свидетельствует о том, что компания застопорилась.

**Цель исследования** – рассмотреть основные положения учета и отражения выручки в соответствии с МСФО 15 «Выручка по договорам с покупателями».

Принятый в 2014 году МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» сменил концепцию признания дохода по МСФО (IAS) 18 на концепцию признания изменений активов и обязательств. Новый стандарт

является результатом сближения ГААП США и международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Он признан установить принципы отражения информации о характере, величине, распределении во времени и неопределенности выручки и денежных потоков, обусловленных договором с покупателем.

Ключевым принципом стандарта является признание выручки как отображение передачи обещанных товаров или услуг покупателю в сумме, отражающей возмещение, право на которое продавец ожидает получить в обмен на такие товары или услуги [6].

В ситуации, когда продавец ожидает неполное возмещение за передачу активов вместо того, чтобы признавать полную сумму выручки согласно договору, а затем начислять резерв под ожидаемые кредитные убытки согласно МСФО (IFRS) 9, организация должна сразу признать чистую сумму выручки, которую она прогнозирует получить.

Стандарт вводит понятие «обязанность к исполнению», которое обозначает обещание в договоре с покупателем передать ему отличимые товар или услугу, либо ряд отличимых товаров или услуг, которые являются практически одинаковыми и передаются покупателю по одинаковой схеме. В данной связи важно отметить, что ключевым моментом стандарта является разложение договора на отдельные обязанности к исполнению и их оценка [5].

МСФО (IFRS) 15 предлагает пятиэтапную модель признания выручки, суть которой состоит в том, что для признания выручки (пятый этап), организация должна выполнить ряд процедур, которые обычно называют шагами, либо этапами. Перечень таких шагов представлен ниже.

1. Идентифицировать договор с покупателем.
2. Идентифицировать подлежащие исполнению обязательства.
3. Определить цену сделки.
4. Распределить цену сделки между обязательствами.
5. Признать выручку.

На *первом этапе* договор имеет право на существование при

одновременном выполнении следующих условий:

- получение вознаграждения вероятно;
- договор имеет экономический смысл;
- права на товары и услуги, а также условия оплаты могут быть

идентифицированы;

- договор одобрен, и стороны взяли на себя обязательства по исполнению его условий.

На *втором этапе* идентифицируются обязанности к исполнению, т. е. устанавливаются единицы учета, на которые должна быть распределена цена сделки и для которых должна быть признана выручка. Обязательство по договору – это обязанность организации передать покупателю товары или услуги, за которые получено возмещение от покупателя, либо вернуть определенную сумму покупателю.

На *третьем этапе* необходимо учесть, что МСФО 15 отменил оценку сделок по справедливой стоимости. Из цены при этом исключаются налоги и суммы, полученные от имени третьих лиц. Возмещение, предусмотренное договором, может включать в себя фиксированные и/или переменные суммы.

Переменная часть возмещения признается с учетом условия, что при разрешении неопределенности не произойдет существенного уменьшения признанной выручки, и отражает в договоре такие аспекты, как:

- премии, стимулы и бонусы по результатам работы;
- штрафы;
- скидки, связанные с будущими событиями (например, оплата ранее

установленного срока; скидка при покупке товаров выше определенной суммы);

- обязательство возврата средств покупателю при определенных условиях.

Оценка переменного возмещения должна производиться одним из двух методов:

- метод ожидаемой стоимости – ожидаемое возмещение, взвешенное с учетом вероятности возможных значений из диапазона;

- метод наиболее вероятной величины — единственное наиболее вероятное значение ожидаемого возмещения из диапазона его возможных значений.

Для оценки переменного возмещения компания должна использовать тот метод, который даст лучший прогноз суммы, на которую компания будет иметь право. В дальнейшем оценка не должна быть занижена, то есть стандарт запрещает завышение оценочной суммы выручки.

Необходимо отметить, что цена сделки корректируется на эффект стоимости денег во времени, если договор включает в себя существенный финансовый компонент. Для корректировки суммы вознаграждения компания вправе использовать фиксированную ставку дисконтирования, которая должна отражать специфичный для получателя кредитный риск и возможное обеспечение по финансовому обязательству [3].

*Четвертый этап.* Распределение цены сделки между обязательствами может происходить пропорционально цене продажи соответствующего товара или услуги как самостоятельного объекта. В качестве базы распределения могут выступать: наблюдаемая цена, расчетная оценка по рынку, ожидаемые затраты с добавлением нормы прибыли, а также метод оставшихся обязательств.

На *пятом этапе* отметим, что МСФО 15 заменил модель признания выручки на основе рисков и выгод на модель контроля над активом, выручка признается вместе с передачей контроля. Выручка признается в определенный момент времени, либо в течение периода по степени выполнения обязанностей.

Критерии признания выручки в течение периода (хотя бы один):

- покупатель одновременно получает и потребляет выгоды, по мере выполнения обязанности продавцом (пример, периодические услуги);

- покупатель контролирует актив в процессе его создания (или улучшения), либо получает контроль над активом по мере создания или

улучшения (по мере выполнения обязанности продавца), предполагается, что покупатель гипотетически может пригласить другого исполнителя;

- продавец не может использовать актив для альтернативных целей, и при этом продавец обладает юридическим правом на получение оплаты за выполненную к настоящему времени часть договорных работ [2].

Далее рассмотрим практическое применение вышеупомянутых этапов на конкретном примере.

01 декабря 2021 года ООО «Ромашка» продала (и передала) покупателю оборудование (станок). Компания также согласилась обслуживать оборудование в течение двухлетнего периода, начиная с 01 декабря 2021 года, без дополнительной оплаты. Полная сумма к оплате покупателем по данной сделке была согласована в сумме, как показано ниже:

1 600 тыс. руб., если покупатель оплатит до 31 марта 2022 года.

1 620 тыс. руб., если покупатель оплатит до 30 апреля 2022 года.

1 640 тыс. руб., если покупатель оплатит до 31 мая 2022 года.

Руководство «Ромашка» считает, что с высокой долей вероятности покупатель произведет оплату по договору в апреле 2022 года.

Если бы оборудование продавалось отдельно без обслуживания, то его цена была бы равна 1 400 тыс. руб. За сервисное обслуживание оборудования в течение двух лет (без поставки) «Ромашка» получила бы возмещение в сумме 280 тыс. руб.

Шаг 1. Идентифицируем договор с покупателем. Можно предположить, что в данном примере «Ромашка» и покупатель оборудования заключили договор, для которого выполнены все критерии, перечисленные в МСФО 15. Договор имеет коммерческое содержание, условия оплаты определены и получение возмещения продавцом весьма вероятно.

Шаг 2. Идентифицируем обязательства. При применении концепции перехода контроля у продавца будут идентифицированы две обязанности:

1) поставка товара;

2) оказание услуги по сервисному обслуживанию.



Эти обязанности к исполнению будут выполнены в разное время, и выручка будет признана соответствующим образом.

Шаг 3. Определим цену сделки. В нашем случае мы имеем переменное возмещение – это сумма оплаты, равная 1 600 000, 1 620 000 или 1 640 000 руб. в зависимости от срока оплаты. Информация из условия примера позволяет использовать второй метод — метод наиболее вероятной величины.

Поскольку Руководство ООО «Ромашка» считает, что с высокой долей вероятности покупатель сделает оплату по договору в апреле 2022 года, то в таком случае оценка возмещения равна 1 620 000 руб.

Шаг 4. Распределим цену сделки. В условии примера есть информация о наблюдаемых ценах на оборудование и сервисное обслуживание – 1 400 тыс. руб. и 280 тыс. руб.

Таблица 1 – Распределение цены сделки по договору

Обязанность к исполнению	Обособленная цена продажи	Доля, %	Распределение цены сделки на обязанности к исполнению
Оборудование	1 400 000	83,333	1 350 000
Обслуживание	280 000	16,667	270 000
<b>Итого</b>	<b>1 680 000</b>	<b>100</b>	<b>1 620 000</b>

Шаг 5. Признание выручки. Всю выручку от продажи оборудования «Альфа» признает 01 декабря 2021 года, так как на эту дату был передан контроль над оборудованием (станок доставлен на завод покупателя). Услуга по обслуживанию выполняется в течение двух лет, на отчетную дату должно быть признано 1/24 часть этой суммы.

Таблица 2 – Проводки по отражению передачи контроля над оборудованием

Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Дебиторская задолженность	Выручка (товар)	1 350 000
Дебиторская задолженность	Контрактное обязательство (услуга)	270 000

31 декабря 2021 года будет признана 1/24 часть выручки по

обслуживанию:

Таблица 3 – Проводки по отражению выручки по обслуживанию

Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Контрактное обязательство (услуга)	Выручка (товар)	11 250

Таким образом, в отчете о прибылях и убытках за 2021 год выручка составит 1 361 тыс. руб.

В отношении управленческого учета с применением МСФО 15 компания должна транслировать качественную и количественную информацию о договорах с покупателями. Управленческая отчетность в таком случае будет демонстрировать информацию о выручке по договорам с покупателями обособленно от других источников выручки, а также об убытках от обесценения, признанных по активам по договорам или по дебиторской задолженности в отношении договоров с покупателями обособленно от убытков от обесценения по иным договорам.

Для отражения упомянутых аспектов применим отчет по обычной деятельности, с помощью которого у руководства будет возможность оценить структуру и динамику доходов предприятия, а также эффективность маркетинговых и прочих мероприятий, направленных на увеличение выручки.

В соответствии со стандартом организация вынуждена раскрывать информацию о выручке по договорам с покупателями в детализации по категориям, отражающим величину, характер, сроки, экономические факторы и неопределенность возникновения выручки и денежных потоков. Подобные категории могут классифицировать информацию, например, по видам договоров (фиксированная стоимость/оплата стоимости, пропорционально затраченному времени работников и материалов), по географической расположенности (страна/регион/район города), по сроку действия договора (краткосрочные/долгосрочные), по каналам сбыта и др.

Обязательными к раскрытию данными являются:

- выручка за отчетный период, включенная в состав остатка обязательств по договорам с покупателями на начало периода;

- выручка за отчетный период по полностью/частично исполненным договорным обязательствам в предыдущих периодах;

- остатки на начало и конец периода по договорным активам и обязательствам, дебиторской задолженности, которые относятся к договорам с покупателями.

МСФО 15 трактует определение понятия «Соглашение о продаже с выставлением счета и отложенной поставкой», в соответствии с которым организация должна идентифицировать момент выполнения обязанности к исполнению в отношении передачи продукции посредством установления факта получения покупателем контроля над продукцией.

В отдельных случаях контроль может уже перейти к покупателю, даже если продукция еще удерживается компанией. По аналогии с товарами на ответственном хранении, покупатель имеет возможность определять способ использования продукции и получать выгоды от нее, даже если пока не пользуется своим правом на физическое владение ею, а компания не контролирует продукцию [4].

Таким образом, признание выручки напрямую связано с идентификацией договоров, исполнением договорных обязательств, поэтому управленческий учет, базирующийся на МСФО 15, требует адаптации информационной базы данных договоров для целей признания выручки и систем внутреннего контроля. Необходимо изменить бизнес-процессы по обмену информацией между сотрудниками, занятых управленческим учетом и продажами, для корректного и своевременного признания выручки, активов и обязательств по договорам, а также непосредственно анализ условий договоров [4].

**Выводы.** Таким образом, мы можем сделать вывод, что для признания выручки в соответствии с МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» необходимо принимать профессиональные суждения в части сроков, величины и иных аспектов. Это достаточно сложная процедура для

работника финансовой службы, так как в данном процессе высокая вероятность субъективности в оценке генерировать экономические выгоды. Для того, чтобы формировать более точные бухгалтерские оценки, отдел бухгалтерии должен взаимодействовать с отделом продаж.

При анализе финансового состояния организации специалисты по управленческой отчетности уделяют пристальное внимание величине и составу выручки, признанной в текущем отчетном периоде, в том числе в сравнении с показателями предыдущего периода и выручкой аналогичных компаний. Тщательная оценка данного показателя обосновывается тем, что чистую прибыль компании за отчетный период невозможно определить без достоверно отраженной суммы выручки.

#### Список литературы:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» (введен Приказом Минфина России от 27.06.2016 №98н) (ред. от 04.06.2018). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_201985/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_201985/) (дата обращения: 22.10.2022).

2. Асадова Е. В. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с клиентами»: краткий обзор положений нового стандарта. URL: [https://www.ipbr.org/?act=sob&id=1151&news=n\\_meshnar&page=news](https://www.ipbr.org/?act=sob&id=1151&news=n_meshnar&page=news) (дата обращения: 22.10.2022).

3. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» // Пресс-центр АКГ «Деловой профиль». URL: <https://delprof.ru/press-center/experts-pubs/msfo-ifrs-15-vyruchka-po-dogovoram-s-pokupatelyami/?ysclid=19kxhxn8vc955621686> (дата обращения: 22.10.2022).

4. Панченко Е. С. Управленческий учет на основе МСФО 15 «Выручка по договорам с покупателями» // Планово-экономический отдел. 2017. № 3. URL: [https://www.profiz.ru/reo/3\\_2017/uchet\\_vyruchki/?ysclid=19jwbzhswd126257526](https://www.profiz.ru/reo/3_2017/uchet_vyruchki/?ysclid=19jwbzhswd126257526) (дата обращения: 22.10.2022).

5. IFRS 15 – В чем разница между активом по договору и дебиторской задолженностью? URL: <https://fin-accounting.ru/articles/2019/ifrs-15-difference-contract-asset-account-receivable?ysclid=19jw0cnysr223017113> (дата обращения: 22.10.2022).

6. МСФО (IFRS) 15 – Активы по договору и Обязательства по договору. URL: [https://www.accaglobal.com/russia/ru/qualifications/russian-language-advanced-diploma/Learningresources/FR/Technical\\_articles/IFRS\\_15.html](https://www.accaglobal.com/russia/ru/qualifications/russian-language-advanced-diploma/Learningresources/FR/Technical_articles/IFRS_15.html) (дата обращения: 22.10.2022).

7. Обзор стандарта МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». Строительная отрасль. URL: <https://www.unicon.ru/upload/medialibrary/c32/30-2.pdf?ysclid=19jw7y65wg562190236> (дата обращения: 22.10.2022).

8. Применение МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». Подробное рассмотрение нового стандарта по признанию выручки. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru\\_ru/topics/assurance/ifrs/ey-applying-ifrs-revenue-ifrs-15-rus.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru_ru/topics/assurance/ifrs/ey-applying-ifrs-revenue-ifrs-15-rus.pdf) (дата обращения: 22.10.2022).

9. Плотников В. С., Плотникова О. В. Принципы учета выручки по договорам с клиентами, формируемые в МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 27. С. 2-11.

Катасонова С. Д.

студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель – Сиднева В.П., канд. экон. наук, профессор Департамента аудита и корпоративной отчетности ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

## **АНАЛИЗ АСПЕКТОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные факторы, определяющие устойчивость банковской системы России на текущем этапе развития. Проанализированы основные аспекты устойчивой деятельности банков и важнейшие показатели, отражающие специфику и результативность работы банковского сектора.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, банковская система, анализ показателей, факторы устойчивости.

**Abstract.** The article considers the main factors determining the stability of the Russian banking system at the current stage of development. The main aspects of the sustainable activity of banks and the most important indicators reflecting the specifics and effectiveness of the banking sector are analyzed.

**Key words:** sustainable development, banking system, analysis of indicators, sustainability factors.

**Введение.** Ни для кого не секрет, что банковская система является важнейшей составляющей любой экономики. Степень развития и устойчивости банков во многом определяет и благополучие всей экономической системы в целом. Банковская система взаимодействует со всеми отраслями экономики, органами государственной власти, оказывая на них определённое влияние. Эффективное ее функционирование становится катализатором общего развития национальной экономики.

**Целью исследования** является изучение и анализ аспектов устойчивого развития банковской системы России на сегодняшний день.

Сейчас мир все более внимателен к климатическим и экологическим рискам, совершенствованию инфраструктуры устойчивого развития – развития, отвечающего потребностям настоящего времени без ущерба для благополучия будущих поколений. Компании стремятся внедрять в свою отчетность разделы, в которых уделяется внимание факторам окружающей среды, корпоративного управления, социальным аспектам и др. Показатели нефинансовой отчетности несомненно важны, однако для банковского сектора – глобального

финансового аккумулятора – всё же остаются первостепенными финансовые показатели деятельности.

Факторы, влияющие на устойчивость банковской системы, можно классифицировать совершенно по-разному. В частности, на рисунке 1 они подразделены на внешние и внутренние.



Рисунок 1 – Факторы, влияющие на устойчивость банковской системы

Источник: авторская разработка

Важно отметить, что устойчивость банковской системы, будучи ее комплексной характеристикой, находится в тесном единстве с устойчивостью экономики в целом, которая проявляется в таких аспектах, как:

- равномерность экономического развития;
- устойчивость национальной денежной единицы;
- постоянство законодательных установок;
- устойчивость нравственной сферы, в том числе уровень доверия со стороны пользователей [1].

На уровне отдельной кредитной организации ключевыми компонентами

финансовой устойчивости являются уровень капитала, стабильность доходов, создание режима развития путем умелого управления активами и пассивами, быстрое реагирование на изменения внешней среды, обеспечение безопасности, определение области устойчивости, за которой резко возрастает степень риска (табл. 1).

Таблица 1 – Признаки финансовой устойчивости банковской системы

Признак	Содержание	Механизм обеспечения
Собственный капитал	- показатель достаточности капитала - показатель общей достаточности	- поддержание заданного уровня достаточности собственного капитала - поддержание заданного уровня соотношения основного и дополнительного капитала - поддержание показателей ROA, ROE на заданном уровне
Прибыль	- наличие прибыли	- структура доходов и расходов - чистая процентная маржа
Ресурсная база	- стабильность источников финансирования банка	- преобладание и преимущество депозитного привлечения ресурсов
Ликвидность	- поддержание соотношения групп активов и обязательств по срокам на заданном уровне - независимость от рынка межбанковских кредитов	- коэффициенты ликвидности - структура обязательств по срокам - зависимость от межбанковских кредитов - риск вексельных обязательств

Составлено автором на основании источника [2].

Для поддержания финансовой устойчивости коммерческие банки используют различные регулирующие (управление актива и пассивами, оптимизация ресурсов, диверсификация деятельности) и стабилизирующие (снижение уровня риска, формирование страховых резервов, повышение прибыльности) методы [2].

В рамках конкретно выбранного банка анализ его финансового состояния может проводиться заинтересованными сторонами на основе анализа банковской отчетности по предложенным ниже характеристикам (рис. 2).

Анализ данных показателей позволит оценить надежность и устойчивость банка, выявить его сильные и слабые стороны, а также конкурентное

положение среди аналогичных организаций для принятия стейкхолдерами ключевых решений.

I. Основные финансовые показатели (ОПУ)	II. Основные балансовые показатели (ОФР)	III. Финансовые коэффициенты и мультипликаторы стоимости
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Процентный доход/расход</li> <li>• Чистый процентный доход</li> <li>• Чистый комиссионный доход</li> <li>• Расходы на резервы</li> <li>• Результат операций</li> <li>• Операционные доходы/расходы</li> <li>• Чистая прибыль</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Кредитный портфель</li> <li>• Средства клиентов</li> <li>• Собственные средства (капитал)</li> <li>• Отношение кредитов к депозитам</li> <li>• Доля неработающих кредитов в кредитном портфеле</li> <li>• Покрытие резервами неработающих кредитов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ROA</li> <li>• ROE</li> <li>• P/E</li> <li>• EBIT/EBITDA</li> <li>• P/B</li> <li>• P/BV</li> <li>• M = 1/γγ</li> <li>• NIM</li> <li>• Cost/Income</li> </ul>

Рисунок 2 – Критерии анализа банковской отчетности

Составлено авторами на основании источника [3]

В обзоре финансовой стабильности, подготовленном Банком России, на 4 квартал 2021 – 1 квартал 2022 была составлена карта рисков для финансовой стабильности:

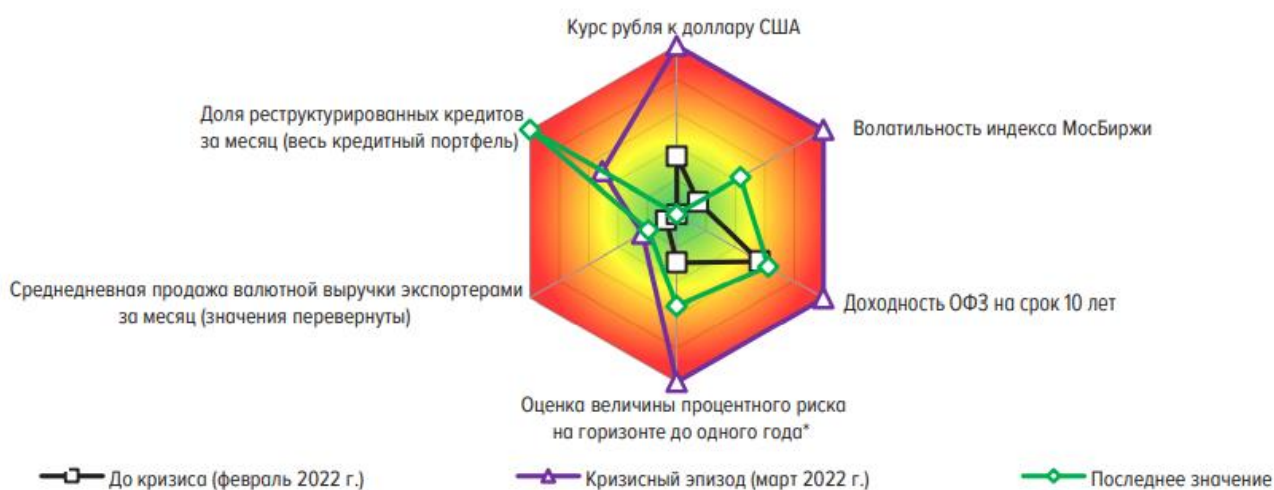


Рисунок 3 – Карта рисков для финансовой стабильности

Составлено авторами на основании источника [4]



Шкала от 0 до 100 ед. отражает минимальные и максимальные значения индикаторов за период с начала 2020 по 24.05.2022 г. (от центра к периферии – ухудшение показателя).

Определяющее влияние на финансовый сектор оказало введение недружественными странами масштабных санкций. В этих условиях действия Банка России были нацелены на поддержку финансовых институтов, стабильное проведение платежей и купирование угроз для финансовой стабильности, предотвращение паники кредиторов и вкладчиков, ажиотажных продаж российских активов.

В связи с заморозкой резервов Банка России в иностранных юрисдикциях были введены меры по ограничению движения капитала. В совокупности с запасом прочности и опыта это позволило сохранить устойчивость финансовой системы в острой фазе кризиса [4].

Масштабным средством оценки устойчивости кредитных организаций является стресс-тестирование Банком России на предмет готовности банков к экономическим кризисам и шокам. Данная тема заслуживает отдельного раскрытия, поэтому краткое описание шагов представлено на схеме ниже (рис. 4). Также можно отметить, что стресс-тестирование призвано оценить потенциальное воздействие на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые могут вызвать экстраординарные убытки в портфеле активов, либо предельно усложнить управление его рисками.

Выделяют два вида анализа стресс-тестирования.

Количественный анализ направлен на определение возможных колебаний основных макроэкономических показателей и оценку их влияния на активы банка. С помощью методов количественного анализа определяются вероятные стрессовые сценарии, которым могут подвергнуться кредитные организации.

Качественный анализ акцентирован на двух основных задачах стресс-тестирования:

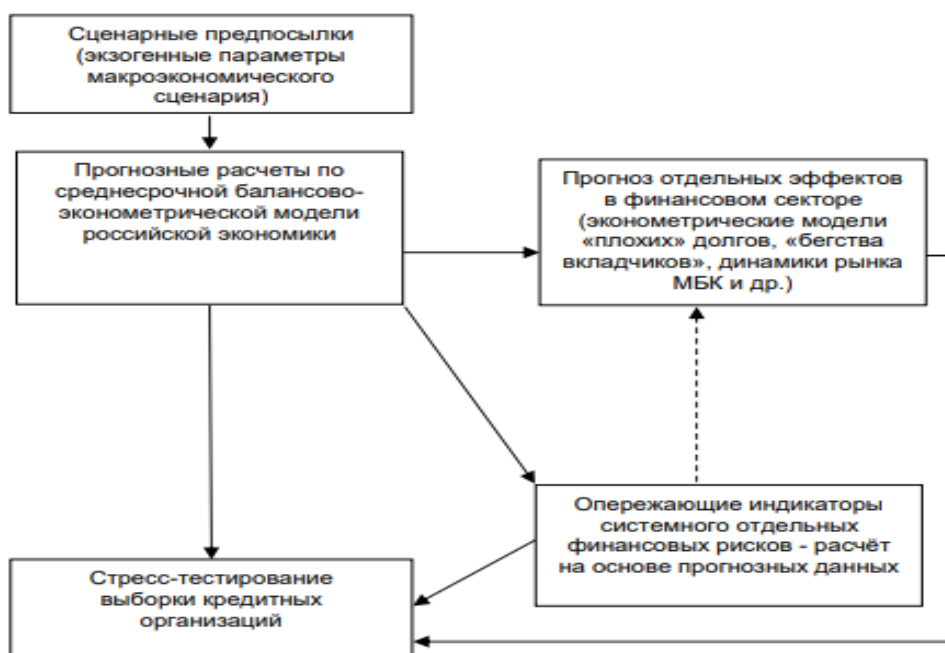


Рисунок 4 – Схема проведения стресс-тестирования Банком России

1. Оценка способности капитала компенсировать возможные крупные убытки.

2. Определение комплекса действий, которые должны быть предприняты банком для снижения уровня рисков и сохранения капитала.

Для понимания состояния банковского сектора мы можем обратиться к структуре действующих кредитных организаций в последнее пятилетие (рис. 5).

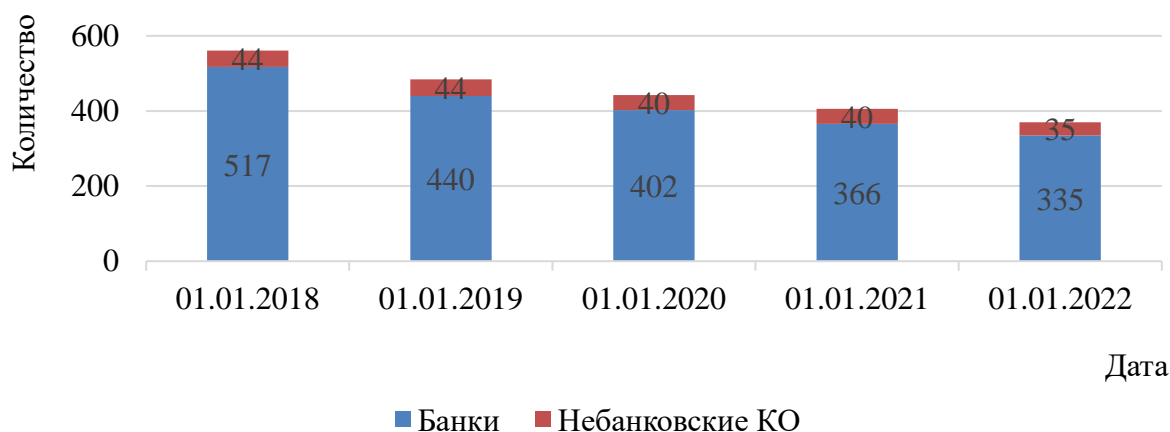


Рисунок 5 – Структура действующих кредитных организаций в период 2018-2022 гг.

Составлено автором на основе источника [4]

Приведенная диаграмма демонстрирует в среднем ежегодный уход с рынка около 10 % кредитных организаций. Данная тенденция обуславливается некоторыми причинами, среди которых:

- высокорисковая кредитная политика: некоторые банки снижают требования к заемщикам, что позволяет выдавать больше кредитов, но не занимаются привлечением вкладов. Это работает до тех пор, пока не возникают проблемы с возвратом заемных средств. В таком случае вмешивается ЦБ РФ, проводит санацию или отзывает лицензию;

- отмывание теневых доходов: наряду с сомнительными операциями сюда можно отнести схемы по сокрытию стоимости активов;

- подозрительные транзакции: низкий контроль за переводами в части недопущения финансирования криминальных и террористических организаций.

К примеру, ООО «Внешпромбанк» потерял лицензию в 2016 году в том числе в связи с нарушением закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». В последние годы ЦБ РФ жестче отслеживает подобные нарушения;

- потеря ликвидности, то есть неспособность банков погасить обязательства, что также приводит к отъему лицензии;

- отставание от технологий в связи с введением новых финансовых сервисов и финтех-решений в сфере банкинга: на рынок пришли компании, предлагающие революционные цифровые решения. Например, электронные кошельки для хранения и перевода денег, Open-банкинг и другие сервисы, предоставляющие клиентам более гибкие условия сотрудничества по сравнению с традиционным подходом. Внедрение IT-решений вынуждает финансовые организации меняться, но далеко не все успевают за современным рынком.

Устойчивость банков можно дополнительно рассмотреть с помощью диаграммы, отражающей динамику количества закрытых банков (рис. 6):

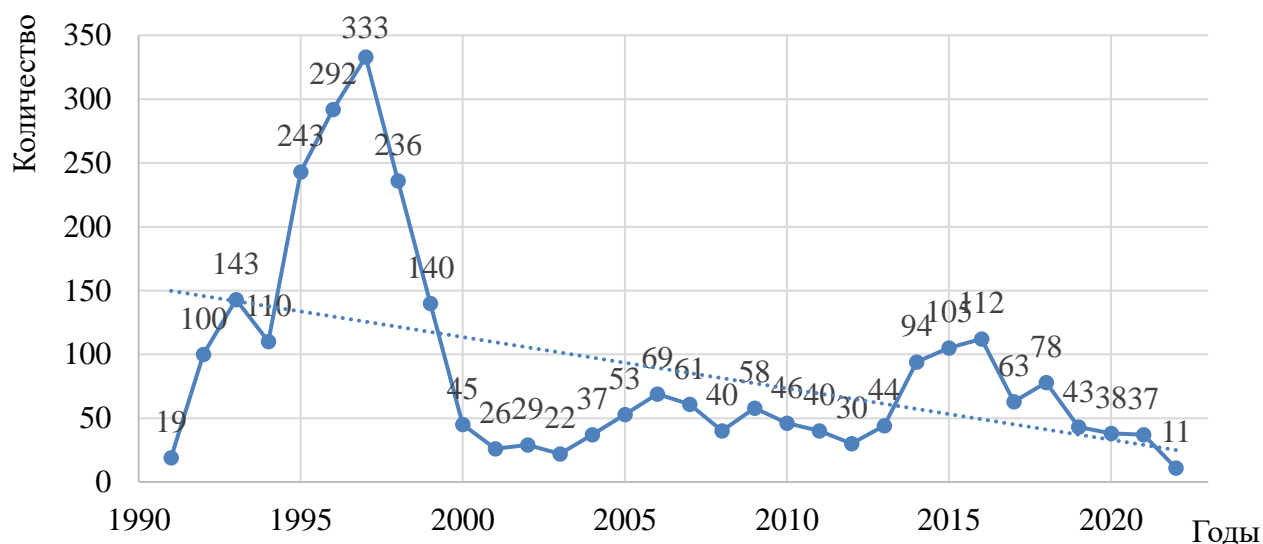


Рисунок 6 – Динамика количества закрытых банков с 1991 по 2022 г.

Составлено автором на основе источника [4]

Здесь мы можем наблюдать ежегодную приостановку деятельности банковских организаций из-за банкротства или невыполнения ожидаемых норм и критериев, о которых говорилось ранее.

В данной связи в сентябре 2021 года Центробанк выпустил «Методические рекомендации о повышении внимания кредитных организаций к отдельным операциям клиентов», что обязало банки тщательнее контролировать некоторые операции клиентов, со стороны которых последовало скептическое отношение и отток средств со счетов. Теперь финансовым организациям приходится лавировать между требованиями контролирующих органов и снижением рисков для клиентов. Далекое не всегда удается найти этот баланс.

В связи с сокращением количества банков также можно наблюдать значительные колебания в финансовых результатах деятельности кредитных организаций (рис. 7):

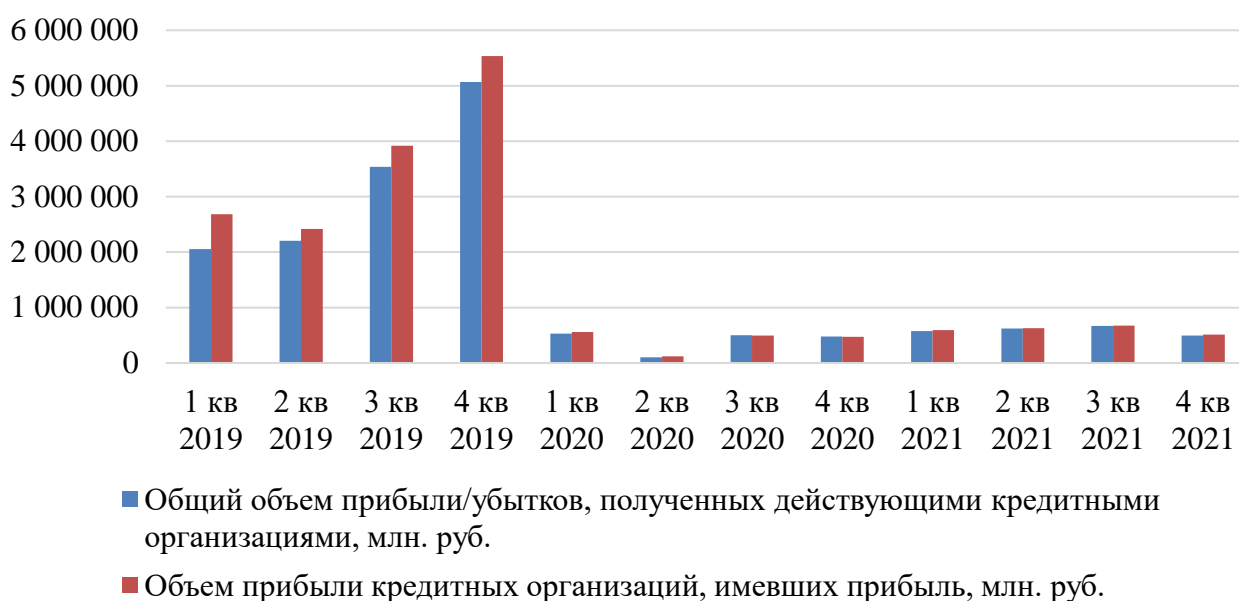


Рисунок 7 – Финансовые результаты деятельности кредитных организаций  
Составлено автором на основе источника [4]

Подобная тенденция связана, в первую очередь, с влиянием пандемии 2020 года, а также с такими возможными факторами, как просрочка выплаты ссуд, падение стоимости ценных бумаг, убытки от собственной деятельности. Среди экономических факторов может быть инфляция, ставка налогов и банковских займов, изменения в валютных курсах, а всем известные политические факторы.

Поскольку основная доля активов находится во владении первой десятки крупнейших банков, для понимания их устойчивости изучим динамику данного показателя за период с 2019 по 2022 г. (табл. 2).

Первая пятерка банков аккумулирует около 65 % всех активов банковского сектора. За все исследуемые периоды подавляющее большинство организаций имеет положительную динамику активов. Это означает, что, несмотря на кризисные периоды, банки интенсивно наращивали свое имущество путем проведения активных операций. Разные темпы прироста активов связаны с различной популярностью банков у клиентов, наличием выгодных предложений, а также с умением банка в кратчайшие сроки адаптироваться к влиянию губительных внешних факторов.

Таблица 2 – Динамика активов-нетто банков

Банк	01.01.2019	01.01.2020	Изменение 2020/2019	01.01.2021	Изменение 2021/2020	01.01.2022	Изменение 2022/2021
СберБанк	28 133 766	28 894 528	2,70%	34 823 547	20,52%	38 631 724	10,94%
Банк ВТБ	13 949 419	14 329 206	2,72%	17 164 335	19,79%	19 484 666	13,52%
Газпромбанк	6 347 699	6 554 666	3,26%	7 499 251	14,41%	8 620 265	14,95%
Альфа-Банк	3 400 207	3 761 758	10,63%	4 757 215	26,46%	5 726 462	20,37%
Россельхозбанк	3 467 376	3 541 806	2,15%	4 113 848	16,15%	4 264 495	3,66%
Траст	1 688 890	1 382 958	-18,11%	1 412 531	2,14%	1 108 787	-21,50%
МКБ	2 239 299	2 518 241	12,46%	2 998 219	19,06%	3 483 285	16,18%
Банк «Открытие»	1 664 824	2 714 672	63,06%	2 861 620	5,41%	3 314 567	15,83%
Совкомбанк	1 012 431	1 213 237	19,83%	1 530 331	26,14%	2 074 240	35,54%
Райффайзенбанк	1 149 274	1 292 865	12,49%	1 482 499	14,67%	1 611 772	8,72%
Среднее	6 305 319	6 620 394	5,00%	7 864 340	18,79%	8 832 026	12,30%

Составлено автором на основе источника [4]

Поскольку динамика активов преимущественно положительная, рассмотрим изменения показателя чистой прибыли банков (табл. 3).

Таблица 3 – Динамика чистой прибыли банков

Банк	01.01.2019	01.01.2020	Изменение 2020/2019	01.01.2021	Изменение 2021/2020	01.01.2022	Изменение 2022/2021
СберБанк	811 103 711	870 056 666	7,27%	781 587 558	-10,17%	1 237 067 467	58,28%
ВТБ	256 606 079	208 296 649	-18,83%	56 103 590	-73,07%	242 569 911	332,36%
Альфа-Банк	110 768 219	51 052 467	-53,91%	156 569 323	206,68%	133 920 650	-14,47%
Газпромбанк	21 579 328	45 405 354	110,41%	62 749 493	38,20%	90 984 590	45,00%
Банк Открытие	7 745 546	47 168 031	508,97%	81 497 350	72,78%	85 110 410	4,43%
Тинькофф Банк	16 960 947	27 457 778	61,89%	36 914 700	34,44%	52 405 372	41,96%
Траст	-155 530 259	56 788 746	-136,51%	36 131 533	-36,38%	52 094 502	44,18%
Совкомбанк	13 428 369	41 164 297	206,55%	18 466 194	-55,14%	45 788 218	147,96%
Райффайзенбанк	26 915 393	37 542 830	39,48%	36 788 084	-2,01%	38 667 295	5,11%
МКБ	11 941 440	44 680 851	274,17%	32 087 653	-28,18%	27 205 915	-15,21%
Среднее значение	112 151 877	142 961 367	99,95%	129 889 548	14,72%	200 581 433	64,96%

Составлено автором на основе источника [4]

Прибыль банков имеет более существенные колебания: несмотря на ежегодное отсутствие убытков, темпы прироста отражены как положительные, так и отрицательные, причем с различной скоростью. Одним из факторов, сильно влияющих на прибыль, является ключевая ставка Банка России, изменения которой влияют на переоценку ценных бумаг в обратной зависимости.

Кроме того, банки зафиксировали сокращение доходов от валюты и

производных финансовых инструментов. Влияние на финансовый результат оказывает также изменение расходов на резервы, которые далее мы рассмотрим подробнее.

Важный показателем оценки деятельности банковских организаций является объем обязательных резервов коммерческих банков, которые создаются для обеспечения обязательств, а также для урегулирования ликвидности и объема денежной массы в обращении (рис. 8).

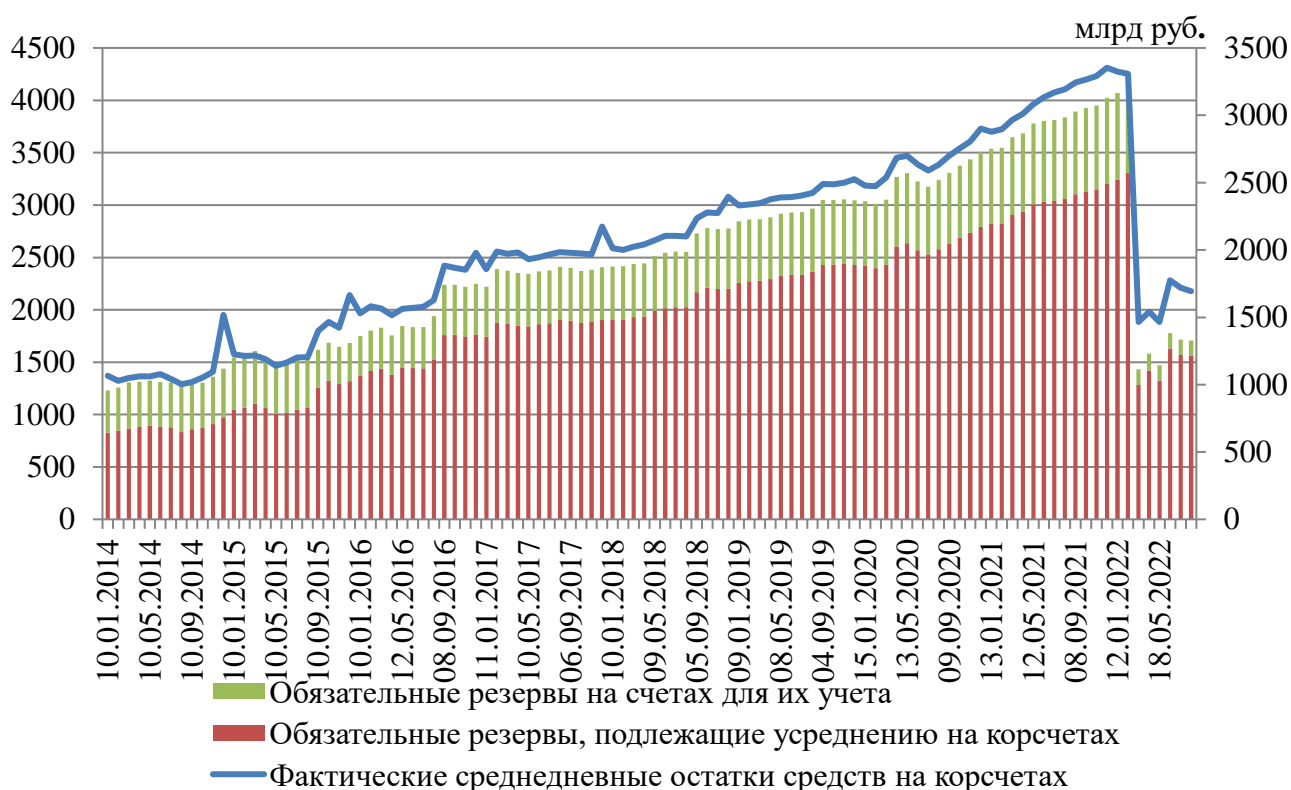


Рисунок 8 – Динамика обязательных резервов и средств на корреспондентских счетах в Банке России

Составлено автором на основе источника [4].

На графике вплоть до февраля текущего года наблюдается планомерный рост объема резервов.

В начале марта 2022 ЦБ снизил нормативы обязательных резервов в целях снижения общей суммы резервов кредитных организаций, т. е. тем самым увеличивая предложение и усиливая процесс создания денег. Основная

причина – резкие колебания курса российского рубля к иностранной валюте.

С августа Банк России принял решение о повышении ставки резервирования в результате прямого роста структурного профицита ликвидности, нормализации ситуации на финансовом рынке и необходимости сохранения тенденции на девальютизацию балансов.

По итогам 4 квартала 2021 года Банк России опубликовал аналитический обзор, в котором сказано, что сокращение прибыли связано с традиционным ростом операционных расходов в конце года и отрицательной переоценкой облигаций в условиях повышения ключевой ставки. Стоимость риска кредитования выросла на 1,5 % из-за большей доли заемщиков с высокой долговой нагрузкой. Банки сократили вложения в облигации на фоне слабого роста портфелей. Характерным для конца года стал приток средств корпоративных клиентов по причине исполнения бюджета и выплаты бонусов и премий. Рублевая ликвидность возросла за счет притока средств клиентов, валютная ликвидность сократилась из-за снижения остатков на счетах нерезидентов. Достаточность совокупного капитала незначительно снизилась из-за наращивания кредитования и отрицательной переоценки ценных бумаг [4].

Из анализируемого отчета ЦБ РФ также следует выделить некоторые интересные факты:

– В первой десятке крупнейших банков увеличение активов в среднем к 01.01.2022 на 12,3% и чистой прибыли – на 65%.

– Действия ЦБ РФ, характерные для этапа выхода из кризиса: смягчение резервных требований в марте 2022, стабилизация объема обязательных резервов и нормализация денежно-кредитной политики на фоне профицита ликвидности.

– Тенденция девальютизации из-за более высоких резервов в валюте.

– Снижение ключевой ставки с 20 % в марте до 7,5 % в сентябре 2022 г. на фоне замедления годовой потребительской инфляции.

– Тенденция восстановления и подъема российского фондового рынка.



**Выводы.** Проанализировав аспекты финансовой стабильности банков, можно отметить, что в целом состояние банковского сектора российской экономики на текущем этапе развития находится на достаточно устойчивом уровне. Сначала пандемия 20-го года, затем февральские события и недружественные санкции естественно нанесли урон по финансовым показателям деятельности банков, но устойчивость существенно не пострадала, поскольку мы наблюдаем относительно стабильное функционирование банковской системы благодаря оперативным действиям со стороны Банка России. В последнее время не было большого количества отзывов лицензий, а темпы роста сформированных резервов вполне ожидаемо коррелируют с темпами роста прибыли кредитных организаций.

Список литературы:

1. Банк России. Обзор финансовой стабильности 4 квартал 2021 – 1 квартал 2022. URL: [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/41033/4q\\_2021\\_1q\\_2022.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/41033/4q_2021_1q_2022.pdf) (дата обращения: 24.10.2022).
2. Банк России. Банковский сектор – Аналитический обзор, 4 квартал 2021. URL: [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/40866/analytical\\_review\\_bs-2021-4.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/40866/analytical_review_bs-2021-4.pdf) (дата обращения: 24.10.2022).
3. Вестник Банка России, 23.09.2022. URL: [https://cbr.ru/about\\_br/publ/vestnik/year/2020/](https://cbr.ru/about_br/publ/vestnik/year/2020/) (дата обращения: 24.10.2022).
4. *Литова Е.* ЦБ возвращает регулирование на докризисный уровень, 26.07.2022. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2022/07/26/933000-tsb-vozvraschaet-regulirovanie?ysclid=18esq902as622983379> (дата обращения: 24.10.2022).
5. Почему в России уменьшается количество банков? 21.10.2021. URL: <https://doczilla.pro/ru/blog/pochemu-v-rossii-umenshaetsya-kolichestvo-bankov/?ysclid=18455hdily110376900> (дата обращения: 24.10.2022).
6. Закрытые банки в России. URL: <https://probanki.org/zakrytye-banki/?ysclid=183eyqi111909366236> (дата обращения: 24.10.2022).
7. Банк России реагирует на замедление годовой инфляции. URL: <https://journal.open-broker.ru/radar/cb-rf-reagiruet-na-zamedlenie-godovoj-inflyacii/?ysclid=18esw08ebl608048857> (дата обращения: 24.10.2022).
8. Обязательные резервы коммерческих банков. URL: [https://www.banki.ru/wikibank/obyazatelnyie\\_rezervyi\\_kommercheskih\\_bankov/?ysclid=18dldvn2e1342006458](https://www.banki.ru/wikibank/obyazatelnyie_rezervyi_kommercheskih_bankov/?ysclid=18dldvn2e1342006458) (дата обращения: 24.10.2022).

Ковылина Т.А.<sup>1</sup>, Антонова Н.Л.<sup>2</sup>

1 – студент 4-го курса направления подготовки «Менеджмент» ГОУ ВПО «Сургутский государственный университет Ханты-Мансийского автономного округа – Югры»,

2 – канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента и бизнеса ГОУ ВПО «Сургутский государственный университет Ханты-Мансийского автономного округа – Югры»

## МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАПАСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

**Аннотация.** В последние десятилетия управление запасами приобретает большую практическую важность для всех предприятий, в связи с уменьшением различий между продуктами и ценовой конкуренцией, из-за возрастания спроса на различные сервисные предложения, а также необходимости снижения затрат за счет модернизации технологий и улучшения неэффективных цепочек поставок. В российской практике традиционные расчеты величины запасов по формулам Вильсона практически не используются в связи с особенностями ведения учета и факторов внешней среды. Целью исследования является рассмотрение методических вопросов оптимизации запасов на российских предприятиях. Охарактеризованы причины ошибок в прогнозировании запасов и проблемы неэффективного управления запасами. Рассмотрены методы определения оптимальной величины заказа.

**Ключевые слова:** оптимизация запасов, методы определения величины запасов.

**Abstract.** In recent decades, inventory management has become of great practical importance for all enterprises, due to the reduction of differences between products and price competition, due to the increasing demand for various service offerings, as well as the need to reduce costs by modernizing technologies and improving inefficient supply chains. In Russian practice, traditional calculations of the value of reserves according to the Wilson formula are practically not used due to the peculiarities of accounting and environmental factors. The purpose of the study is to consider methodological issues of inventory optimization at Russian enterprises. The causes of errors in stock forecasting and problems of inefficient stock management are characterized. Methods of determining the optimal order size are considered.

**Key words:** optimization of stocks, methods for determining the value of stocks.

**Введение.** Оптимизация запасов сегодня становится главной проблемой.

В основании процесса оптимизации материальных потоков в пространственном и во временном аспекте, находится установление оптимальной величины заказа, который восполняет запасы. В связи с этим формула Вильсона и ее вида (или модификации) очень существенны для проведения практической деятельности по улучшению логистических сетей и систем.

**Целью исследования** является рассмотрение методических аспектов управления запасами предприятия.

Основываясь на опыте исследования и оценки положения систем управления запасами на фирмах и результатах выявленных проблем, возникающих при определении рационального размера заказа, можно говорить,

что все виды формул Вильсона редко применяются экспертами в РФ. Определение оптимальной величины заказа полагают чисто теоретическим, не приемлемым для практики. Данное мнение обусловлено, как правило, рядом обстоятельств [1, с. 228]:

- во многих российских предприятиях осложнено приобретение исходных данных для осуществления расчетов;
- нет формул, соответствующих определенной деловой ситуации;
- итог расчета значительно различается от принятых на практике партий заказов, и его воплощение нереально из-за воздействия разных факторов внутренней и внешней среды.

Главной трудностью установления величины становится то, что в виду большой подвижности рыночной среды точность в прогнозировании становится очень невысокой. Основными причинами ошибок в прогнозировании можно назвать:

- отсутствие или несущественная величина, а также отсутствие или недостаточная конкретизация статистической базы прошлых лет;
- неточное понимание данных статистической базы;
- существенная вариация величин потребности в прошлых годах;
- нерегулярность потребности, которая вызвана действием, как правило, уникально сочетаемых факторов внешней среды в прошлых и будущих периодах;
- явные и неявные сезонные изменения в спросе;
- недостаток данных о вероятной динамике внешней и внутренней среды в будущих периодах и др. [2, с. 447].

Вопросам оптимизации величины запасов в экономической литературе уделяется достаточно большое внимание. Самым известным подходом по управлению запасами стала оптимизация. Большой интерес к оптимизации уровня запасов предопределяется, прежде всего, весьма трудным состоянием, в котором оказались многие российские организации после начала перестройки

народного хозяйства.

Несмотря на весьма длительный срок развития новых отношений между операторами рынка современный российский опыт управления запасами, как правило, описывается стихийно или традиционно сформировавшейся методикой по управлению запасами, большой степенью ошибок прогнозирования нужды в запасе, вызванным нестабильностью экономики, недостаточной статистической основой определения уровня запасов и связанным с данным фактом отсутствием попыток алгоритмизировать работу по управлению запасами. Слабым взаимодействием служб разных функциональных сфер логистики, которые связаны с созданием запасов. Отсутствием четко сформулированной логистической стратегии управления запасами. В границах российских предприятий расчеты уровней запасов, в т. ч. и оптимизационные, нельзя полагать полностью отработанными.

Оптимальный размер поставки является объемом партии поставки запасов материальных ресурсов (MP), который отгружается поставщиками по заказам потребителя и обеспечивает для потребителей минимальные суммы 2-х элементов – транспортно-заготовительные затраты и расходы на формирование и по хранению запасов.

1) Установление оптимальной величины поставки.

Самым широко применяемым методом определения величины поставки является модель «объема экономичного размера поставки». Применяя данную модель, можно определить точку, в которой полные расходы будут минимальными. Данные расходы включают:

- расходы на финансирование и складирование, которые сокращаются с уменьшением поставки;
- административные расходы, которые возрастают с сокращением поставки.

Для облегчения расчетов следует принять следующие обстоятельства: равномерное потребление (расходование) и постоянное определенное отставание времени поставки от периода заказа товаров у предприятий-

поставщиков [3].

При этом сокращаются суммарные расходы на хранение запасов, которые берутся прямо пропорционально величине данных запасов и времени хранения, и расходы, которые связаны с заказом и являются постоянными для каждого заказа и не связаны с величиной заказа. Данная модель описывается во многих трудах и, в частности, у Букана Д. и Кинигсберга Э. в книге «Научное управление запасами».

Главным ее итогом стала формула установления оптимальной величины поставки [1, с. 228]:

$$q_{\text{опт}} = \sqrt{2 \cdot (1/c_2) \cdot c_1 \cdot Q}, \quad (1)$$

где  $q_{\text{опт}}$  – оптимальный размер поставки;

$c_1$  – величина постоянных транспортно-заготовительных затрат;

$Q$  – потребность в материалах на прогнозируемый год  $T$ ;

$c_2$  – величина расходов на хранение и потерь от иммобилизации (пролеживания) единицы материала в запасе за планируемый год  $T$  (длительность периода –  $T = 365$  дней).

Некоторые американские ученые полагают, что формула по нахождению оптимального размера заказа имела больше применений, нежели любой итог, полученный на основании оценки систем управления запасами.

При разработке оптимальной политики управления запасами организации следует принять во внимание следующие факторы:

- уровень запасов, при котором производится заказ;
- минимально допустимый уровень запасов (страховые запасы);
- оптимальную партию заказа.

Для оптимального управления запасами следует:

- провести оценку общей потребности в сырье на прогнозируемый год;
- постоянно уточнять оптимальную партию заказа и период заказа сырья;

– постоянно уточнять и сравнивать расходы по заказу сырья и расходы на хранение;

– периодически осуществлять контроль условий хранения запасов;

– иметь хорошую систему учета.

Контроль состояния запасов должен гарантировать непрерывное сопоставление нормативных параметров с фактическими для того, чтобы начала работать «следающая система» управления запасами. А определение нормативных характеристик запасов (в натуральном выражении) позволяет обосновать формирование бюджета и переходить к оптимизации затрат, которые связаны с образованием и поддержанием запасов.

Формирование правил установления момента и величины заказа, установление приоритетов при пополнении запасов позволяет получить весьма простые инструменты регулирования параметров заказа. Также следует наладить жесткий мониторинг за процессом исполнения заказов, что гарантирует обратную связь, которая необходима для принятия результативных оперативных решений по закупкам.

Оптимальное управление готовой продукцией предполагает учет ряда факторов [4, с. 412]:

– готовая продукция увеличивается по мере окончания производственного цикла;

– возможность большого спроса;

– сезонные колебания;

– залежалая и неходовая продукция.

2) Определение оптимального числа поставок:

$$n_{\text{опт}} = O / q, \quad (2)$$

3) Установление оптимального интервала поставки:

$$t_{\text{опт}} = T_{\text{п}} / n, \quad (3)$$

где  $T_{\text{п}}$  – длительность периода;

4) Установление оптимальной величины запасов МР:

$$Z_{\text{опт}} = q / 2, \quad (4)$$

Устанавливать оптимальные размеры поставки запасов МР можно несколькими способами: 1) табличный; 2) аналитический; 3) графический.

Табличный метод указан в таблице 1.

Таблица 1 – Табличный метод расчета оптимального размера поставки запасов МР

Показатель	Сумма				
	20	30	50	80	100
Величина заказа, тыс. ед.	20	30	50	80	100
Средняя величина запаса, тыс. ед.	10	15	25	40	50
Число заказов в год, шт.	20	13	8	5	4
Затраты по созданию запаса, тыс. руб.	4000	2600	1600	1000	800
Годовые затраты на хранение, тыс. руб.	1800	2700	4500	7200	9000
Общие расходы на управление запасами в год, тыс. руб.	5800	5300	6100	8200	9800

Годовая величина спроса в организации равна 400000 ед. При этом величина заказа может быть равна 20, 30, 50, 80 или 100 тыс. ед. Затраты на исполнение заказа равны 200000 руб. на каждую партию, затраты на хранение запасов равны 180000 руб.

Графический метод установления оптимального размера поставки запасов МР указан на рисунке 2.

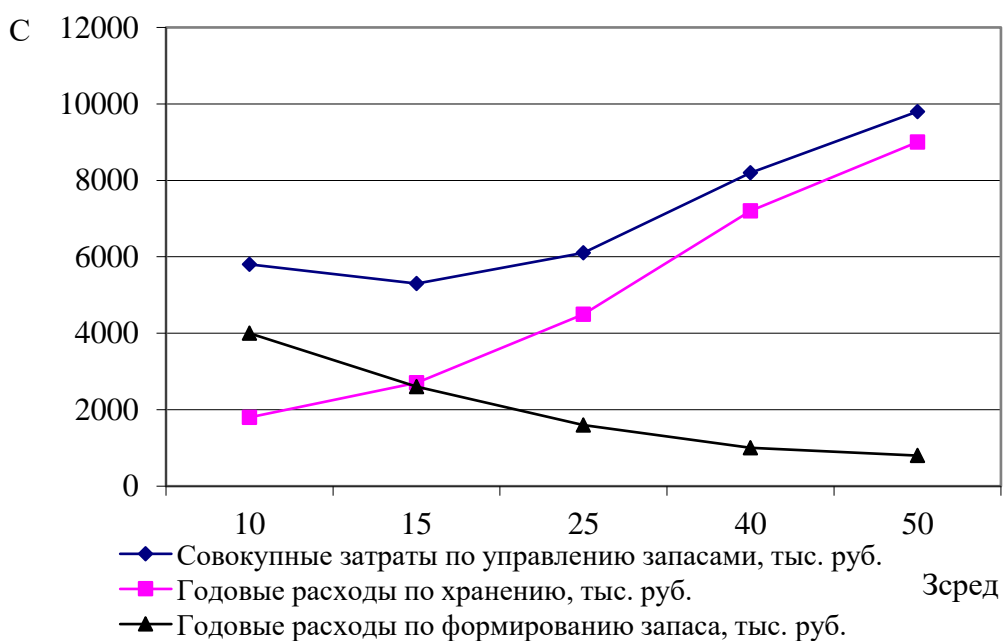


Рисунок 1 – Графический метод установления оптимальной величины поставки запасов МР

Аналитический метод, согласно которому оптимальную партию заказа запасов МР определяют по формуле:

$$q_{\text{опт}} = \sqrt{2 \cdot 200 \cdot 400 / 180} = 29,8 \text{ тыс. ед. товара.} \quad (5)$$

**Выводы.** Итак, по результатам проведенных расчетов было установлено, что оптимальная величина заказа будет равна 30000 ед., т. к. общие расходы в процессе управления запасами при данной партии заказа являются минимальными и равны 5300 тыс. руб. Самым точным можно назвать аналитический метод, посредством которого было установлено, что оптимальный размер заказа составляет 29800 ед.

Список литературы:

1. *Войтолович К.Г.* Экономический анализ. Основы анализа. М.: Высшее образование, 2014. 228 с.
2. *Жилкина О.О.* Управление финансовыми ресурсами. Финансово-экономический анализ. М.: Инфра-М, 2015. 447 с.
3. *Брасов Е.Е.* Финансово-экономический анализ: учебное пособие. М.: Инфра-М, 2014. 222 с.
4. *Кривченко В.Л.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности. М.: Знание, 2014. 412 с.



Козлова П.И.<sup>1</sup>, Тодыбаева А.В.<sup>2</sup>

1,2 – студенты 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель – Сиднева В.П., канд. экон. наук, профессор Департамента аудита и корпоративной отчетности ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

## СБЛИЖЕНИЕ РОССИЙСКОГО И МЕЖДУНАРОДНОГО УЧЕТА НА ПРИМЕРЕ ФСБУ 25/2018 «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ АРЕНДЫ» И МСФО 16 «АРЕНДА»

**Аннотация.** Повышение актуальности арендных отношений между субъектами хозяйствования вызвало ряд вопросов в профессиональном сообществе в отношении отражения в бухгалтерском учете и отчетности операций по аренде. В статье представлены результаты исследования российского и международного учета арендных отношений. В статье проанализированы общие положения МСФО (IFRS) 16 и ФСБУ 25/2018. Проведенное исследование выявило сближение российского и международного учета, что позволяет российским организациям предоставлять более полезную отчетность для пользователей, в особенности для инвесторов.

**Ключевые слова:** аренда, арендодатель, арендатор, учет обязательства по аренде, ФСБУ 25/2018, МСФО (IFRS) 16.

**Abstract.** Increasing relevance of lease relations between economic entities has raised a number of questions in the professional communities in relation to accounting and reporting of lease transactions. The article presents the results of the study of Russian and international lease accounting. The article analyzes the general provisions of IFRS 16 and FAS 25/2018. The conducted research revealed the convergence of Russian and international accounting, which allows Russian organizations to provide more useful reports for users, especially for investors.

**Key words:** lease, lessor, lessee, accounting for lease obligation, FAS 25/2018, IFRS 16.

**Введение.** Национальная система бухгалтерского учета в настоящее время находится на стадии реформирования, целью которой является приведение системы учета в соответствие с международными стандартами финансовой отчетности и с требованиями рыночной экономики [2]. Данный процесс заключается в разработке федеральных стандартов бухгалтерского учета, адаптированных под международные стандарты, для обеспечения пользователей отчетности полезной информацией, а также в оказании методической помощи организациям во внедрении новых положений стандартов в бухгалтерский учет. Актуальность исследования сближения российского и международного учета на примере МСФО (IFRS) 16 и ФСБУ 25/2018 обусловлена такими факторами, как сложность применения новых положений в финансово-хозяйственной деятельности субъектов и

распространение арендных отношений среди организаций для целей обновления своих основных фондов.

**Целью исследования** является определение степени сближения российского бухгалтерского учета с международными стандартами финансовой отчетности на примере учета аренды.

Система бухгалтерского учета в отношении арендных операций начала преобразовываться с момента вступления в силу Приказа Минфина России от 11.07.2016 N 111н [3], который ввел в действие в России Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» (далее – МСФО 16). В 2018 году был разработан Федеральный стандарт бухгалтерского учета «Бухгалтерский учет аренды» (далее – ФСБУ 25/2018) [5]. В основу разработки национального стандарта был положен международный стандарт по аренде, однако существует различия в методологии учета и представления в отчетности арендных операций.

Так, в своем критическом анализе стандартов по аренде авторы Дружиловская Т.Ю. и Дружиловская Э.С. обращают внимание на аналогичные подходы к учету аренды в МСФО 16 и ФСБУ 25/2018 [6]. В стандартах одинаков подход к оценке объекта аренды у арендатора: она представлена суммой первоначальной оценки обязательства по аренде, арендных платежей, осуществленных до даты оценки, затрат арендодателя по приобретению и приведению актива в пригодное для использования состояния, а также затрат по демонтажу и ликвидации актива. Первоначальная оценка обязательства по аренде также схожа в стандартах: она равна приведенной стоимости будущих арендных платежей по договору аренды. Подходы к учету объекта аренды в учете арендодателя аналогичны в МСФО 16 и ФСБУ 25/2018: при финансовой аренде субъект отражает в учете инвестицию в объект аренды, при операционной аренде признает арендные платежи в виде дохода.

До опубликования МСФО 16 действовал стандарт МСФО 17, который обязывал арендатора классифицировать аренду на операционную и финансовую. Согласно МСФО 17 арендатор принимал к учету объекты и

связанные с ними обязательства только по финансовой аренде, что способствовало искажению отчетной информации о существовании условных активов, которые организация получала во временное пользование по операционной аренде. МСФО 16 изменил подход к отражению аренды в учете арендатора и представляет единую модель учета любой аренды. ФСБУ 25/2018 предъявляет такие же требования к арендатору: независимо от характера аренды пользователь объекта отражает в учете одновременно право пользования активом и связанные с правом пользования обязательства по аренде.

Международный стандарт по аренде регламентирует определение аренды, согласно которому стороны правоотношений могут идентифицировать объект и принять решение о применении положений стандарта. Договор аренды подразумевает возмездную передачу права контроля использования идентифицированного актива на определенный срок арендатору. Арендодатель передает право контролировать использование актива арендатору при выполнении следующих условий: клиент имеет право получать почти все экономические выгоды от использования объекта аренды и может определять способ использования актива [3]. ФСБУ 25/2018 не закрепляет определение договора аренды. Данное определение содержится в Гражданском кодексе РФ: по договору аренды арендодатель передает имущество во временное владение и пользование или только в пользование арендатору [1]. Особенность представленного определения заключается в том, что оно закрепляет вещные отношения между сторонами договора, в то время как в МСФО 16 основной акцент в определении договора аренды сделан на передаче экономических выгод и рисков, связанных с идентифицированным объектом аренды. Также ФСБУ 25/2018 описывает особенности договора лизинга и переход права собственности между участниками арендных отношений.

Рассмотрим объект аренды в каждом из стандартов: в МСФО 16 используется определение идентифицированного актива, который обычно указывается в договоре или исходит из косвенных подтверждений в тот

момент, когда объект становится доступным для использования арендатором [4]. В ФСБУ 25/2018 раскрываются обязательные условия для признания объекта бухгалтерского учета в качестве объекта аренды, которые должны выполняться одновременно: предоставление предмета аренды арендатору на определенный срок, предмет аренды можно идентифицировать (предмет аренды определен в договоре), арендатор имеет право получать экономические выгоды от пользования объектом и право на определение цели использования объекта. В МСФО 16 нет условий признания объекта к учету, так как аналогичные обстоятельства проверяются в момент заключения договора аренды.

Российский и международный стандарты имеют ряд различий в содержании. Например, в соответствии с МСФО 16 организация должна учитывать каждый компонент аренды в рамках договора в качестве аренды отдельно от компонентов, не являющихся арендой [4]. В ФСБУ 25/2018 нет аналогичного выделения компонентов и условий использования базового актива как отдельного компонента аренды.

В отличие от ФСБУ 25/2018 структура МСФО 16 содержит ряд приложений, в которых раскрывается более детализированные требования к ведению учета арендных операций. В пунктах 18-21 приложения В стандарта раскрывается определение срока аренды в договоре. МСФО 16 содержит исчерпывающий список критериев для определения сроков аренды, в то время как в ФСБУ 25/2018 данной конкретизации нет. В международном стандарте рассматриваются факторы, которые необходимо учитывать при определении срока аренды, и приведены конкретные примеры значительных событий или обстоятельств, приводящих к пересмотру срока аренды. Согласно российскому стандарту, срок аренды для целей бухгалтерского учета рассчитывается исходя из сроков и условий, установленных договором аренды [5]. При этом ФСБУ 25/2018 содержит возможность сторон изменять срок аренды и обязанность сторон пересматривать срок договора аренды при наступлении определенных событий. Можно сделать вывод о том, что определение срока аренды в

российском учете зависит от разработанной методологии организаций, основанной на критериях международного стандарта.

МСФО 16 разделяет изменения, которые необходимо вносить в договор аренды, на переоценку и модификацию, и детально описывает внесение необходимых корректировок. ФСБУ 25/2018 не выделяет отдельно переоценку и модификацию, что затрудняет ведение бухгалтерского (финансового) учета в случае внесения изменений.

Следовательно, в ходе сравнительного анализа ФСБУ 25/2018 и МСФО 16 выявлено, что российский стандарт является менее детализированным и понятным для пользователей, однако ФСБУ 25/2018 сблизили подходы к учету аренды и отражению в отчетности хозяйственных операций по аренде в российской и международной системах учета, ввел требования по учету аренды у арендатора, систематизировал методики учета аренды, а также ввел различия в методологических аспектах учета финансовой и операционной аренды у арендодателя. Сближение международного и российского учета в отношении операций по аренде открывает возможности для сопоставления отчетной информации по активам и обязательствам компаний, возникающих в результате арендных отношениях, делая финансовую отчетность российских организаций более полезной для пользователей, в особенности для инвесторов.

#### Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/) (дата обращения: 24.10.2022).
2. Постановление Правительства РФ от 06.03.1998 N 283 «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности». URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_18125/ba9b085f177621c2b173993a2b3dc54b0d0eb053/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18125/ba9b085f177621c2b173993a2b3dc54b0d0eb053/) (дата обращения: 24.10.2022).
3. Приказ Минфина России от 11.07.2016 N 111н «О введении в действие и прекращении действия документов Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации». URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_202603/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202603/) (дата обращения: 24.10.2022).
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 11.06.2016 N 111н) (ред. от 20.08.2021). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_202611/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202611/) (дата обращения: 24.10.2022).
5. Приказ Минфина России от 16.10.2018 N 208н (ред. от 29.06.2022) «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский

учет аренды» (вместе с «ФСБУ 25/2018...»). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_314504/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_314504/) (дата обращения: 24.10.2022).

6. Дружиловская Т.Ю., Дружиловская Э.С. Аренда: проблемные аспекты учета и формирования отчетной информации // Учет. Анализ. Аудит. 2020. Т. 7. № 2. С. 30-39.

7. Плотникова В.С., Плотникова О.В. ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» и МСФО (IFRS) 16 «Аренда»: сравнительный анализ основных положений // Учет. Анализ. Аудит. 2019. № 6 (6). С. 42-51.

Коршунова А.Е.<sup>1</sup>, Миронов А.А.<sup>2</sup>

1,2 – студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Научный руководитель – Сиднева В.П., канд. экон. наук, профессор Департамента аудита и корпоративной отчетности ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

## ОТЧЕТ ОБ УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ И ЕГО АУДИТ

**Аннотация.** Отчет об устойчивом развитии все больше приобретает актуальность как в мире, так и в России, однако, как и со всем новым и неизвестным, приходится сталкиваться с трудностями и разрабатывать пути их решения.

**Ключевые слова:** отчет об устойчивом развитии, аудит, ESG.

**Abstract.** The sustainability report is becoming increasingly relevant both globally and in Russia, but, as with everything new and unknown, there are challenges to be faced and solutions to be developed.

**Key words:** sustainability report, audit, ESG.

**Введение.** Современную международную экономику сложно представить без таких терминов, как «устойчивое развитие» и «ESG-факторы» (ecological, social, government), относящиеся непосредственно к нефинансовой отчетности. В России эти понятия начали внедряться не так давно, и то вследствие необходимости использования отчетов на их основе крупными международными компаниями.

**Цель исследования** – изучить перспективность применения нефинансовой отчетности и необходимость её квалифицированной проверки в российских реалиях.

Банк России выпустил 19 июля 2021 года рекомендательное письмо по развитию нефинансовой отчетности компаний, содержащем стандарты, стратегии и цели. Нынешнее состояние правового поля в России касательно нефинансовой отчетности можно описать несколькими фактами:

Во-первых, письмо Банка России носит исключительно рекомендательный характер и, соответственно, не обязательно к исполнению, что означает возможность выбора самой организации, насколько она видит необходимость разбираться в этом вопросе и внедрять международные практики в свой бизнес.

Во-вторых, рекомендации подходят, в основном, для публичных акционерных обществ, чьи акции котируются на бирже и участвуют в торгах.

В-третьих, основной посыл данной концепции состоял в “ответственном инвестировании”, что делает компании более привлекательными для инвесторов.

Если рассматривать концепцию публичной нефинансовой отчетности более подробно, то стоит упомянуть о нескольких правилах:

1. Отчетность рассматривается за последний календарный год в период с 1 января по 31 декабря, но допускаются и иные модификации.

2. Формат раскрытия такой отчетности четко не определен, то есть руководство вправе само определять данный аспект.

3. Утверждение нефинансовой отчетности стоит возложить на плечи именно Совета Директоров, а не определенных отделов и подразделений, как многим бы возможно хотелось.

4. Доступ к отчету публичным обществам стоит предоставлять на 3 года после публикации.

Что же следует включать в нефинансовую отчетность компании? Возвращаясь к рекомендациям Банка РФ, стоит отметить основные принципы того, что может содержаться в отчете по ESG:

- бизнес-модель компании.
- информация о корпоративной структуре и процессах, протекающих в ней.
- сама стратегия устойчивого развития.
- принципы и цели устойчивого развития, которые организация хотела бы раскрыть после их достижения.
- нефинансовые показатели функционирования компании.
- прочие вопросы, связанные с ESG-областью.

Зачем же все-таки отчет об устойчивом развитии в России, если этот вопрос еще не так хорошо изучен и, возможно, требует более развитого нормативного поля?



В первую очередь, повышение эффективности организации. Считается, что легче управлять тем, что можно измерить. Соответственно, измерение нефинансовых показателей дает большее понимание об оптимизации бизнес-процессов организации, чем если бы ее не было.

Еще один немаловажный аспект – укрепление репутации среди клиентов, сотрудников, СМИ – то есть всех тех, кто заинтересован в изучении результатов работы организации.

Развитие партнерства и дополнительное привлечение капитала – одни из важнейших причин для того, чтобы организация занималась нефинансовой отчетностью. Бизнес в наше время декларирует устойчивость, и все свое дело люди стараются строить вокруг устойчивых связей и коммуникаций внутри экономического пространства.

Стоит отметить, что 84 % из 250 крупнейших международных компаний отчитываются по GRI (Global Reporting Initiative), что на данном этапе является более удобным и универсальным способом подготовки нефинансовой отчетности. Там так же нет фиксированного объема или формы. Компании сами определяют структуру и наполненность таких отчетов. Для примера, могут раскрываться следующие характеристики:

- Экономическая устойчивость, где содержатся данные о видах продукции и услуг, производимых компанией, инвестициях, спонсорах, видах прибыли, показателей рентабельности, капитализации, структуры денежных потоков и т.д.

- Экологическая устойчивость, где может раскрываться информация о наличии выбросов отходов в окружающую среду, показатели “eco-friendly” предприятий.

- Социальная устойчивость, то есть совет директоров сам определяет какую информацию стоит разглашать, а какую не стоит отражать в отчетности для привлечения излишнего внимания по каким-то вопросам.

Какие требования существуют к нефинансовой отчетности?

Отчетность должна содержать в себе ответы на следующие вопросы:

Что организация хотела бы сделать? Как она это сделала? Каких результатов добилась?

Информация в отчете должна быть аутентичной (отчет должен отвечать стратегическим целям, включаться в корпоративные процессы компании), достоверной (нужно упоминать не только о позитивных, но и о негативных сторонах), динамичной (показатели должны быть сопоставимы с прошлыми периодами для возможности определения динамики изменений), «прозрачной» (содержатся точные и достоверные данные), актуальной и понятной (написан доступным языком, достаточным для восприятия заинтересованных сторон).

Одна из самых сложных частей рассмотрение вопроса нефинансовой отчетности касается ее аудита. В настоящее время компании используют несколько видов проверки нефинансовой отчетности:

- Заверение профессионального аудитора.
- Проверка организацией Global Reporting Initiative.
- Общественное заверение.

В GRI G4, например, по каждому показателю отмечается, прошел ли он проверку внешнего заверителя. Согласно требованиям, такая проверка должна оценить достоверность и форму раскрытия информации в отчетности. У проверяющей стороны достаточно высокие требования к проверке: наличие систем контроля качества оказываемых услуг, следование профессиональным требованиям и стандартам, использование систематических, документированных и доказательных подходов. Это доказывает, почему независимый аудит со стороны профессиональной организации остается наиболее популярным вариантом проверки нефинансовой отчетности.

Если рассматривать российский рынок, то можно заметить, что лишь треть публичных нефинансовых отчетов подкрепляется мнением независимых аудиторов. При рассмотрении международной практики данный показатель вырос до 50%.

Хорошим примером служит социальный отчет группы ВТБ за 2014 год с заключением независимого аудитора с проверкой пяти существенных

показателей, значимых для устойчивого развития (среднесписочная численность персонала, расходы на благотворительность, потребление электроэнергии, топлива и бумаги)

Таким образом, аудит нефинансовой отчетности необходим для подтверждения качества отчета (количественные и качественные характеристики), достоверности предоставленной информации, соответствие выбранной методологии отчетности и объективности результатов взаимодействия с держателями акций.

**Выводы.** Для продолжения развития этого, безусловно, перспективного направления, необходимо разработать унифицированные стандарты проведения независимых проверок, чтобы все заинтересованные в информации пользователи, могли легко понимать результаты таких проверок. Также, необходимо как можно больше прецедентов необходимости использования подобных отчетов в своей деятельности. Так, например, наличие отчета об устойчивом развитии с подтвержденным качеством, означало бы для организации возможность получить какие-либо льготы от государства или кредитные послабления от банка. Вместе с этим аудиторские компании уже должны быть готовы к увеличению спроса на проверки нового, еще не совсем изученного, нами отчета.

#### Список литературы:

1. *Орлова-Горская О.* Отчётность в области устойчивого развития: время собирать камни. URL: [https://tsqconsulting.ru/blog/sustainability\\_report#3](https://tsqconsulting.ru/blog/sustainability_report#3) (дата обращения: 24.10.2022).
2. *Уминская И.* Что такое нефинансовая отчетность. URL: <https://sovcombank.ru/blog/esg/chto-takoe-nefinansovaya-otchetnost> (дата обращения: 24.10.2022).
3. *Емельянова Ю.В., Ляховенко Т.И.* Отчетность в области устойчивого развития. Практика составления российскими и зарубежными компаниями // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2016. № 2. URL: <https://www.audit-it.ru/articles/msfo/a24744/860363.html> (дата обращения: 24.10.2022).
4. Разработка стратегии устойчивого развития. Отчеты об устойчивом развитии. URL: <https://soex.ru/services/razrabotka-strategii-ustoychivogo-razvitiya-otchety-ob-ustoychivom-razvitiy/> (дата обращения: 24.10.2022).
5. *Селезнева А.В.* Независимая проверка нефинансовой отчетности // Аудиторские ведомости. 2016. № 4. URL: <https://wiseeconomist.ru/poleznoe/104381-nezavisimaya-proverka-nefinansovoj-otchetnosti> (дата обращения: 24.10.2022).

Красовский М.С.<sup>1</sup>, Васильцов В.С.<sup>2</sup>

1 – аспирант 1-го курса направления подготовки «Региональная и отраслевая экономика» ФГБОУ ВО «Череповецкий государственный университет», 2 – д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры экономики и управления ФГБОУ ВО «Череповецкий государственный университет»

## ОЦЕНКА БИЗНЕС-СИСТЕМЫ ПАО «СЕВЕРСТАЛЬ» КАК ИНСТРУМЕНТ ОБНАРУЖЕНИЯ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

**Аннотация.** Экономический потенциал и стабильность развития каждой области Российской Федерации базируется на промышленности, ее размере и уровне развития, а также на увеличении выпуска при улучшении конкурентоспособности товаров и услуг. В действующей конъюнктуре рынка черной металлургии, все усилия предприятий направлены на улучшение качества выпускаемой продукции путем переориентации инвестиционной политики на модернизацию действующих основных производственных фондов. В то же время, реализовывать политику, направленную на улучшение качества выпускаемой продукции, является сложной задачей, на развитие предприятий металлургического комплекса воздействуют внешние политические факторы, останавливая развитие технологического процесса. Отсутствие релевантного опыта принятий решений в условиях санкционного давления обуславливает актуальность данной статьи. Оценка бизнес-системы помогает выявить проблемы предприятия, сделать акцент на устранение и минимизацию возможных убытков, что является приоритетной задачей для коммерческого предприятия. В статье рассмотрены основные проблемы, стоящие перед металлургическим предприятием в настоящее время, проанализирована бизнес-система ПАО «Северсталь» и основные и риски деятельности предприятия в действующей конъюнктуре.

**Ключевые слова:** бизнес-система, выявление проблем, реструктуризация, управление предприятием, металлургия, ПАО «Северсталь».

**Abstract.** The economic potential and stability of development of each region of the Russian Federation is based on industry, its size and level of development, as well as on increasing output while improving the competitiveness of goods and services. In the current situation of the ferrous metallurgy market, all efforts of enterprises are aimed at improving the quality of products by reorienting investment policy to modernize existing fixed assets. At the same time, implementing a policy aimed at improving the quality of products is a difficult task, the development of metallurgical enterprises is influenced by external political factors, stopping the development of the technological process. The lack of relevant experience in decision-making under the conditions of sanctions pressure determines the relevance of this article. The assessment of the business system helps to identify the problems of the enterprise, to focus on the elimination and minimization of possible losses, which is a priority task for a commercial enterprise. The article considers the main problems facing the metallurgical enterprise at the present time, analyzes the business system of PJSC Severstal and the main risks of the company's activities in the current conjuncture.

**Key words:** business system, identification of problems, restructuring, enterprise management, metallurgy, PJSC Severstal.

**Введение.** Бизнес-система – связанный комплекс бизнес-процессов, реализуемых в рамках одной организационно оформленной бизнес-единицы или структуры при достижении ее цели. Бизнес-система представляет собой

категорию процессной модели предприятия, выраженную с помощью системного подхода в рамках процессного управления [2].

Процессный подход в рамках управления бизнес-системой промышленного предприятия вытекает из общей теории систем, ведь основным определением системы является, то что система – это способ управления и реализации процессов.

При практическом применении термина бизнес-система большинство ученых и руководителей опирается на первое слов «бизнес», объясняя сущность бизнес-системы через коммерческую, первоначальную цель существования предприятия, а именно извлечение и максимизация прибыли. Данная трактовка термина «бизнес-система» называется – «коммерческой». Большинство отечественных ученых придерживается данной концепции, что подтверждает большое количество научной литературы.

В.С. Ефремов является основным исследователем проблематики связанных с бизнес-процессами в России, дает следующее определение: «Если прибыль отождествить с синергетическим эффектом взаимодействия элементов и условий деятельности коммерческого предприятия в процессах организации, производства, реализации продукции, а также процессов инвестирования и конкуренции, то саму систему, в которой возникает такое взаимодействие можно назвать бизнес-системой» [3].

Объединяя основные аспекты различных трактовок термина «бизнес-система», получаем следующее определение: «Бизнес-система – это система, в которой все усилия структурных компонентов предприятия направлены на полное взаимодействие в процессе организации, производства, реализации готовой продукции, а также процессов инвестирования и улучшения конкурентных преимуществ предприятия с достижением синергетического эффекта – получение максимальной прибыли».

Бизнес-система промышленного предприятия выступает в роле системы отношений, воспроизводящую и реализуемую с коммерческим умыслом потребительскую стоимость.

Благодаря наличию большого спектра трактовок бизнес-систем и моделями их управления, руководство промышленных предприятий России создает свои структуры, опирающиеся на основную концепцию, а именно достижение поставленного результата благодаря взаимодействию всех бизнес-структур предприятия для улучшения конкурентных преимуществ. Промышленные предприятия переориентируют свои бизнес-системы не на наращивание объёма выпуска с наименьшими издержками, а на достижение удовлетворенности потребителя путем добавления ценности производимой продукции. Клиент удовлетворяет свою потребность в продукции получая дополнительный комплекс услуг, что является преимуществом в последующем взаимодействии для обеих сторон.

Именно в такой версии о создании своих бизнес-систем публично объявили компании: ПАО «Северсталь», ПАО «Силовые машины». На вопрос «Что такое бизнес-система, в чем ее смысл и что конкретно она под собой подразумевает?» директор по развитию ПАО «Северсталь» Алексей Солдатенков ответил, что он определяет бизнес-систему ПАО «Северсталь», как «уникальную модель ведения бизнеса, присущую только «Северстали»... это то, что гарантирует компании конкурентные преимущества – то есть то, что приносит ценность потребителю» [4]

Оценка бизнес-системы компании позволяет определить слабые места в структуре управления бизнес-процессов промышленного предприятия и обезопасить от причинения ущерба в будущем. Минимизация и компенсирование рисков промышленного предприятия очень важное мероприятие, ведь возможные угрозы отражаются на конечном результате любого коммерческого общества – чистой прибыли. Оценка бизнес-процессов и бизнес-структуры производится с помощью всемирных методик.

**Цель исследования** – дать оценку бизнес-системе ПАО «Северсталь» как инструмента обнаружения проблем внутри предприятия.

Публичное акционерное общество «Северсталь» – вертикально интегрированная металлургическая и горнодобывающая компания с

размещением активов в России.

Стратегия развития «Северстали» базируется на повышении финансовой эффективности, за счет создания максимальной добавленной стоимости с минимальным травматизмом на производстве и с минимальными отрицательным воздействием на окружающую среду.

В стратегический приоритет входит: улучшение работы с клиентами, а также сохранение лидерства в отрасли металлургии по себестоимости продукции. Основой выполнения данных целей, лежит корпоративная культура ПАО «Северсталь».

ПАО «Северсталь» производит и реализует большой спектр стальной продукции, ориентировочная цель компании – это расширение видов продукции с высокой добавочной стоимостью. ПАО «Северсталь» заинтересована в долгосрочном сотрудничестве с клиентами и выстраивает процесс продаж с целью повышения сервиса.

Бизнес-система ПАО «Северсталь» (БСС) — это масштабная система с большим количеством проектов, направленных на оптимизацию и изменение текущих бизнес-процессов всей организационной структуры группы компаний «Северстали». Проекты направлены на улучшение действующих ОПФ, повышение безопасности на производстве и эффективности труда, благодаря изменению корпоративной культуры и применения мировых тенденций управления предприятием [7].

В данный момент бизнес-система «Северстали» охватывает пять приоритетных направлений развития:

- Клиентоориентированность;
- Безопасность;
- Постоянное совершенствование;
- Люди «Северстали»;
- Бизнес-стандарт [1].

ПАО «Северсталь» в 2021 году получила рекордный денежный поток в размере 3 539 млн долларов США и один из высочайших в отрасли показателей

отношения чистого долга к EBITDA (сокр. от англ. *Earnings before Interest, Taxes Depreciation and Amortization*) – 0,2. Норма, установленная ПАО «Северсталь», составляет 0,1. Цены на продукцию, выпускаемую группой компаний «Северстали», сохранялись на очень высоком уровне в сравнении с предыдущими годами, что привело к сверхвыручке – 11 638 млн долларов США. Показатель EBITDA составил 5 978 млн долларов США, что больше на 15 % результата 2021 года. Бизнес-система ПАО «Северсталь» эффективно реагировала на изменения рыночной конъюнктуры и справлялась со всеми вызовами, так высокая оперативная эффективность бизнес-процессов позволила Компании завершить финансовый год с рентабельностью по EBITDA – 51 %. Чистая прибыль составила 4 075 млн долларов США. Чистая рентабельность 35,9 %. Объёмы производства продукции отображены на рисунке 1.

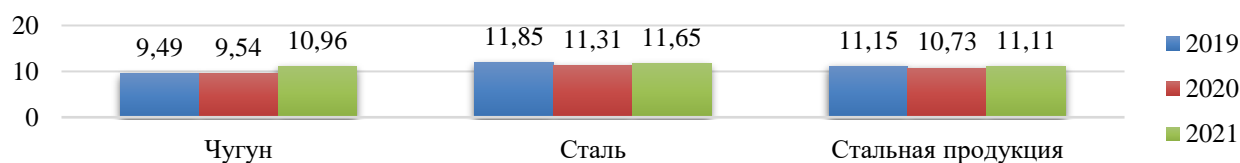


Рисунок – 1 Динамика объемов производства продукции ПАО «Северсталь» за 2019-2021 гг., млн тонн [6].

Объем производства в 2021 году снизился на 5,23 % по отношению к 2020 году, это произошло из снижения спроса на Европейском и Азиатском рынках. На финансовых результатах это не отразилось, благодаря увеличению отпускных цен на выпускаемую продукцию группы компаний ПАО «Северсталь». Бизнес-система «Северстали» в 2021 году держалась на высоком уровне и обрабатывала все бизнес-процессы. В 2022 году ситуация кардинально изменилась. Компания эффективно отвечала на угрозы COVID-пандемии, но появились новые вызовы для Бизнес-Системы, сдерживающие развитие Компании.

Финансовые результаты ПАО «Северсталь» 2021 года показывают, что



Компания финансово-устойчива и приоритетно направлена на увеличение объемов производства и улучшение основных показателей, но 2022 год вносит свои корректировки в намеченные планы. Компании необходимо принимать решения в условиях ограниченных временных рамок, БСС должна перестраиваться в реальном времени и показывать гибкость структуры и отклика бизнес-процессов на внешние угрозы.

Основные проблемы БСС:

1. Сохранение клиентоориентированности.

ПАО «Северсталь» экспортно-ориентированная Компания, объем реализации в зарубежные страны составляет более 35 %. Металл компании используют для производства товаров такие компании, как: Mercedes, Volkswagen, BMW и Porsche и другие. Со стороны клиент-ориентированности Компания должна обеспечивать бесперебойные поставки по действующим контрактам в оговоренные сроки и надлежащего качества, но в действующих условиях у Компании возникают с этим проблемы. 2 Июня 2022 года Евросоюз внес в санкционный список основного акционера ПАО «Северсталь» [8].

Отгрузки в страны Евросоюза были прекращены полностью, что подвергло компанию безостановочного цикла в сложное положение, обозначенные условия договоров необходимо выполнять, но основные логистические узлы не готовы работать с «Северсталью». БСС должна в кратчайшие сроки переориентироваться на другие рынки сбыта, такие как: ближневосточные, африканские и внутренние рынки.

2. Затруднение с постоянным совершенствованием.

ПАО «Северсталь» активно поддерживает инвестиционную политику в качестве обновления основных производственных фондов для улучшения качества производимой продукции и сокращения издержек на ее выпуск. В связи с санкционными ограничениями технологический рынок стран Евросоюза для Компании больше недоступен [9].

Европейское оборудование в данный момент не приобрести на прямую, необходимо использовать большое количество посредников и логистических

цепей поставок, а также тяжело обслуживать то оборудование, которое есть на данный момент. Большинство инвестиционных проектов необходимо приостанавливать, убирать в «дальний ящик» или перестраивать текущие инвестиционные проекты и заменять технологические составляющие на отечественные аналоги, что оказывает влияние на стоимость инвестиционных проектов, время их реализации и качество выпускаемой продукции.

### 3. Снижение бизнес-стандартов.

Традиционная проблема отечественных компаний заключается в неповоротливости и громоздкости структуры управления на предприятии, не структурированности информационных потоков, что приводит к увеличению длительности управленческих циклов: «проблема – анализ – управленческое решение – решение проблемы» [5].

В рамках усовершенствования проекта «Бизнес-стандарт» во всех дивизионах компании в 2013 году началось внедрение проектов в сфере информационных технологий. Были внедрены такие системы как: ERP, SAP. Данные системы помогали организации повышать эффективность бизнес-процессов и общего управления дивизионной структурой Компании, облегчали обработку информации и ее доступность для всех компаниях группы ПАО «Северсталь». В 2022 году компания разработчик программного обеспечения SAP полностью ушла из России и остановила поддержку действующих пользователей, что оказалось вызовом для «Северстали», все бизнес-процессы обрабатывались в данном ПО [10].

Компания столкнулась с новыми реалиями существования, отсутствия технической поддержки значительно оказывает влияние на работоспособность всей системы управления предприятием. ПАО «Северсталь» должна искать альтернативы данному ПО, возможно переходить на Азиатские аналоги или развивать собственные.

**Выводы.** «Бизнес-система» ПАО «Северсталь» занимает уникальное положение в отрасли по масштабу развертывания на предприятиях дивизиона компании и ожидаемому положительному эффекту на показатель

ЕВITDA. Она направлена на обеспечение безупречной производственной деятельности и организации труда на всех этапах, повышение качества сервиса и формирование культуры охраны здоровья и безопасности труда в масштабах всей компании.

Действующее политическое давление на компании Российского происхождения негативно влияет на устойчивое финансовое положение и на перспективы технологического усовершенствования производственного процесса. В действующих реалиях для «Бизнес-системы» Компании открывается возможность стать полностью независимой от зарубежных компонентов и контрагентов, показать свою гибкость и способность адаптироваться к новой среде.

#### Список литературы:

1. Бизнес-система // Официальный сайт ПАО «Северсталь». URL: <https://chermk.severstal.com/about/business-system/> (дата обращения: 15.09.2022).
2. Глоссарий системного аналитика предприятия // Mechanics of software // URL: <http://www.arbinada.com/main/node/21> (дата обращения: 21.09.2022).
3. *Ефремов В.С.* Бизнес-системы постиндустриального общества // Менеджмент в России за рубежом. 1999. № 5. С. 3-24.
4. Интервью с директором «Северстали» // Металлоснабжение и сбыт. URL: <http://www.metalinfo.ru/ru/news/56547> (дата обращения: 20.09.2022).
5. *Мазур И.И., Шаниро В.Д.* Реструктуризация предприятий и компаний. Справочное пособие для специалистов и предпринимателей. М.: Высшая школа, 2007. 587 с.
6. Официальный годовой отчет ПАО «Северсталь» за 2021 год. URL: <https://severstal.com/rus/ir/indicators-reporting/annual-reports/> (дата обращения: 25.09.2022).
7. *Солдатенков А.И.* Северсталь: Бизнес-система и есть наше конкурентное преимущество. URL: [https://up-pro.ru/library/production\\_management/systems/soldatenkov-severstal/](https://up-pro.ru/library/production_management/systems/soldatenkov-severstal/) (дата обращения: 01.10.2022).
8. США распространили антироссийские санкции на «Северсталь» // РИА НОВОСТИ. URL: <https://ria.ru/20220602/sanktsii-1792718434.html> (дата обращения: 26.09.2022).
9. У металлургов проблемы с оборудованием и экспортом // Московская газета // URL: <https://mskgazeta.ru/obshchestvo/u-metallurgov-problemy-s-oborudovaniem-i-eksportom-otrasl-zhdut-sokrasheniya--10649.html> (дата обращения: 28.09.2022).
10. SAP Объявила о дальнейших мерах по уходу из России // РБК Новости // URL: <https://www.rbc.ru/business/19/04/2022/625edafe9a7947407b3e0257> (дата обращения: 10.10.2022).

Логунова Н.А.<sup>1</sup>, Воробьёва Л.С.<sup>2</sup>

1 – д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2 – магистрант 2-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## УЧЕТ РЕМОНТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ В СООТВЕТСТВИИ С ФСБУ

**Аннотация.** Обзор понятия ремонта в свете ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения», записи в регистрах бухгалтерского учёта в условиях применения новых стандартов.

**Ключевые слова:** основные средства, капитальные вложения, ремонт, капитальный ремонт.

**Abstract.** Review of the concept of repair in the light of the new FSBU 6/2020 «Fixed assets» and FSBU 26/2020 «Capital investments», displaying information in accounting registers in the context of the application of new standards.

**Key words:** fixed assets, capital investments, repair, overhaul.

**Введение.** ФСБУ 6/2020 «Основные средства» [1] и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения», вступившие в силу начиная с отчетности за 2022 год [2], внесли много нововведений в отражении бухгалтерском учете процесса покупки (создания) и последующего использования основных средств (ОС). Для того, чтобы понять основные моменты, необходимо разобраться в понятиях и способах применения стандарта на практике.

**Целью исследования** является рассмотрение порядка отражения операций по ремонту основных средств в бухгалтерском учёте.

В связи с введением указанных ФСБУ началось бурное обсуждение вопросов отображения ремонта основных средств в регистрах бухгалтерского учета в связи с применением новых стандартов.

Что же такое ремонт, и какие нормативные документы дают определение этого понятия?

Названные выше стандарты не дают чёткого определения. Однако в Межгосударственном стандарте «Система технического обслуживания и ремонта техники. Термины и определения» ГОСТ 18322-2016 можно найти однозначные определения многих терминов, которые давно используются бухгалтерами [3].

Пункт 2.1.2 ГОСТа даёт понятие ремонта, а именно говорит о том, что ремонт является комплексом технологических операций и действий по восстановлению работоспособности, исправности объекта, либо его составляющих. Ремонт может быть плановым, который регламентируется документально. Также п. 2.3.7 ГОСТа даёт понятие планового капитального ремонта, который осуществляется для полного восстановления ресурса объекта основных средств, с заменой или восстановлением любых его частей. Может быть ещё ремонт плановый средний и плановый текущий, в зависимости от сложности и доступности его частей. Имеет место быть согласно п. 2.3.12 ГОСТа неплановый ремонт, постановка на который происходит без предварительного назначения. Аварийный ремонт выполняется при внезапных поломках, которые могут возникнуть при неправильной эксплуатации объекта или его перегрузке. Понятие техническое обслуживание заключается в комплексе организационных действий, направленных на поддержание работоспособности объекта.

Также на основе этого ГОСТ можно разработать подходящую схему документооборота по ремонту ОС.

ФСБУ 6/2020 и 26/2020 приписывают немного другой способ отражения в регистрах бухгалтерского учета затрат на ремонт, чем это было предусмотрено ПБУ 6/01.

Так, к капитальным вложениям, подлежащим включению в стоимость объекта основных средств, в том числе относятся и затраты на улучшение и (или) восстановление объекта основных средств (например, достройка, дооборудование, модернизация, реконструкция, замена частей, ремонт, технические осмотры, техническое обслуживание) (подп. ж) п. 5 ФСБУ 6/2020).

Однако, если разобраться, это не совсем так.

Так, например, п. 16 ФСБУ 26/2020 свидетельствует, что в капитальные вложения не включаются:

- затраты на поддержание работоспособности или исправности основных средств, их текущий ремонт (подп. «б»);

- затраты на unplanned repairs of fixed assets, conditioned by breakdowns, accidents, defects, improper operation, in the extent, in which such repairs restore normative indicators of the functioning of objects of fixed assets, including the useful life, but do not improve and do not extend them (subp. «v»).

It can be concluded that traditional repair, regardless of the amount of expenses for its implementation, is rightfully recognized as an expense of the current period, increasing the value of the object. Account 08 is not used, and expenses are recorded in accounts 23, 25, 26, 44.

However, if for any fixed asset, according to established rules of its operation or equipment or structure, it is necessary to carry out certain periodic works, then expenses for their implementation can be capitalized. In other words, do not charge to expense accounts, but relate to 08, and then after completion of the process to 01. However, here there can be different variants:

- according to the established regulations, a check is carried out of certain parts, nodes, aggregates and so on. If these components were technically sound, they should have been replaced (in this situation at the end of the repair, expenses for the implementation of repair work were included in the value of the fixed asset);

- regardless of the actual condition of a certain specific aggregate (part, node) in the established term, it is subject to mandatory replacement.

For example, in the process of using equipment in chemical industry, operation of air or sea vessels, a capital repair is provided with mandatory replacement of any aggregates regardless of their current condition.

Exactly here the regulations of mandatory repairs (technical maintenance) and regulates the proposed clause p. 10 of FSBU 6/2020.

Агрегаты, подлежащие обязательной замене на новые (или прошедшие капитальный ремонт), имеют меньший срок службы, чем объект в целом. В этом случае объект в учете может отображаться как несколько инвентарных номеров, каждый из которых имеет свою стоимость и свой срок полезного использования.

При этом замена, хоть и рабочего агрегата, на новый, будет учитываться выбытием одного инвентарного номера (т. е. объекта ОС) и принятием к учету другого.

Хотя для большинства предприятий, не имеющих на балансе вышеуказанных видов основных средств, такой метод не представляет практического интереса. Для них все остается, как и было раньше. Ремонт будет списываться на расходы, модернизация капитализироваться.

Стоит заметить, что вводимые стандарты бухгалтерского учета предназначены не только для бухгалтеров, но и для руководителей предприятий в целом.

**Выводы.** Основной проблемой для бухгалтера в условиях новых ФСБУ является правильно и в положенный срок отразить в бухгалтерском учете операции по учету основных средств и капитальных вложений в соответствии с требованиями этого ФСБУ.

Список литературы:

1. ФСБУ 6/2020 «Основные средства». URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_365338/76123180f1200d66eb1102dd61173d0f8d64d569/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_365338/76123180f1200d66eb1102dd61173d0f8d64d569/) (дата обращения: 25.10.2022).
2. ФСБУ «Основные средства» и «Капитальные вложения»: разбираем изменения в учёте. URL: <https://astclub.ru/buhgalteriya/kapvlozheniya-eto.html> (дата обращения: 25.10.2022).
3. ГОСТ 18322-2016. Межгосударственный стандарт. Система технического обслуживания и ремонта техники. Термины и определения. URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200144954> (дата обращения: 25.10.2022).

Логунова Н.А.<sup>1</sup>, Нижниченко Ю.А.<sup>2</sup>

1 – д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2 – магистрант 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## УЧЁТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛОВ В СУДОРЕМОНТЕ

**Аннотация.** Материалы являются одним из составных частей имущества хозяйствующего субъекта, которая необходима для осуществления и расширения его деятельности, а также занимают значительную часть затрат предприятия в себестоимости продукции. Эффективность деятельности предприятия во многом зависит от правильного определения потребности в материалах, а их оптимальное использование является одним из важнейших факторов снижения себестоимости продукции и роста прибыли. Рациональное использование сырья и материалов во многом определяется постановкой бухгалтерского учета и организации аналитических работ. В данной статье рассматривается организация учета материалов, виды и документальное оформление.

**Ключевые слова:** организация учета, документальное оформление, виды материалов, заказчик, подрядчик.

**Abstract.** Materials are one of the components of the property of an economic entity, which is necessary for the implementation and expansion of its activities, and also occupy a significant part of the costs of the enterprise in the cost of production. The efficiency of the company's activities largely depends on the correct determination of the need for materials, and their optimal use is one of the most important factors in reducing the cost of production and profit growth. Rational use of raw materials and materials is largely determined by the formulation of accounting and the organization of analytical work. This article discusses the organization of accounting materials, types and documentation.

**Key words:** accounting organization, documentation, types of materials, customer, contractor.

**Введение.** Материалы являются основой при выполнении работ и оказании услуг. Ведение учета материалов относится к основным бухгалтерским операциям предприятия, так же требуется грамотное документирование движения и остатков материалов которое дает возможность контролировать поступление и выбытие, что очень важно для обеспечения экономической безопасности организации. Достоверная информация об остатках и перемещении материалов, полученная по данным бухгалтерского учета, дает возможность, минимизировать издержки, а также определить стоимость предоставляемых услуг.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что при рациональном учете использования материалов будет зависеть правильность учета затрат, а также формирование себестоимости работ или оказанных услуг, что в свою



очередь влияет на формирование финансовых результатов и прибыли предприятия.

**Цель исследования** заключается в изучении теоретических основ бухгалтерского учета материалов, исследование типовых хозяйственных операций по учету материалов и их рациональное использование.

Организация учета материалов, виды, документальное оформление. В процессе выполнения ремонта используются материалы такие как, смазочные масла, сменные детали, троса, краски, ветошь, прокладки, металл, ЗИП. Все материалы для выполнения ремонтных работ могут быть предоставлены, как Заказчиком (судовладельцем), так и приобретаться исполнителем (подрядчиком) данных видов работ, и их стоимость включена в предварительную (исполнительную) ремонтную ведомость.

Рассмотрим вариант получения материалов от Заказчика их учёт и документальное оформление.

Под материалами Заказчика (давальческими материалами) следует понимать материалы, которые принимаются подрядной организацией от заказчика для переработки (обработки), выполнения ремонтных работ без оплаты стоимости принятых материалов и с обязательством полного возвращения переработанных (обработанных) материалов, сдачи выполненных работ и изготовленной продукции (абз. 2 п. 156 Методических указаний, утв. Приказом Минфина от 28.12.2001 № 119н). Отдельный вид договора по получению материалов от Заказчика в Гражданском кодексе не упоминается. Поэтому заказчик, и подрядчик заключают договор подряда на выполнения ремонтных работ, в котором указывают, что «материалы Заказчика», что подрядчик производит ремонт, а результат своей работы передает заказчику (ст. 702 ГК).

Заказчик передает материалы (ЗИП) подрядчику на основании накладной по форме № М-15 Требования накладная. Подрядчик получает эти материалы от заказчика и оформляет приходный ордер по форме № М-4., Поступление материалов от Заказчика. В данных документах стороны указывают, что

передача и прием материалов происходят материалов в количестве и по цене. По окончании ремонта, оформляется Исполнительная ремонтная ведомость и акт приемки судна с ремонта, акта приемки-передачи выполненных работ. Одновременно с этим подрядчик составляет отчет об использовании полученных материалов в произвольной форме (ст. 713 ГК).

Подрядчик использовал предоставленные заказчиком материалы экономно и расчетливо, а после окончания работ представил отчет об израсходованных материалах. Остатки материалов должны возвращаться заказчику, согласно требования накладной по форме М-15. Подрядчик получает эти материалы от заказчика и оформляет приходный ордер по форме № М-4. В данных документах стороны указывают, что передача и прием материалов происходят на давальческих условиях. Можно применять не унифицированные, а собственные бланки документов

Очевидно, отчет об использовании материалов – один из важнейших документов, которые оформляются при исполнении договора подряда с материалами. Отчет позволит обеспечить надежный учет и контроль материалов у подрядчика и заказчика, определить стоимость работ по договору подряда. Кроме того, сумма израсходованных подрядчиком материалов у заказчика будет включаться в стоимость выполненных работ ремонтных работ на судне, а потому без составления отчетов верно определить, к примеру, себестоимость ремонта не удастся.

В то же время единой формы для отчета об использовании материалов (образца) не существует. Как правило, данная форма отчета разрабатывается организацией, утверждается директором организации.

Отчет об использовании материалов содержит информацию о наименовании получаемого материала, его количестве, единице измерения, количество израсходованного материала, а также остатке. Из отчета явно видно, сколько и какого материала за отчетный период израсходовано и сколько его осталось, что позволяет Заказчику проконтролировать процесс расхода материалов, получить остаток.

Подрядчик учитывает полученные от заказчика материалы на забалансовом счете 003 «Материалы, принятые в переработку» по стоимости, предусмотренной в договоре (ст. 156, 157 приказа Минфина от 28.12.2001 № 119н).

Счет 003-предназначен для обобщения информации о наличии и движении сырья и материалов заказчика, принятых в переработку (давальческое сырье), не оплачиваемых организацией-изготовителем. Учет затрат по переработке или доработке сырья и материалов ведется на счетах учета затрат на производство, отражающих связанные с этим затраты (за исключением стоимости сырья и материалов заказчика). Сырье и материалы заказчика, принятые в переработку, учитываются на счете 003 по ценам, предусмотренным в договорах. Аналитический учет по счету 003 ведется по заказчикам, видам, сортам сырья и материалов и местам их нахождения.

Рассмотрим бухгалтерский учет получения и использования материалов на примере, получены материалы от Заказчика на выполнения ремонтных работ насоса судна,

Дебет счета 003.01 «Материал на складе» – он является забалансовым счетом.

В бухгалтерии необходимо создать документ «Поступление в переработку», указываем: Указываем дату, склад, заказчика и его договор, выбираем материал для переработки, указываем его количество, цену и стоимость. Далее передаем материалы в производство оформляем

документом «Требование-накладная», передаваемые материалы указываем на закладке «Материалы заказчика», проводка будет следующая: Счет учета 003.01, счет передачи 003.02.

По окончанию цикла ремонта создаем документ «Отчет производства за смену», ууказываем, вид работ, и ее количество, бухгалтерский учет ведется на счете 20.02 «Производство продукции из давальческого сырья». Далее необходимо оформить документ «Передача продукции заказчику», данный документ проводок не имеет, используется только для печати накладной.

Указываем вид работ и остатки материалов, которые передаем заказчику. Создадим документ «Реализация услуг по переработке» указываем дату и заказчика, вид работ и количество остывшего материала, «Возврат материалов заказчику».

Выводы. В статье были рассмотрены теоретические и практические вопросы учёта материалов. Учет материалов, в процессе производства, играет важную роль в повышении эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Подводя итог выше рассмотренного, особенностью учета материалов заказчика и их использования является учет их количества и цены на основании данных полученных от Заказчика. По результату их использования Исполнитель получает вознаграждение за выполненный ремонт и учитывает в учете как выручку от реализации при этом расходы не отражаются. Факт использования материалов при ремонте отражается в отчете исполнителя.

#### Список литературы:

1. *Бортникова, И.М.* Классификация и оценка материалов в бухгалтерском учете / И.М. Бортникова // Бенефициар. — 2019 — № 50 — С. 24—27.
2. *Ганчина, Т.А.* Бухгалтерский учет и анализ операций по поступлению материалов / Т.А. Ганчина, А.В. Костина // E-Scio. — 2019 — № 4 (31). — С. 68—73.
3. Давальческое сырье: бухгалтерский учет <https://glavkniga.ru/situations/k503030>
4. *Макарова О.В.* Бухгалтерский учет: конспект лекций для студентов направления подгот. 38.03.01 «Экономика» оч. и заоч. форм обучения. Ч. 2 / сост.: О.В. Макарова, Т.Г. Князева; Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. образования «Керч. гос. мор. технолог. ун-т», Каф. бух. учета, анализа и аудита. – Керчь, 2016. – 100 с.
5. *Потехина В.Н.* Бухгалтерский учет материалов на производственных предприятиях / В.Н. Потехина // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. — 2019 — № 22 — С. 187—190.
6. *Синянская Е. Р.* Основы бухгалтерского учета и анализа : [учеб. пособие] /. Е. Р. Синянская, О. В. Баженов ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федерал. ун-т. ... Бухгалтерский учет и анализ являются неотъемлемыми частями управленческой деятельности. Бухгалтерский учет связан со сбором и систематизацией информации о хозяйственных операциях организации и составлением унифицированной отчетности, данные которой, в свою очередь, служат источником для про-ведения комплексного анализа и принятия управленческих решений. // [https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/28838/1/978-5-7996-1141-5\\_2014.pdf](https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/28838/1/978-5-7996-1141-5_2014.pdf)

Назарец А.А.

студент 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

Научный руководитель – Скоробогатова В.В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

**Аннотация.** В статье актуализируется порядок организации учета дебиторской задолженности. Определены основные бухгалтерские проводки по счетам 62, 63,76.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, учет, первичные документы, счет, расчеты, проводки.

**Abstract.** The article updates the procedure for organizing accounts receivable accounting. The main accounting entries on accounts 62, 63.76 are determined.

**Key words:** accounts receivable, accounting, primary documents, invoice, calculations, postings.

**Введение.** В соответствии со ст. 309 ГК РФ обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких условий и требований – в соответствии с обычаями или иными обычно предъявляемыми требованиями. В случае неисполнения стороной сделки принятых на себя финансовых обязательств у нее возникает кредиторская задолженность, а у второй стороны возникает дебиторская задолженность [1].

На протяжении всей финансово-хозяйственной деятельности у хозяйствующего субъекта беспрестанно появляется потребность в проведении расчетов со своими контрагентами (дебиторами). Отгружая свою продукцию, субъекты, как показывает практика, не получают деньги в оплату немедленно, вернее оно кредитует своих покупателей. следовательно на протяжении всего периода от момента отгрузки товара до момента поступления денежных средств, средства хозяйствующего субъекта омертвлены в виде дебиторской задолженности.

**Цель исследования.** В данной статье раскрывается сущность учета дебиторской задолженности на предприятиях в соответствии с законодательством РФ.

Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется на

счете 62. Данный счет используется для отображения дебиторской задолженности при реализации и авансов приобретенных при поступлении предоплаты от покупателей. Для этих целей выделяются отдельные субсчета, в большинстве случаев 62.1 для дебиторки и счет 62.2 для авансов соответственно [2].

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» предназначен для обобщения информации о расчетах с покупателями и заказчиками, а также взаимосвязанными организациями – за проданные: готовую продукцию, животных, товары; выполненные работы и оказанные услуги; полученные авансы и предварительную оплату.

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» дебетуют в корреспонденции со счетами 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» на сумму предъявленных расчетных документов.

К счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» могут быть открыты субсчета:

62-1 «Расчеты по государственным контрактам»;

62-2 «Расчеты с заготовительными и перерабатывающими организациями АПК»;

62-3 «Расчеты по векселям полученным»;

62-4 «Расчеты по авансам полученным»;

62-5 «Внутригрупповые расчеты взаимосвязанных организаций»;

62-6 «Расчеты с прочими покупателями и заказчиками».

Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведут по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) отчету, а при расчетах плановыми платежами – по каждому покупателю и заказчику. При этом построение аналитического учета должно обеспечивать возможность получения необходимых данных по: покупателям и заказчикам по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил; покупателям и заказчикам по не оплаченным в срок расчетным документам; авансам полученным; векселям, срок поступления денежных средств по которым не наступил; векселям,

дисконтированным (учтенным) в банках; векселям, по которым денежные средства не поступили в срок [4]. Основные проводки по счету 62 приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные проводки по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

№	Наименование операции	Дт	Кт
1	Отгружены товары покупателю	62.1	90.1
2	Признана выручка от реализации товаров, работ, услуг	62.Р	90.1
3	Учен НДС, предъявленный покупателю	90.3	68
4	Покупателем погашена задолженность	51	62.Р
5	Поступил аванс за товары на расчетный счет	51	62.2
6	Поступила на валютный счет оплата за экспортную отгрузку	52	62.2
7	Произведена реализация собственного имущества	62	91.1
8	Зачтена полученная ранее предоплата	62.2	62.1
9	Зачет встречных требований по договору	60	62
10	Возврат аванса покупателю или заказчику	62.2	51
11	Погашен долг контрагента в счет созданного резерва по сомнительным долгам	63	62

Оформлять все операции и акты с клиентами и заказчиками должно исключительно на основании первичной документации. А именно, факт заключенной сделки необходимо свидетельствовать договором, вдобавок позволено приложить деловую переписку, в коей идет речь об условиях поставки и оплаты, а также гарантийные письма. Отгрузку необходимо подкреплять актами проделанных работ (услуг), накладными, счетами-фактурами. Расчет подтверждается разными расчетными документами: выписками из банков, платежными требованиями, кассовыми ордерами либо чеками. Вдобавок, активно используются акты сверки, акты взаимозачета, векселя.

Дебиторская задолженности признается активом, когда имеется риск извлечения предприятием будущих экономических и финансовых выгод и,

соответственно, может быть точно установлена ее сумма. Это означает, что если предприятие предоставит своему контрагенту товары, работы, услуги без получения компенсации (бесплатно), дебиторская задолженность не будет признаваться, так как поступления экономических выгод не ожидается. Из всего вышеперечисленного можно сделать заключение, что на этапах зачисления дебиторской задолженности на баланс организации при отражении в финансовой отчетности на дату баланса и при списании с баланса как безнадежной [3].

Обязательная первичная документация при оформлении учета расчетов за товары, работы и услуги:

- договор;
- счёт;
- бланки строгой отчетности, кассовый, товарный чек;
- накладная;
- акт выполненных работ (оказанных услуг);
- счет-фактура.

Вначале дебиторская задолженность поступает на баланс по фактической себестоимости. ДЗ представляет собой цену приобретенных дебитором активов (товаров, нематериальных активов, проделанных работ, предоставленных услуг, денежных средств, прибавленных к получению процентов и т.д.).

Важно отметить, что дебиторская задолженность за продукцию, работы, товары и услуги зачисляется на баланс одновременно с признанием дохода.

Предприятие реализовало товары (работы и услуги), отразило доход от реализации и дебиторскую задолженность. Вместе с тем всегда есть риск непогашения некоторой части этой задолженности, поэтому на предприятии, как правило, имеется дебиторская задолженность, в возврате которой можно сомневаться.

Когда истекают сроки закрытия или появляются другие условия, мешающие поступлению средств на счет кредитора, задолженность становится сомнительной к взысканию.



Сомнительный долг – это дебиторская задолженность, какую отчасти или же полностью не смогли оплатить в соответствии с условиями договора, а также не дали никаких гарантий.

Задолженность будет переведена в статус сомнительного долга исключительно при одновременном выполнении последующих условий:

1. Задолженность возникла в связи с реализацией товаров, оказанием услуг, выполнением работ.
2. Срок оплаты по договору прошел.
3. Гарантии погашения отсутствуют.

Следовательно, касательно сомнительной дебиторской задолженности присутствует возможность ее погашения. А вот безнадежная (нереальная ко взысканию) дебиторская задолженность подобную возможность практически исключает. Дебиторская задолженность признается безнадежной, когда она отвечает хотя бы одному из следующих признаков (п. 2 ст. 266 НК РФ):

1. В отношении задолженности истек установленный срок исковой давности.
2. Обязательство дебитора прекращено по причине невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации.
3. Невозможность взыскания дебиторской задолженности подтверждена постановлением судебного пристава-исполнителя об окончании исполнительного производства в случае возврата взыскателю исполнительного документа по следующим основаниям:

а) невозможно установить место нахождения должника, его имущества либо получить сведения о наличии принадлежащих ему денежных средств и иных ценностей;

б) у должника отсутствует имущество, на которое может быть обращено взыскание, и все принятые судебным приставом-исполнителем допустимые законом меры по отысканию его имущества оказались безрезультатными.

В бухучете списание дебиторской задолженности за счет резерва по

сомнительным долгам нужно отразить проводкой: Дебет 63 Кредит 62 (58-3, 71, 73, 76...) – списана дебиторская задолженность за счет созданного резерва. Использовать резерв можно только в пределах зарезервированных сумм. Если в течение года сумма расходов на списание задолженности превысит размер созданного резерва, разницу необходимо отразить в составе прочих расходов.

Списание дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, или других долгов, нереальных для взыскания, не является аннулированием задолженности. Поэтому в течение пяти лет с момента списания ее необходимо отражать за балансом счета 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов».

Таблица 2 – Резерв и списание дебиторской задолженности по сомнительным долгам

№	Операция	Дебет	Кредит
1.	Отражено образование резерва по сомнительным долгам	91	63
2.	За счет созданного резерва списана дебиторская задолженность, безнадежная к погашению	63	62
3.	За счет резерва сомнительных долгов списаны суммы претензий, в удовлетворении которых отказано судом	63	76
4.	Присоединены неиспользованные суммы резервов к прибыли отчетного периода	63	91
5.	Списана сомнительная задолженность поставщиков и подрядчиков по выданным авансам за счет ранее созданного резерва	63	60

При списании в бухгалтерском учете безнадежная дебиторская задолженность отражается проводками:

Дебет 63 Кредит 62, 60, 76 – за счет созданного резерва

Дебет 91.2 Кредит 62, 60, 76 – задолженность списана в прочие расходы в размере, не покрытом резервом.

Дебет 007 – списанная дебиторская задолженность отражена на забалансовом счете (отражать на забалансовом счете задолженность необходимо в течение пяти лет с момента ее списания)

Для того чтобы оценить возможность закрытия каждого долга в отдельности и отнести его к тому либо другому виду, проводят

инвентаризацию дебиторской задолженности. А уже на основании итогов проведенной инвентаризации решают, создавать резерв по сомнительным долгам или же нет, а также списании долгов, нереальных ко взысканию. Следовательно, верное установление величин сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности разрешит исключить сильные нарушения в бухгалтерском и налоговом учете.

Инвентаризация расчетов с дебиторами на ООО «Керчьхолод»: поставщиками, покупателями, сотрудниками самой организации, заемщиками (в случае предоставления беспроцентного займа иному лицу) заключается в выявлении по соответствующим документам оборотов и остатков, а также детальной проверке денежных сумм, отраженных в бухгалтерском учете и финансовой отчетности.

Для учета расчетов с различными дебиторами и кредиторами, кроме тех, для расчетов с которыми планом счетов предусмотрены отдельные бухгалтерские счета, Счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» предназначен для обобщения информации о расчетах по операциям с дебиторами и кредиторами, не упомянутыми в пояснениях к счетам 60-75:

К счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» могут открываться следующие субсчета:

76-1 «Расчеты по имущественному и личному страхованию»;

76-2 «Расчеты по претензиям»;

76-3 «Расчеты по причитающимся дивидендам и другим доходам»;

76-4 «Расчеты по депонированным суммам».

Изучая учет дебиторской задолженности можно сделать вывод, что это очень объемный участок учета. Специалист, который ведет этот участок учета должен внимательно следить за всеми операциями и не допускать долгосрочной дебиторской задолженности, т. к. это может негативно сказаться на работе предприятия.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/) (дата обращения: 24.10.2022).
2. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утвержденные Приказом Минфина России от 31.10.2000 N 94н. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=10840> (дата обращения: 24.10.2022).
3. *Бабаев Ю.А.* Бухгалтерский учет: Учебник / Ю. А. Бабаев [и др.]; под ред. Ю. А. Бабаева. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2017. 392 с.
4. *Скоробогатова В.В.* Бухгалтерский финансовый учет (продвинутый уровень) / сост.: В.В. Скоробогатова, С.Н. Сороколетова. Керчь, 2020. 189 с.

Образ А.А.<sup>1</sup>, Стафилиди К.А.<sup>2</sup>, Ульчаева Д.А.<sup>3</sup>

1,2,3 – студенты 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель – Сиднева В.П., канд. экон. наук, профессор Департамента аудита и корпоративной отчетности ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

## КЛЮЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОВЕРКИ КОНТРАГЕНТОВ НА БЛАГОНАДЕЖНОСТЬ В ХОЗЯЙСТВУЮЩЕМ СУБЪЕКТЕ

**Аннотация.** Авторы научной публикации рассматривают методику оценки контрагентов, которая является залогом успеха ведения бизнеса, а также может оказывать положительный эффект на развитие взаимоотношений с действующими партнерами. Авторы отмечают, что определение благонадежности контрагентов базируется на ряде методик. Для проведения более точного и обширного анализа процедуры проверки контрагентов в хозяйствующем субъекте необходимо рассмотреть действующие этапы мониторинга, которые более подробно рассмотрены в публикации.

**Ключевые слова:** проверка контрагентов, внутренний контроль, добросовестность, деловое партнерство, финансовая устойчивость.

**Abstract.** The methodology for evaluating counterparties is the key to the success of doing business and can also have a positive effect on the development of relationships with existing partners. Determining the reliability of counterparties is based on a number of methods. To conduct a more accurate and extensive analysis of the procedure for checking counterparties in an economic entity, it is necessary to consider the current stages of monitoring.

**Key words:** verification of counterparties, internal control, integrity, business partnership, financial stability.

**Введение.** В условиях российского рынка одним из важнейших направлений деятельности любой фирмы является проверка благонадежности делового партнера. Покупатели, поставщики, кредиторы, арендодатели, логисты – это только небольшой список контрагентов, с которыми ежедневно взаимодействует любая фирма. В рыночной экономике невозможно вести бизнес изолированно: компания не может эффективно функционировать без передачи части функций своим партнерам. Процедура проверки не только способствует минимизации рисков будущего сотрудничества, но и положительно влияет на ее репутации среди покупателей, контрагентов и даже у налоговых органов. В рамках значительной доли теневой экономики возрастает вероятность заключения соглашения с фирмой-однодневкой или недобросовестным налогоплательщиком, с фирмой, действующей без

лицензии, или проводящей процедуру банкротства. Любое соглашение с неблагонадежным партнером может привести к серьезным последствиям вплоть до приостановления деятельности, что обуславливает актуальность выбранной темы.

**Цель исследования** – изучение и совершенствование процесса проверки благонадежности контрагента.

В экономических условиях России, для которых характерны высокий показатель мошенничества и коррупции, проверка контрагента должна быть первостепенной задачей для предпринимателя. Однако, культура бизнеса диктует свои правила: лишь немногие, в основном крупные и опытные компании готовы нести издержки, связанные с данной процедурой. Эта тенденция негативно сказывается на молодых компаниях, которые в большей степени подвержены рисковым ситуациям и еще не способны покрыть ущерб от последствий [1].

При этом государство рассматривает проверку деловых партнеров только со стороны соблюдения законодательства и предотвращения налоговых проверок. В Приказе ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ указан перечень пунктов, по которым можно определить фирму-однодневку, которая приравнивается ведомством к недоброжелательному контрагенту:

- отсутствие руководящего состава фирмы на подписании договора;
- отсутствие документов, подтверждающих личность руководителя и его полномочия по подписанию договора;
- отсутствие территориального размещения фирмы;
- отсутствие какой-либо информации о контрагенте в СМИ и Интернете;
- отсутствие информации о государственной регистрации контрагента в ЕГРЮЛ [2].

Действительно, учет данного перечня минимизирует налоговые риски, но не обезопасит вас полностью от недобросовестных партнеров.

Существуют также дополнения в данный список с учетом судебной практики и опыта предпринимателей, на основании которых, выделяются

определенные правила. Они негласные и для каждой компании формируются из разного перечня документов, «красных сигналов» и принципов. Исходя из них можно выделить основные этапы проверки контрагентов в России (рис. 1).



Рисунок 1 – Схема проверки благонадежности контрагента в России

Источник: составлено автором на основе [3]

Вначале необходимо определить подход проверки контрагентов в рамках организации, то есть провести документальное оформление данной процедуры.

Второе правило – это запрос у контрагента пакета основных документов, подтверждающих его правоспособность как юридического лица. Партнеру необходимо предоставить копии, заверенные печатью предприятия и подписью генерального директора. В данный перечень документов включаются выписка из ЕГРЮЛ или ЕГРИП, свидетельство о присвоении ИНН, свидетельство о присвоении ОГРН, учредительные документы, а также документы, подтверждающие полномочия лица, действующего от контрагента [3].

Особенно важно запросить лицензии на те виды деятельности, которые осуществляет фирма, и сведения о транспортных средствах, если компания будет также оказывать услуги по грузоперевозкам.

Запрос компанией данного пакета документов свидетельствует о том, что она действовала предусмотрительно при выборе контрагента [4]. Также можно

обезопасить себя от претензии со стороны налоговых органов путем запроса налоговой информации. Инспекция их скорее всего не предоставит в соответствие с налоговой тайной, но факт обращения свидетельствует о должной осмотрительности [5].

Следующий этап проверки – это использование доступных Интернет-ресурсов. Проверить полученные документы на подлинность возможно на сайте налоговой службы.

Данный портал в настоящий момент развивает множество сервисов для проверки деловых партнеров. По одному названию можно получить информацию об ОГРН, ИНН, месте регистрации и ФИО владельца. Далее, используя ИНН, следует проверить сведения из ЕГРЮЛ/ЕГРИП и получить сведения о публикациях юридических лиц в «Вестнике государственной регистрации», в котором юридические лица сообщают о реорганизации, ликвидации, об уменьшении уставного капитала и т. д.

На сайте Единого федерального реестра можно найти информацию о том, не проводит ли контрагент процедуру банкротства, стоимость его чистых активов и другая весьма полезная информация для проведения оценки будущих партнерских взаимоотношений. На сайте Государственных закупок имеется реестр недобросовестных подрядчиков, в котором тоже необходимо проверить будущего партнера.

Помимо проверки документации компании, следует обратить внимание на физические лица, входящие в состав управленческого аппарата, и запросить копии паспортов. Получить информацию об их действительности можно на сайте Федеральной Миграционной Службы. Более того необходимо проверить владельца в реестре дисквалифицированных лиц, данную возможность также предоставляет сайт ФНС.

Важным пунктом в анализе добросовестности делового партнера является проверка адреса нахождения фирмы. Отсутствие компании по ее месту регистрации или нахождение в данном месте массовой регистрации является важным сигналом для прекращения переговоров. Для проверки данного факта



можно воспользоваться базой адресов массовой регистрации на сайте ФНС. Также можно запросить у контрагента договор аренды помещения (офиса) или же запросить у арендодателя письменного подтверждения о заключении такового [6].

Сервис «За честный бизнес» предоставляет возможность узнать об участии делового партнера в судопроизводстве, что необходимо для оценки благонадежности контрагента, так как именно информация о когда-либо возникавших спорах позволит сделать выводы, касающиеся проблемных сторон компании.

Не стоит забывать об обосновании выбора того или иного делового партнера. На данном этапе происходит аккумуляция информации о товаре или услуге контрагента, сравнение коммерческого предложения с другими и с нуждами самой организации.

Далее необходимо составить и отправить запрос в налоговую инспекцию контрагента, что является проявлением должной осмотрительности, необходимой в рамках российского законодательства.

Стоит отметить, что данная процедура не включает в себя множество аспектов деятельности организации, способных оказывать негативное воздействие на партнера. Далее будет рассмотрена процедура due diligence, которая включает в себя более комплексную проверку, затрагивающую различные направления деятельности фирмы: правовые, налоговые, финансовые, технологические и т. д.

**Выводы.** В условиях современного рынка невозможно вести бизнес вне взаимодействия с другими компаниями. Сложно представить себе завод без связи с производителем оборудования, банк без заемщика или же представителя ритейла без поставщика. Тесные контакты между фирмами с дополняющими друг друга видами деятельности, с одной стороны, способствуют росту эффективности, а с другой – становятся причинами возникновения рисков со стороны неблагонадежных партнеров. Ввиду значительного влияния контрагентов на экономическую безопасность фирмы

необходимо совершенствовать систему проверки деловых партнеров. По итогам работы были изучены основные теоретические и правовые аспекты проверки благонадежности контрагентов, рассмотрены цели и задачи данного процесса.

Список литературы:

1. *Корсаков М.Н., Музолев И.В.* Due Diligence: понятие, проблемы и перспективы развития в России // Вестник ТИУиЭ. 2018. № 2 (28). С. 8-11.
2. *Мкртчян М.Г., Тупалина М.В.* Проверка контрагентов как инструмент управления налоговыми рисками организации // Вестник ГУУ. 2018. № 3. С. 98-103.
3. *Зайкова Е.А.* Проверка контрагента на «Добросовестность» // Все для бухгалтера. 2010. № 4. С. 59-61.
4. Письмо ФНС РФ от 11.02.2010 N 3-7-07/84 «О рассмотрении обращения» // Официальные документы (еженедельное приложение к газете «Учет, налоги, право»). 2010. № 9.
5. *Акатьева М.Д.* Осмотрительность и осторожность при выборе контрагентов: теоретические и практические аспекты // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 16 (310). С. 23-31.
6. *Серебряник И.А., Золотухина Д.М.* Проверка контрагентов: дополнительные возможности для бизнеса // Дискуссия. 2016. № 11 (74). С. 53-56.

Огарь А.С.<sup>1</sup>, Карпенко А.А.<sup>2</sup>

1,2 – студенты 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»,  
Научный руководитель – Белоущенко Я.А., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ НА ООО «КЕРЧЬ-РЫБА»

**Аннотация.** В настоящее время вопросу организации внутреннего контроля оборотных средств на предприятиях рыбной отрасли уделяется особое внимание. Эффективно функционирующая система внутреннего контроля оборотных средств позволяет предприятию развиваться, своевременно выявлять и предотвращать нарушения. В данной работе рассмотрены особенности внутреннего контроля оборотных средств на предприятии рыбной отрасли ООО «Керчь-Рыба».

**Ключевые слова:** внутренний контроль, оборотные средства, рыбная отрасль, запасы, отчет.  
**Abstract.** Currently, special attention is paid to the organization of internal control of working capital at the enterprises of the fishing industry. An effectively functioning system of internal control of working capital allows the company to develop, identify and prevent violations in a timely manner. In this paper, the features of internal control of working capital at the enterprise of the fishing industry LLC «Kerch-Fish» are considered.

**Key words:** internal control, working capital, fishing industry, stocks, report.

**Введение.** Во времена широкого внедрения международных стандартов учёта и изменений в российском законодательстве требуют совершенствования в организации контроля предприятия. На каждом предприятии роль и значение внутреннего контроля так же существенны, как учёт, управление, анализ хозяйственной деятельности. Актуальность данной темы возрастает вследствие того, что наличие системы внутреннего контроля формирует реальные предпосылки успешного развития предприятия рыбной отрасли, а также увеличения её конкурентоспособности.

**Целью исследования** является изучение особенностей внутреннего контроля оборотных средств на предприятии ООО «Керчь-Рыба».

Внутренний контроль – это комплексный процесс, который предназначен для получения необходимой уверенности в том, что предприятие работает эффективно и результативно. Внутренний контроль на ООО «Керчь-Рыба» призван на каждом этапе хозяйственной деятельности предприятия уменьшать риски с помощью выстраивания контрольной среды и адекватного

реагирования на обнаруженные угрозы.

Основными задачами внутреннего контроля являются следующие:

- организация надзора за главными процессами и должностными лицами, которые их осуществляют;
- определять финансовые, административные, правовые риски;
- выявлять недостатки и нарушения в хозяйственной деятельности предприятия и быстро на них реагировать.

ООО «Керчь-рыба» – предприятие, занимающееся рыболовством, заморозкой рыбы, хранением рыбы, оптовой и розничной торговлей, оказывает транспортные услуги автомобильным транспортом. Главными приоритетами для ООО «Керчь-рыба» является соблюдение стандартов качества рыбной продукции. На предприятии используется технология шоковой заморозки, которая позволяет, как увеличить срок хранения и годности замороженных продуктов, так и улучшить их потребительские свойства: вкус, текстура, витамины и питательные свойства. Также данная технология дает возможность соблюдать все правила гигиенической безопасности хранения продуктов.

Основным показателем, характеризующий хозяйственную деятельность предприятий рыбной отрасли, являются оборотные средства. Оборотные средства – это активы предприятия, которые в процессе производства готовой продукции полностью переносят свою стоимость, и их оборачиваемости не превышает 12 месяцев. Эффективный и грамотный контроль оборотных средств – важнейшая задача любого предприятия. Состав оборотных активов на ООО «Керчь-рыба» наглядно представлено на рисунке 1.

С целью своевременного контроля оборотных средств изучается структура данных активов на определенный момент времени, для того чтобы осуществлять контроль за их рациональным использованием, законностью и целесообразностью проводимых операций. Контрольные операции оформляются в виде отчетов таких как:



Рисунок 1 – Состав оборотных средств

#### 1. Реестр старения дебиторской задолженности.

С помощью реестра старения дебиторской задолженности изучается динамика задолженности контрагентов ООО «Керчь-рыба» в разрезе по каждому покупателю и авансов, выданных поставщикам. В отчете отображают название контрагента, дату образования задолженности и сумму обязательства. По результатам анализа отчетов устанавливают нормативы по размеру задолженности, а также разрабатывают методику работы с должниками.

#### 2. Отчет о динамике номенклатуры товарно-материальных ценностей.

Для бесперебойной работы предприятий рыбной отрасли осуществляется внутренний контроль запасов, это необходимо чтобы избежать дефицита или затаривания склада.

Благодаря отчету о динамике номенклатуры анализируется скорость оборачиваемости запасов. Такие активы делятся на группы:

- динамичная номенклатура,
- только поступление,
- инертная номенклатура,
- только списание.

В состав динамичной номенклатуры включаются запасы, по которым

были поставки и их выбытие в течение отчетного периода. По стальным категориям выявляются причины одностороннего движения в сторону уменьшения или увеличения. Инертная номенклатура отражает информацию о неиспользуемых запасах.

На ООО «Керчь-Рыба» рассчитывается норма запасов, чтобы потери были минимальными. При нормировании запасов во внимание принимаются следующие условия:

- частота приобретение запасов, объем партии;
- реализация готовой продукции и товаров;
- технология производства, обработка рыбы (длительность подготовительного и основного процесса);
- складские расходы, порча запасов.

### 3. Отчет о составе активов.

Отчет о составе активов дает возможность провести детальный анализ по каждому элементу оборотных средств. Если при анализе выявляется, что объем остатков запасов увеличивается, в то время как реализация и выпуск готовой продукции остаются на прежнем уровне, это говорит о падении оборачиваемости запасов, поэтому анализируются причины и принимаются меры по нормализации остатков запасов.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что оборотные средства на ООО «Керчь-Рыба» являются основным показателем её деятельности и контроль за ними – это гарантия увеличения прибыли. Система внутреннего контроля оборотных активов позволяет предприятию незамедлительно реагировать на совершающиеся изменения, а также вовремя вносить коррективы в политику управления оборотными активами.

#### Список литературы:

1. *Васильева Е.А., Гуськова Т.Н.* Внутренний аудит как основополагающее звено развития внутрихозяйственного контроля в системе правления организацией // IV Международная научно-практическая конференция «Экономика и управление: новые вызовы и перспективы» 29-30 апреля, 2021 г. С. 125-127.
2. *Громова С.В.* Проблемы организации внутреннего контроля на предприятии // Молодой ученый. 2020. № 18 (122). С. 240-242.

3. *Федорова В.А., Зиновьева И.С.* Проблемы формирования системы внутреннего контроля организации // *Материалы IX Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум –2022».*
4. *Серебрякова Т. Ю., Бирюкова О.А.* Внутренний контроль и контроллинг: учебное пособие / Под ред. Т.Ю. Серебряковой. М.: ИНФРА-М, 2021. 238 с.
5. *Зотов В.П., Жидкова, Е.А.* Определение сущности оборотного капитала в современной экономике // *Техника и технология пищевых производств.* 2020. № 2 (33).

Османов Р.Р.

студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель – Гришкина С.Н., д-р экон. наук, профессор Департамента аудита и корпоративной отчетности ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

## РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О СОБЫТИЯХ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

**Аннотация.** В связи с событиями после 24 февраля 2022 г. и вводом экономических и политических санкций отечественные компании сильно ухудшили свое финансовое состояние. Основной вопрос со стороны аудиторов и бухгалтеров как именно отражать данные события в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Для ответа на данный вопрос необходимо проанализировать МСФО (IAS) 10 «События после отчетного периода» и определенные МСА.

**Ключевые слова:** МСФО (IAS) 10 «События после отчетного периода», события после отчетной даты, некорректирующие события, аудит.

**Abstract.** Due to the events after February 24, 2022 and the introduction of economic and political sanctions, domestic companies have significantly worsened their financial condition. The main question on the part of auditors and accountants is how exactly to reflect these events in the accounting (financial) statements. To answer this question, it is necessary to analyze IAS 10 «Events after the Reporting Period» and certain ISAs

**Key words:** IAS 10 «Events after the reporting period», events after the reporting date, non-adjusting events, audit.

**Введение.** Требования к информации, отражающейся после отчетной даты, определены в международном стандарте финансовой отчетности (далее МСФО) (IAS) 10 «События после отчетного периода». Согласно п. 3. данного нормативного документа, «события после отчетного периода – события, как благоприятные, так и неблагоприятные, которые происходят в период между концом отчетного периода и датой одобрения финансовой отчетности к выпуску». МСФО (IAS) 10 «События после отчетной даты» направлен на повышение точности финансового положения организации, чтобы аудитор смог утверждать, что организация соблюдает принцип непрерывности деятельности [3].

События после отчетной даты бывают двух видов: корректирующие и некорректирующие. Согласно подпункту а п. 3 МСФО (IAS) 10, корректирующие события после отчетной даты – «события, подтверждающие



условия, существовавшие на отчетную дату». Согласно подпункту б п. 3 МСФО (IAS) 10, некорректирующие события после отчетной даты – события, свидетельствующие о возникших после отчетного периода условиях» [3]. После 24 февраля 2022 г. в связи с многочисленными политическими санкциями у многих крупных отечественных компаний произошел отток денежных средств, в связи с чем ухудшилось их финансовое состояние. В связи с данным фактом особо важно определить, как именно необходимо раскрывать данную ситуацию в отчетности экономических субъектов.

**Цель исследования** – изучить систему отражения геополитических изменений в отчетности как событий после отчетной даты и процедуру аудита такого рода данных.

Согласно МСФО (IAS) 10 «События после отчетной даты», «некорректирующие события после отчетной даты не влияют на оценку активов и обязательств на отчетную дату. Однако стоит обратить внимание, что если событие такого рода является существенным, то его нераскрытие может повлечь присуждение ошибочной оценки финансовому положению экономического субъекта со стороны внешних пользователей.

Согласно разъяснению Минфина России № ОП 15-2022 «Обобщение практики применения МСФО на территории Российской Федерации», события, вызвавшие экономические санкции по отношению к российским компаниям после февраля 2022 г., являются некорректирующими (4). Многие компании сильно ухудшили свое финансовое состояние в связи с геополитическими изменениями, поэтому данные события признаются существенными и подлежат раскрытию в финансовой отчетности за 2021 год. В связи с тем, что у многих организаций принцип непрерывности деятельности подвергается большим сомнениям, необходимо раскрыть информацию о неопределенности и подтвердить обоснованность своих суждений. Если организация не может дальше продолжать свою деятельность, то применение допущения о непрерывности деятельности в отчетности за 2021 год не допускается.

Вопрос раскрытия информации о событиях после отчетной даты в виду

экономических осложнений в 2022 году является весьма популярным среди аудиторов. В связи с данным фактом, саморегулируемая организация аудиторов Ассоциация «Содружество» выпустила рекомендации [7]. Согласно п. 10 ПБУ 7/98 «События после отчетной даты», события после отчетной даты раскрываются в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах [5]. Согласно п. 11 ПБУ 7/98 «События после отчетной даты», «информация, раскрываемая в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах о событиях, свидетельствующих о возникновении новых хозяйственных условий, должна включать краткое описание характера события после отчетной даты и оценку его последствий в денежном выражении (5). Если возможность оценить последствия события после отчетной даты в денежном выражении отсутствует, то организация должна указать на это». Таким образом, в бухгалтерской (финансовой) отчетности необходимо прописать, как события после 24 февраля 2022 г. повлияли или могут повлиять на деятельность экономического субъекта в будущем. В том числе могут быть пояснены отдельные аспекты экономической деятельности субъекта, например [7]:

- изменение валютного курса;
- экономическое влияние от повышения ключевой ставки до 20 %;
- влияние санкционных ограничений;
- влияние изменений, связанных с логистическими ограничениями.

Вышеописанные события могут оказать влияние на способность организаций продолжать свою экономическую деятельность. В данной ситуации аудитор должен проанализировать все риски, связанные с соблюдением принципа непрерывности, если бухгалтерская (финансовая) отчетность подготовлена с учетом данного допущения. МСА (пересмотренный) 570 «Непрерывность деятельности» регламентирует порядок действий аудитора в случае выявления сомнений по поводу способности организации реализовывать деятельность в будущем. Согласно п. 16 МСА 570, аудитор вправе провести «дополнительные аудиторские процедуры, включая

рассмотрение факторов, способных смягчить возможные последствия. Эти процедуры должны включать в себя следующее:

- направление руководству запроса о проведении им оценки способности организации продолжать непрерывно свою деятельность, если такая оценка руководством еще не проведена;

- рассмотрение планов руководства относительно будущих действий в связи с его оценкой способности организации продолжать непрерывно свою деятельность и проведение анализа вероятности того, что в результате реализации этих планов ситуация улучшится, а также анализа практической возможности выполнения планов руководства в данных обстоятельствах;

- если организация подготовила прогноз движения денежных средств и анализ данного прогноза является значительным фактором при рассмотрении будущего результата событий или условий в рамках оценки планов руководства организации относительно его будущих действий» (1).

В п. 19-20 МСА (пересмотренный) 570 «Непрерывность деятельности» даются четкие указания к оценке адекватности раскрытия информации в сфере существенно неопределенной информации. П. 21-24 МСА (пересмотренный) 570 указывают последствия для аудиторского заключения (1).

Если отчетность подписана и представлена третьим лицам после событий 24 февраля 2022 г., данная отчетность будет рассматриваться как исправление, согласно п. 7 ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (6). Согласно МСА 706 (пересмотренный) «Разделы «Важные обстоятельства» и «Прочие сведения» в аудиторском заключении», данное обстоятельство аудитор должен отразить в разделе аудиторского заключения под названием «Важные обстоятельства» [2]. Если компания отказывается внести исправления аудитор рассматривает влияние такого искажения на его мнение, выражаемое в аудиторском заключении, соблюдая при этом требования МСА, в частности, информируя ЛОКУ об обстоятельствах, влияющих на форму и содержание аудиторского заключения.

**Выводы.** Таким образом, события после 24 февраля 2022 г. необходимо

отражать как некорректирующие события после отчетной даты. Если событие такого рода является существенным, его обязательно необходимо раскрыть. Если принцип непрерывности деятельности компании подвергается большим сомнениям, необходимо раскрыть информацию о неопределенности и подтвердить обоснованность своих суждений. В проанализированной ситуации можно делать вывод, что действующие на данный момент времени МСА наделяются аудиторов достаточным набором инструментария, для проведения качественного аудита в данной непростой экономической ситуации.

#### Список литературы:

1. Международный стандарт аудита 570 (пересмотренный) «Непрерывность деятельности» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 N 2н) // СПС «КонсультантПлюс».
2. Международный стандарт аудита 706 (пересмотренный) Разделы «Важные обстоятельства» и «Прочие сведения в аудиторском заключении» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 N 2н) // СПС «КонсультантПлюс».
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 27.06.2016) // СПС «КонсультантПлюс».
4. Информация Минфина России N ОП 15-2022 «Обобщение практики применения МСФО на территории Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».
5. Приказ Минфина России от 25.11.1998 N 56н (ред. от 06.04.2015) Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «События после отчетной даты» (ПБУ 7/98)" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.12.1998 N 1674) // СПС «КонсультантПлюс».
6. Приказ Минфина России от 28.06.2010 N 63н (ред. от 07.02.2020) Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010) (Зарегистрировано в Минюсте России 30.07.2010 N 18008) // СПС «КонсультантПлюс».
7. Разъяснения по вопросу оценки изменений в геополитической ситуации как события после окончания отчетного периода. URL: <https://sroaas.ru/auditor/anticrisis/> (дата обращения: 21.10.2022).

Пась Я.В.<sup>1</sup>, Волошина Е.И.<sup>2</sup>

1 – магистрант 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского», 2 – канд. экон. наук, доцент кафедры «Учет, анализ и аудит» ФГБОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского»

## УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

**Аннотация.** Дебиторская задолженность – один из наиболее ликвидных активов организации. Контроль ее объемов – путь к снижению риска получения убытков. Грамотное управление задолженностью – это гарантия положительной деловой репутации. В статье рассмотрена сущность дебиторской задолженности, описаны подходы к политике управления дебиторской задолженностью, выявлены пути оптимизации её объема.

**Ключевые слова:** понятие и виды дебиторской задолженности, контроль, управление методы.

**Abstract.** Accounts receivable is one of the most liquid assets of an organization. Controlling its volumes is the way to reduce the risk of losses. Proper debt management is a guarantee of a positive business reputation. In the article of disclosing the essence of receivables, a prestigious approach to checking the management of receivables, the ways of its thoroughness are revealed.

**Key words:** the concept and types of receivables, control, management methods.

**Введение.** Многообразие современных экономических отношений определяет потребность каждой организации в проведении различных расчетов с контрагентами, сотрудниками, бюджетными и внебюджетными фондами в процессе ее финансово-хозяйственной деятельности.

**Целью исследования** является изучение методов управления дебиторской задолженностью, способствующих улучшению финансового состояния организации и ее деловой репутации, выявление направлений оптимизации величины дебиторской задолженности.

Проанализировать понятие «дебиторская задолженность» можно изучая трактовку различных авторов. Так, по утверждению Я. С. Тестиной «Под дебиторской задолженностью понимается задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации. Организации и лица, которые должны данной организации, называются дебиторами» [1, с. 84].

В книге «Практические основы бухгалтерского учета имущества организации», автором которой является Шогенова М. Х., говорится, что «под дебиторской задолженностью понимается задолженность других организаций,

работников и физических лиц данной организации. Организации и лица, которые должны данной организации, называются дебиторами» [2, с. 161].

Таким образом, можно сделать вывод, что все трактовки термина «дебиторская задолженность» говорят о совокупности имущественных требований налогоплательщика к своим непосредственным контрагентам и любым третьим лицам, являющимся его должниками.

Вопросами управления дебиторской задолженности в организации занимаются различные подразделения. Практически повсеместно эта работа выполняется работниками бухгалтерии совместно с юристами.

Систему внутреннего контроля и управления дебиторской задолженностью можно условно разделить на два крупных блока:

- 1) Политика управления дебиторской задолженностью – данный блок направлен на обеспечение эффективного использования задолженности;
- 2) Комплекс мер по работе с дебиторской задолженностью, который сократит риск возникновения просроченной дебиторской задолженности.

Политика управления дебиторской задолженностью – это внутренний локальный акт, который предусматривает комплекс мер по работе с дебиторской задолженностью, что сокращает риск возникновения просроченной задолженности. В зависимости от масштабов и специфики организации комплекс мер может изменяться.

Работу с дебиторской задолженностью можно условно разделить на два блока:

- 1) текущая работа с дебиторской задолженностью;
- 2) взыскание дебиторской задолженности.

Текущая работа с дебиторской задолженностью предполагает проведение инвентаризации расчетов, подключение к электронному документообороту со своими контрагентами, что позволит вовремя получать закрывающие документы, проведение анализа платежеспособности контрагента, составление графиков погашения дебиторской задолженности и обеспечение систематического контроля за своевременным погашением задолженности.

В организации также должна быть поставлена претензионная работа по взысканию долга. Можно разработать программы реструктуризации долга.

Для оптимизации объема дебиторской задолженности ряд организации следует разработать ряд процессов, например:

— рассрочка платежа (предложение нескольких вариантов договоров с гибкими условиями и сроками оплаты);

— разработка методов сотрудничества с дебиторами (например, взаимозачет);

— применение методов рефинансирования дебиторской задолженности (факторинг, цессия, форфейтинг, страхование).

Взаимозачет применяется, если организации по заключенному договору должны совершить взаимные оплаты за товары или услуги, т.е. если одна организация выступает для другой дебитором и кредитором одновременно.

Факторинг высвобождает для организации оборотные средства, снижает риски возникновения безнадежной задолженности для организации-поставщика, что свидетельствует о важности применения такого инструмента в управлении дебиторской задолженностью.

Цессия (или смена кредитора) – передача прав требования по задолженности другой организации. Обычно применяется при срочной необходимости избавиться от задолженности.

Форфейтинг – это передача долговых обязательств третьей стороне, которая выкупает задолженность, оформленную в виде ценных бумаг. Процедура форфейтинга подразумевает, что форфейтор берет на себя все риски возможного невозврата.

Страхование дебиторской задолженности – один из способов снижения рисков неплатежеспособности. Если дебитор не выплатит деньги в срок, убыток возместит страховщик [3].

Каждый из этих методов уникален и применяется при разных обстоятельствах, в зависимости от конкретных дебиторов. При работе с разными дебиторами, в разных экономических условиях, целесообразно

применение разных методов управления дебиторской задолженностью.

**Выводы.** Грамотное применение методов и инструментов управления дебиторской задолженностью, применительно к отдельно взятым контрагентам, позволит обеспечить ее оптимальный объем и сроки погашения, что положительно повлияет на финансовое состояние организации.

Список литературы:

1. *Тестина Я.С.* Теоретические аспекты бухгалтерского учёта: учебное пособие. СПб.: Изд-во Университета при МПА ЕврАзЭС, 2020. 144 с.
2. *Шогенова М.Х.* Практические основы бухгалтерского учета имущества организации: учебное пособие. Нальчик: КБГАУ, 2017. 166 с.
3. *Сутягин В.Ю., Беспалов М.В.* Дебиторская задолженность: учет, анализ и управление: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2021. 216 с. DOI: 10.12737/670.



Рощупкина Е.М.

студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель – Сафонова И.В., канд. экон. наук, профессор Департамента аудита и корпоративной отчетности ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

## **АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МСФО (IFRS) 16 «АРЕНДА» НА ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КОМПАНИЙ**

**Аннотация.** Аренда является важной частью деятельности многих компаний. С 1 января 2019 г. действует новый стандарт по аренде МСФО (IFRS) 16, который повлиял в основном на деятельность компаний-арендаторов, в то время как методика учета у компаний-арендодателей существенно не изменилась. Необходимо проанализировать влияние данного стандарта на финансовое положение компаний.

**Ключевые слова:** МСФО (IFRS) 16 «Аренда», обязательства по аренде, актив в виде права пользования, авиакомпания

**Abstract.** Rent is an important part of the activities of many companies. Since January 1, 2019, the new lease standard IFRS 16 has been in effect, which mainly affected the activities of lessee companies, while the accounting methodology of lessor companies has not changed significantly. It is necessary to analyze the impact of this standard on the financial position of companies.

**Key words:** IFRS 16 «Lease», lease obligations, asset in the form of right of use, airlines

**Введение.** Договоры аренды играют важную роль в деятельности многих компаний. Аренда позволяет арендатору более рационально использовать оборудование, не извлекая из оборота большой объем денежных средств. Международные стандарты финансовой отчетности (далее МСФО) – это набор нормативных документов, в которых даны инструкции по составлению финансовой отчетности коммерческим компаниям [5, с. 3]. МСФО ориентирован на внешних пользователей отчетности организации, так как именно им нужна полноценная информация о финансовом положении экономического субъекта. Как известно, именно инвесторы, вкладывающие капитал, являются основными пользователями финансовой отчетности. Инвестор, вкладывая деньги в компанию, в наибольшей степени рискует. Риск инвестора заключается в том, что его дивиденды в большей мере зависят от размера прибыли компании. Также инвестор заинтересован в росте стоимости его акций. Введение нового стандарта способствовало повышению полезности информации для заинтересованных пользователей, но в то же время негативно

сказалось на финансовых показателях крупных компаний-арендаторов.

**Цель исследования.** В данной статье раскрыта суть новой модели арендных отношений, которая представлена в МСФО (IFRS) 16 «Аренда», а также ее влияние на деятельность компаний.

С 1 января 2019 г. действует новый стандарт по аренде МСФО (IFRS) 16 «Аренда». Этот стандарт подразумевает кардинальные изменения в порядке учёта аренды для арендаторов [6]. Данный стандарт вводит для компаний-арендаторов новую, единую модель учета арендных отношений. Она подразумевает признание активов в виде прав пользования и обязательств по аренде. Арендаторы могут отказаться от применения новой модели в двух случаях:

- актив с низкой стоимостью;
- краткосрочная аренда.

Но необходимо рассмотреть особые случаи данных пунктов. Что касается актива с низкой стоимостью, то стандарт МСФО (IFRS) 16 «Аренда» не устанавливает стоимостного лимита отнесения активов к активам с низкой стоимостью, но дает несколько правил для определения этих активов. Во-первых, актив оценивается по его абсолютной стоимости. То есть если сам актив является дорогостоящим, невозможно сказать, что это актив с низкой стоимостью. Также необходимо оценить стоимость актива так, если бы он был новый, то есть игнорируя его износ (амортизацию). Если актив в новом состоянии является активом с высокой стоимостью, мы не можем отказаться от применения единой модели учёта арендных отношений. При рассмотрении второго исключения – краткосрочная аренда (на срок менее 12 месяцев), в первую очередь необходимо определить понятие «срок аренды». Данное понятие включает в себя неотменяемый срок аренды согласно договору, а также оценку опционов, то есть условий на продление и прекращение договора [4]. Необходимо использовать профессиональное суждение для оценки этих условий, их вероятность. Например, многие компании заключают договора аренды на срок менее 12 месяцев, но при этом, в условиях договора указана

автоматическая пролонгация этого договора. Из этого следует что нельзя отказаться от единой системы арендных отношений только на основе того, что договор является краткосрочным, так как необходимо провести анализ опционов на продление исходя из имеющихся факторов. Если компания будет продлевать договор, то есть использовать опцион на продление, то данную ситуацию нельзя отнести к исключениям из единой модели учёта арендных отношений и отнести данную аренду к краткосрочной.

Как уже отмечалось ранее, модель учета подразумевает не только признание активов в виде прав пользования, но и обязательства по аренде. Обязательства по аренде равны дисконтированной стоимости будущих арендных платежей исходя из срока аренды. Для определения дисконтированной стоимости необходимо ставка дисконтирования. В стандарте МСФО (IFRS) 16 «Аренда» предусмотрено два подхода [1]. Во-первых, это может быть ставка, предусмотренная в договоре аренды, ее можно найти для финансовой аренды таким же образом, как это было ранее указано в стандарте МСФО (IAS) 17 «Аренда». Во-вторых, при невозможности найти ставку для конкретного договора аренды, необходимо найти общую ставку, которая будет равна проценту привлечению дополнительного финансирования компанией-арендатором. В качестве примера можно привести средневзвешенную ставку кредитов и займов. Компаниям, составляющим отчетность по международным стандартам финансовой отчетности, при оценке ставки дисконтирования необходимо использовать профессиональное суждение, которое должно быть аргументировано.

Далее необходимо рассмотреть актив в виде права пользования. Он равен сумме, в которую входят оценка обязательства по аренде, авансовые платежи, совершенные до или на дату начала арендных отношений, первоначальные затраты арендатора, которые возникли у него в связи с заключением договора, а также оценка будущих затрат, которая связана с демонтажом или восстановлением арендованного объекта. Последний пункт входит в расчёт права пользования в случае, если у компании арендатора есть подобные

обязательства. Например, если у компании исходя из договора аренды есть обязательство вернуть арендованный актив в первоначальном виде, то оценка этих затрат должна быть включена в стоимость актива виде права пользования. В дальнейшем обязательство по аренде увеличивается на сумму начисленных процентных расходов и уменьшается на сумму платежей, произведенных по аренде [3]. В итоге получается остаток обязательства по аренде на последующую отчетную дату. С активом виде права пользования возможно использовать три модели последующего учёта: модель учёта по первоначальной, по переоцененный и по справедливой стоимости. Они выбираются в зависимости от классификации арендованного актива в отчётности, а также от учётной политики компании-арендатора.

МСФО (IFRS) 16 подразделяет изменения, которые происходят в договоре аренды на модификацию и переоценку. Например, могут пересматриваться платежи, меняться срок аренды, а также изменяться права пользования базовыми активами и т. д. В зависимости от конкретной ситуации, в учете арендатора должны найти отражение конкретные изменения, которые являются результатами модификации.

Необходимо проанализировать нововведения в области ведения учета на примере конкретных компаний-арендаторов. Была выбрана область компаний, которая связана с арендой транспортных средств (рис. 1).



Рисунок 1 – Доля активов в форме права пользования в структуре внеоборотных активов в финансовых отчетностях рассматриваемых компаний за 2020-й год [7]

Проведенный анализ показал, что в отчетности большинства рассматриваемых компаний, актив в виде права пользования занимает менее 6%. Однако имеются большие компании, которые, в основном занимаются авиаперевозками, то есть имеют определенную специфическую направленность своей сферы деятельности, и у них доля активов в виде права пользования занимает более 50 %.

Также необходимо рассмотреть обязательства по аренде на примере этих же компаний (рис. 2).



Рисунок 2 – Доля обязательств по аренде в структуре обязательств в финансовых отчетностях компаний за 2020-й год [8, с. 7]

Полученные результаты показывают, что компании расположились примерно в той же последовательности, что и при расчете долей активов в форме права пользования в структуре внеоборотных активов.

Необходимо отметить, что изменения в отчетности также оказывают влияние и на основные показатели эффективности деятельности компаний, а именно на коэффициент текущей ликвидности. Для этого были получены значения данного показателя (табл. 1).

Полученные результаты также доказывают тот факт, что введение нового стандарта по учету аренды и изменения в учете арендаторов привело к тому,

что показатель текущей ликвидности у крупнейших авиационных компаний приобрел значение меньше 1. То есть компании не смогут рассчитаться по своим краткосрочным обязательствам за счет собственных оборотных активов. Заинтересованным пользователям отчетности данных компаний необходимо учесть тот факт, что снижение коэффициента платежеспособности связано именно с изменением нормативно-правовой базы.

Таблица 1 – Влияние МСФО (IFRS) 16 на показатели текущей ликвидности компаний в 2020 г. [2, с. 8]

Компания	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент текущей ликвидности без учета аренды	Изменение, %
Аэрофлот	0,619	0,845	-26,8
Ютэйр	0,186	0,205	-9,5
Новороссийский морской	3,067	3,252	-5,7
Первая грузовая компания	3,657	4,967	-26,4
Транснефть	1,562	1,573	-0,7
Шереметьево	1,432	1,464	-2,2
РЖД	0,484	0,493	-1,9
Globaltrans	1,398	1,477	-5,3
ТрансКонтейнер	1,474	1,505	-2,1
СовкомФлот	1,045	1,076	-2,9
Российский морской порт	1,043	1,047	-0,4

**Выводы.** Введение МСФО (IFRS) 16 «Аренда» в действие оказало значительное влияние на снижение финансовых показателей российских компаний-арендаторов, так как они, как и все другие компании (за исключением госсектора) должны были на 31 декабря 2021 г. признать активы в виде прав пользования и обязательства по аренде. Не смотря на данный факт, отражаемая информация повышает полезность отчетности для инвесторов.

#### Список литературы:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» URL: [https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2017/01/main/MSFO\\_IFRS\\_16.pdf](https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2017/01/main/MSFO_IFRS_16.pdf) (дата обращения: 15.10.2022).
2. Карельская С.Н., Зотова К.О. Влияние новых правил отражения аренды по МСФО (IFRS) 16 на финансовую отчетность российских компаний // Экономика. Право. Инновации. 2021. № 3. С. 4-11.

3. *Квасовка М.* Есть ли отличия между ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» и МСФО 16 «Аренда»? // ADE Professional Solutions. 2020. 5 мая. URL: <https://www.ade-solutions.com/msfo/articles/est-li-otlichiya-mezhdu-fsbu-25-2018-bukhgalterskiy-uchet-arendy-i-msfo-16-arenda/> (дата обращения: 15.10.2022).
4. МСФО (IFRS) 16 «Аренда». Более прозрачный бухгалтерский баланс // Серия «Первый опыт применения» // KPMG. 2021. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2016/07/ru-ru-first-impressions-ifs16-2016-rus.pdf> (дата обращения: 15.10.2022).
5. *Плотников В.С., Плотникова О.В.* ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» и МСФО (IFRS) 16 «Аренда»: сравнительный анализ основных положений // Учет. Анализ. Аудит. 2019. С. 38-42.
6. Применение МСФО. Подробное рассмотрение нового стандарта по аренде // EY. 2021. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru\\_ru/topics/assurance/ifrs/ey-applying-ifrs-leases-rus.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru_ru/topics/assurance/ifrs/ey-applying-ifrs-leases-rus.pdf) (дата обращения: 15.10.2022).
7. Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализации продукции по итогам 2019 г. URL: [https://raexa.ru/rankingtable/top\\_companies/2020/main](https://raexa.ru/rankingtable/top_companies/2020/main) (дата обращения: 16.10.2022).
8. Финансовая отчетность компании «Аэрофлот» за 2020 г. URL: <https://ir.aeroflot.ru/centr-otchetnosti/finansovaja-otchetnost/msfo/> (дата обращения: 15.10.2022).

Рысина В.А.

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин  
ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## ОРГАНИЗАЦИЯ УДАЛЕННОГО ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

**Аннотация.** Раскрыто понятие удаленного ведения учета, представлены варианты организации удаленного ведения учета. Перечислены преимущества и недостатки удаленного ведения учета. приведены рекомендации для снижения влияния рисков при удаленном ведением учета.

**Ключевые слова:** удаленная бухгалтерия, онлайн-бухгалтерия, аутсорсинг, облачная бухгалтерия.

**Abstract.** The concept of remote accounting is revealed, possible options for organizing remote accounting are considered. The advantages and disadvantages of remote accounting are revealed. Practical recommendations are given to minimize the risks associated with remote accounting of the company.

**Key words:** remote accounting, online accounting, outsourcing, cloud accounting.

**Введение.** Пандемия Covid-19, введение карантина и распространение различных ограничительных мероприятий, потребовали от руководителей предприятий перевод большинства сотрудников на удаленную работу. Бухгалтеры оказались одними из тех, кто вполне успешно может работать дистанционно. При этом от руководителя потребовалась грамотная организация рабочего процесса бухгалтерской службы без нарушения требований нормативно-правовых актов и трудового законодательства.

**Целью исследования** является изучение организации удаленного ведения бухгалтерского учета на предприятиях и в организациях.

Ведение бухгалтерского учета удаленным образом на сегодняшний день одна из самых востребованных услуг в сфере управления [1]. Как правило, удаленное ведение учета осуществляют специалисты, которые не находятся непосредственно на территории предприятия.

На организацию удаленного ведения учета оказывают влияние два фактора:

– экономический.

На устойчивое положение экономического субъекта влияют, прежде всего, выпуск конкурентоспособной продукции, а также рациональное



распределение финансовых ресурсов. Поэтому сокращение расходов на ведение бизнеса и управление им, в том числе и на ведение учета, является немаловажным фактором.

– социальный.

Во время пандемии для соблюдения санитарно-эпидемиологических правил и норм, обеспечения безопасности жизни и здоровья сотрудников, а также для сохранения объемов и структуры хозяйственной деятельности, предприятия могут использовать удаленный режим работы сотрудников, в том числе занимающихся ведением учета [2].

Ведение удаленного учета может осуществляться аутсорсером, штатным бухгалтером либо бухгалтером-фрилансером. Организация и ведение учета в зависимости от масштабов работы предприятия может проводиться следующим образом:

- 1) введение учета бухгалтерской службой;
- 2) ведение учета аутсорсинговой компанией;
- 3) удаленная работа сотрудников бухгалтерии предприятия или бухгалтером-фрилансером.

Первый вариант ведения учета является самым затратным, однако он считается традиционным и позволяет руководителю предприятия производить контроль выполнением трудовых функций бухгалтерами, осуществлять оценку эффективности их работы ежедневно в течение рабочего дня.

Нанимая аутсорсинговую фирму, предприятие может значительно снизить расходы на содержание бухгалтерии и ведение учета. Как правило, аутсорсер нанимает достаточно квалифицированных специалистов. Кроме того, предприятие-заказчик не начисляет страховые взносы и может не предоставлять своим сотрудникам-бухгалтерам социальные гарантии, осуществлять их подготовки и переподготовку.

В данной работе будет рассмотрен третий вариант – организация удаленной бухгалтерии, т. е. удаленное ведение учета сотрудниками бухгалтерии или бухгалтером-фрилансером.

Сотруднику бухгалтерии при заключении трудового договора устанавливается график удаленной работы, определяются нормы качественного и стоимостного оценивания труда. Для того, чтобы гарантировать нераспространение конфиденциальной информации бухгалтером-фрилансером, в его трудовом контракте обязательно должна быть ссылка на привлечение к ответственности за разглашение коммерческой и налоговой тайны. В договоре также обязательно указывается, что бухгалтер выполняет работу удаленно, место его работы и проживания совпадают. При переводе на удаленный режим ведения учета штатного бухгалтера на предприятии необходимо составить и оформить следующие документы:

- заявление сотрудника бухгалтерии;
- дополнительное соглашение к его трудовому договору;
- приказ руководителя о ведении учета удаленно.

В трудовом договоре бухгалтера при удаленном формате ведения бухгалтерского учета также следует отразить такие основные положения, как: круг обязанностей, состав работ согласно должностным инструкциям, сроки передачи данных; условия прекращения трудового контракта бухгалтера.

Организация удаленной бухгалтерии с технической точки зрения может осуществляться в двух вариантах:

- установка специального программного обеспечения на ПК бухгалтера и передачи ему информации курьерской службой, электронной почтой. Связь с бухгалтером также осуществляется с использованием различных технических средств.

- выполнение работы производится с использованием различных облачных программных продуктов (например, «1С: в облаке») и онлайн-сервисов (например, «Мое дело», «Контур» и т. п.), с помощью которых производится выполнение учетных работ. При этом первичная документация составляется различными сотрудниками предприятия, а бухгалтер выполняет работу удаленно (расчет заработной платы, налоговых платежей, составление отчетов и др.).

Работая удаленно, бухгалтеру предприятия следует предоставить ПК с необходимым программным обеспечением, оргтехнику и средства коммуникации. Если невозможно использовать личное имущество сотрудника, работодатель должен обеспечить его необходимой техникой. Передача сотруднику имущества организации оформляется первичным документом – актом приема-передачи. В случае использования личного имущества сотрудника, необходимо ему компенсировать понесенные им различные расходы: на связь, коммунальные платежи и т. п.

Удаленная работа бухгалтера, как правило, приводит к изменению механизма его взаимодействия с отделами и сотрудниками предприятия, правил документооборота и сроки выполнения учетных работ. Поэтому необходимо внести изменения в учетную политику организации. Для этого необходимо разработать новый или изменить существующий на предприятии график документооборота с указанием в нем:

- форм документов, принимаемых к учету, – бумажный, электронный с электронно-цифровой подписью, использование скан-копий и т. п.;
- новых сроков оформления, согласования, подписания документов;
- порядка передачи документов – по электронной почте, по специальной системе электронного документооборота, почтовой связью, курьерской службой и т.д.

При создании удаленной бухгалтерии, прежде всего, следует воплотить эффективную систему документооборота между офисом предприятия и удаленными бухгалтерами исходя из действующей схемы технического аспекта ведения учета.

К услугам курьерской службы стоит обращаться в случаях, когда необходимо передать важные документы в сжатые сроки.

При формировании удаленных рабочих мест на предприятии, как правило, практикуется создание собственной информационной сети. Доступ бухгалтера к этой сети при ведении удаленного учета происходит с его ПК через сеть интернета благодаря установленным логинам и паролям. Все

программы и данные о пользователях при этом хранятся на сервере предприятия. При данном способе ведения удаленного учета разрабатывается следующий алгоритм действий:

- на сервере предприятия устанавливается специальное облачное программное обеспечение (например, «1С»);

- сотрудники предприятия вводят данные хозяйственных операций в облако организации, сохраняют их и используют при выполнении своих трудовых функций, т. е. первичная учетная документация создается без участия бухгалтеров.

- бухгалтер получает доступ в облачный комплекс и базы данных на свой компьютер через интернет, то есть в режиме удаленного доступа. Работы, которые выполняет бухгалтер в облаке предприятия, осуществляются удаленно.

При удаленной работе также трансформируется механизм согласования и подписания документов. Для решения этой проблемы следует разработать порядок взаимодействия удаленного бухгалтера с руководством предприятия визирующим документы. Рекомендуется использовать электронно-цифровую подпись как основной инструмент удаленной работы. Доступ к ключу подписи должен быть ограничен для того, чтобы избежать злоупотребления.

При удаленном ведении учета следует создавать резервные копии баз данных в сроки, которые установлены на предприятии. При этом рекомендуется данные резервировать как можно чаще во избежание их потерь, кроме того рекомендуется также резервировать данные видеоконференций, совещаний, электронных согласований, переписок и т.д.

Также следует уделить особое внимание безопасности передачи учетных данных и персональных данных сотрудников для защиты от несанкционированного доступа.

Переход на удаленное ведение бухгалтерского учета не позволяет традиционным способом оценить работу бухгалтеров для определения показателей, которые являются основанием для начисления премий и

стимулирующих выплат. Поэтому необходимо разработать процедуры контроля эффективности удаленной работы бухгалтеров. Прежде всего, следует изменить критерии оценки эффективности работы, так как изменяется время на обработку учетной информации. Для контроля за использованием рабочего времени сотрудниками руководителю можно применять специальные ресурсы – программные пакеты. С их помощью можно проследить активность бухгалтера в сети и выполнение им установленных работ.

В настоящий момент основные преимущества удаленного ведения учета заключаются, прежде всего, в экономии средств предприятия в части управленческих расходов:

- содержание рабочего места бухгалтера, включая мебель, технику, материалы;
- износ основных средств;
- коммунальные платежи;
- аренда помещения;
- расходы на повышение квалификации сотрудников (курсы повышения квалификации) и др.

К недостаткам ведения удаленного бухгалтерского учета, как правило, можно отнести сокращение степени контроля за качественной составляющей и своевременностью ведения бухгалтерского учета, сложность при расчетах степени загруженности бухгалтера на дистанционном режиме.

Кроме того, дистанционная организация учета также сопряжена с определенными рисками: возможность потери или утечки данных, неэффективный механизм контроля за работой бухгалтеров при составлении и представлении отчетности в проверяющие органы; в случае расторжения договора о сотрудничестве в ведении удаленного бухгалтерского учета может произойти временной сбой, который повлечет за собой изменение сроков сдачи отчетности.

**Выводы.** При организации удаленного ведения бухгалтерского учета на предприятии необходимо осуществить следующее:

- отработать алгоритм подбора специалистов для удаленного режима работы;
- определить формы и критерии контроля за удаленной работой;
- создать и отрегулировать информационную систему учета;
- решить организационные и кадровые вопросы;
- принятые решения зафиксировать в соответствующих нормативных и распорядительных документах организации и подписать их руководителем.

Список литературы:

1. *Якеева И.В.* Удаленное ведение бухгалтерского и налогового учетов компании // Корпоративные информационные системы. 2020. № 1 (9). С. 34-46. URL: <https://corpinfosys.ru/archive/issue-9/81-2020-9-remoteaccountingtax> (дата обращения: 06.10.2022).

2. Удаленная бухгалтерия – как выгода для бизнеса. URL: <https://habr.com/ru/company/ruvds/blog/503698/> (дата обращения: 06.10.2022).

Серёгин С.С.<sup>1</sup>, Серёгина В.С.<sup>2</sup>

1 – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2 – студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## ОСОБЕННОСТИ ДЕСТРУКТИВНОГО ЛИДЕРСТВА В ОРГАНИЗАЦИИ

**Аннотация.** В статье рассматриваются возможные варианты проявления деструктивного лидерства в организации, рассматриваемое как систематическое поведение лидера, руководителя или менеджера, нарушающего законные интересы организации путем подрыва и/или саботирования ее целей, задач, ресурсов и эффективности, а также мотивации, благосостояния или удовлетворенности подчиненных работой. Описаны особенности деструктивного поведения лидера-официального руководителя в зависимости от того, направлено оно на подчиненных или на организацию.

**Ключевые слова:** организация, деструктивное лидерство, менеджер, деструктивное поведение, исполнитель, подразделение, моббинг, буллинг, организационное развитие.

**Abstract.** The article discusses the possible manifestations of destructive leadership in an organization, considered as the systematic behavior of a leader, leader or manager that violates the legitimate interests of the organization by undermining and / or sabotaging its goals, objectives, resources and efficiency, as well as the motivation, welfare or job satisfaction of subordinates. The features of the destructive behavior of the leader-official leader are described, depending on whether it is directed at subordinates or at the organization.

**Key words:** organization, destructive leadership, manager, destructive behavior, performer, subdivision, mobbing, bullying, organizational development.

**Введение.** Результаты исследования Гарвардской бизнес-школы показывают, что токсичные сотрудники наносят урон бизнесу. Добросовестные и спокойные люди в компаниях с таким персоналом работают заметно хуже, а некоторые (12 %) и вовсе увольняются из-за неприятной атмосферы в коллективе [3].

Респонденты заявили, что из-за токсичных коллег нарушаются их отношения с клиентами, большинство теряют вовлеченность и инициативу, опасаясь грубой и непоследовательной обратной связи. Все это указывает на то, что токсичные сотрудники разрушают коллектив, и игнорирование их чревато снижением эффективности команды.

Теоретических и практических исследований, изучающих деструктивное поведение лидеров и потенциальные негативные последствия такого поведения на организацию, существует немного, поскольку большинство исследований

сконцентрированы на конструктивном, эффективном или успешном лидерстве [8].

Однако исследования деструктивного лидерства весьма актуальны, поскольку без преодоления его причин и последствий, в частности психологических, не может происходить конструктивное развитие в организации, а также установление оптимальных отношений между лидером-официальным руководителем и его подчиненными.

Сегодня, к сожалению, как в России, так и в мире, фиксируется много случаев применения лидерами-официальными руководителями деструктивного поведения в виде моббинга, буллинга и других негативных поведенческих и эмоциональных проявлений по отношению к подчиненным.

Все большее число авторов призывают к более детальному изучению характеристик и результатов, связанных с деструктивным лидерством [1], [2]. В частности, канадский исследователь Ро Барк утверждает, что при исследовании темной стороны лидерства может появиться более взвешенный взгляд на данный феномен, что будет способствовать общему пониманию эффективности лидерства и его развитию [4].

Исходя из теоретического анализа литературы, исследователи Рой Баумейстер, Эллен Братлавски, Катрин Финкенауэр и Кэтлин Веус делают вывод, что большинство авторов поддерживают мнение о том, что негативные события в социальном взаимодействии оказывают более сильный эффект, чем положительные [11]. Следовательно, понимание особенностей деструктивного лидерства и предотвращение его проявлений может быть столь же важным или даже более важным, чем понимание и усиление положительных аспектов конструктивного лидерства.

**Цель исследования** заключается в освещении проявлений деструктивного лидерства в организации и дифференциации деструктивного поведения лидера-официального руководителя в зависимости от его направленности на подчиненных или организацию.

На сегодняшний день существует ряд концепций деструктивного



лидерства, в которых рассматривают типы взаимодействия лидеров с подчиненными [5], [6], [7], [8]. К ним относятся «лидеры, угрожающие здоровью», «мелкие тираны», «хулиганы», «разрушительные лидеры», «невыносимые боссы», «психопаты». Также были разработаны концепция «токсичных лидеров» и концепция «краха лидера» [10]. Кроме того, были определены разрушительные действия, направленные против организации (например, работа над целями, отличными от определенных организацией) [9]. Разнообразие концепций деструктивного лидерства означает, что каждая из них должна учитывать деструктивное поведение лидера, которое может быть направлено как на подчиненных, так и на организацию.

Консультант по вопросам управления Харвей Хорнстейн исследовал проблему жестокого обращения с сотрудниками со стороны руководства и выделил различные типы тиранических менеджеров и причины их поведения, а также предложил способы преобразования среды, в которой они преуспевают [3].

В результате проведенного нами теоретического исследования научных источников можно дать такое обобщающее определение деструктивного лидерства.

Деструктивное лидерство – это систематическое поведение лидера, руководителя или менеджера, нарушающее законные интересы организации путем подрыва и/или саботажа целей, задач, ресурсов и эффективности организации, а также мотивации, благосостояния или удовлетворенности подчиненных работой.

Предлагаемое определение деструктивного лидерства сосредотачивается на повторных и систематических поведенческих актах, например, нехарактерных взрывах неоправданного гнева. Так, норвежский ученый Столе Айнашен, исследовавший проблему утраты на рабочем месте, подчеркивает, что процесс буллинга начинает действовать на людей в условиях его регулярного применения (например, еженедельно) к определенной деятельности в течение длительного времени (например, около

шести месяцев) [1].

Деструктивное поведение лидера-официального руководителя может включать поведение, не имеющее целью причинение вреда, но вследствие бездумности, нечувствительности или отсутствия компетентности деструктивно влияет на подчиненных и/или организацию.

Американский исследователь Джеральд Гринберг утверждает, что в случае хищения в организации, которая может рассматриваться как один из примеров деструктивного поведения, существуют четкие различия в зависимости от того, намеревается ли хищение антисоциальный или просоциальный характер [5]. Параллельно Гринберг выделяет четыре разных социальных мотива для хищения: одобрение, поддержка, желание свести счеты и желание нанести вред.

В частности, в случае мотивации одобрения, воровство мотивируется просоциальной целью, направленной на организацию. В таких условиях лидеры могут, например, участвовать в хищении по организации, поскольку они желают вести себя в соответствии с нормами, поддерживаемыми руководством. Следовательно, их поведение может объясняться скорее результатами наблюдения за окружающими, чем явными намерениями нанести вред.

Мотивация, основанная на поддержке коллег, является просоциальным намерением, а вор, в данном случае лидер, просто ведет себя в соответствии с групповыми нормами, которые потакают такому поведению.

При мотивированности лидера желанием свести счета воровство, в отличие от предыдущих двух мотивов, является антисоциальным намерением, и целью этого намерения является желание нанести ущерб работодателю. К примеру, это может быть месть за несправедливое отношение к нему со стороны работодателя.

В последнем сценарии, при мотивированности желанием нанести вред, намерения вора также квалифицируются как антисоциальные, но нанесение ущерба нацелено на сотрудников.

Столе Айнашен [11] с коллегами предложили концептуальную модель деструктивного поведения лидера, соответствующую описанию, приведенному в определении деструктивного лидерства. Поскольку это определение предлагает два отдельных измерения деструктивного поведения лидера (т.е. поведения, направленного как на подчиненных, так и на цели, задачи и эффективность организации), Айнашен с коллегами выдвинули предположение, что лидеры могут одновременно в пределах одного измерения действовать деструктивно, а в пределах другого – конструктивно. Лидер, запугивающий и преследующий подчиненных, может при этом действовать в соответствии с целями организации, обеспечивая завершение выполнения задач и эффективность ее деятельности в целом. Лидер, действующий оппозиционно по поводу легитимных целей организации, может иметь хорошие отношения с последователями и поддержку с их стороны. Причем большинство лидеров не будут действовать деструктивно ни в одном из измерений, поскольку их действия направлены на конструктивное отношение как к подчиненным, так и к организации.

С целью концептуализации эффективного и неэффективного лидерства Айнашен с коллегами использовали такие измерения, как забота о людях и забота об организации. При этом неэффективное лидерство было охарактеризовано ими в следующих терминах:

- «примитивное управление» (т.е. минимум беспокойства как по организации, так и по поводу людей);
- «авторитарное управление» (т.е. максимальная забота об организации и минимальная забота о людях);
- «социальное управление» (т.е. максимальная обеспокоенность людей в сочетании с минимальной заботой об организации).

Разработанную ими модель деструктивного и конструктивного поведения лидеров можно рассматривать как дополнение к управленческой решетке Блейка-Моутона [2]. Модель объясняет феномен деструктивного лидерства и основывается на двух основных измерениях поведения лидеров:

первое измерение касается взаимодействия с подчиненными, второе – реализации целей и задач организации.

Первое измерение, ориентированное на взаимодействие с подчиненными, характеризует поведение лидеров, начиная от неориентированного до ориентированного на подчиненных поведения.

Поведение лидера, ориентированное на подчиненных, способствует мотивации, благосостоянию и их удовлетворенности работой. Такой лидер заботится о подчиненных и поддерживает их. Например, прислушивается к подчиненным, учитывает социальные отношения между ними, хвалит их за хорошую работу, проявляет благодарность и уважение.

С другой стороны, поведение лидера, которое не ориентировано на подчиненных – нарушает законные интересы организации, негативно влияет на мотивацию, благополучие и удовлетворенность работой подчиненных и может иметь такое проявление, как устрашение, преследование или другие виды неправомерных действий и жестокого обращения с подчиненными.

Второе измерение описывает поведение лидера по реализации целей и задач организации, начиная от антиорганизационного до организационно ориентированного поведения.

Антиорганизационное поведение лидера нарушает законные интересы организации и может проявляться как: а) воровство чего-либо из организации (например, материальных предметов, денег, времени); б) деятельность, направленная против интересов организации (к примеру, договоренность с конкурентами); в) разные формы коррупции.

И наоборот, организационно ориентированное поведение лидера предполагает работу над достижением целей организации, установление четких и недвусмысленных целей, принятие или поддержку стратегических решений, а также внедрение организационных изменений.

Кроме того, на каждом из двух измерений поведение лидеров может быть описано как более или менее конструктивное (поведение) и более или менее деструктивное (антиповедение). Здесь можно выделить четыре зоны в

соответствии с типами поведения лидеров, три из которых деструктивны:

– тираническое лидерство (организационно ориентированное поведение в сочетании с поведением, не ориентированное на подчиненных);

– разрушительное лидерство (антиорганизационное поведение в сочетании с поведением, не ориентированным на подчиненных);

– антиорганизационное, но лояльное к подчиненным лидерство (антиорганизационное поведение в сочетании с поведением, ориентированным на подчиненных);

– конструктивное лидерство, организационно ориентированное и ориентированное на подчиненных.

Лидеры, применяющие пассивный стиль управления или стиль невмешательства, вообще вмешиваются только тогда, когда возникают серьезные проблемы. Такие лидеры стараются избегать принятия решений и ответственности [7].

Назначение лица на руководящий пост вызывает законные ожидания как среди подчиненных, так и руководства. Если такие ожидания остаются невыполненными, это может привести к негативным последствиям для организации. Пассивное лидерство может иметь негативные последствия для студентов (подчиненных), так и для университета (организации) [10].

Следовательно, пассивное лидерство нарушает законные интересы организаций (например, ворует время), а также подрывает мотивацию, благополучие и удовлетворенность работой у подчиненных (например, из-за неудач) и мешает осуществлению законных ожиданий от руководства. Поскольку пассивное лидерство потенциально мешает реализации организационных целей и благополучию подчиненных, оно может быть отнесено к любой из трех зон.

1. За последние годы в зарубежных исследованиях было проведено множество исследований деструктивного лидерства, идентифицированы его поведенческие проявления, расширился понятийный аппарат по данному феномену. Но четкой обобщающей концепции деструктивного лидерства пока

еще нет.

2. Деструктивное лидерство – это систематическое поведение лидера, руководителя или менеджера, нарушающее законные интересы организации путем подрыва и/или саботирования целей, задач, ресурсов и эффективности организации, а также мотивации, благосостояния или удовлетворенности подчиненных работой.

3. Исследование проявлений деструктивного лидерства сегодня является важным, или даже более важным, чем понимание и усиление положительных аспектов конструктивного лидерства, поскольку деструктивное поведение лидера-официального руководителя приводит к снижению мотивации подчиненных к внедрению инноваций, их недовольства работой и др. организационное развитие в целом.

4. Модель деструктивного и конструктивного поведения лидеров, предложенная С. Айнашен с коллегами, позволяет глубже понять феномен деструктивного лидерства и поэтому может выступать основой для дальнейших эмпирических исследований, нацеленных на преодоление деструктивного поведения лидера (буллинга, моббинга, невежливости, злоупотребления, коррупции, хищения и т.п.). Указанная модель может также применяться для выявления причин деструктивного лидерства и поиска путей преодоления его негативных последствий.

**Выводы.** Проявление интереса в мировой науке к исследованиям, связанных с феноменом деструктивного лидерства в организациях, свидетельствует о необходимости активизации таких исследований отечественными учеными. В частности, специальное внимание требует: а) изучения причин и особенностей проявления деструктивного поведения лидерами-официальными руководителями государственных и коммерческих организаций в России; б) адаптация зарубежных и разработка отечественных технологий идентификации проявлений деструктивного лидерства и преодоление психологических последствий их влияния на развитие подчиненных и организации; в) исследование причин лояльного или

девиантного поведения работников организаций, в которых процветает деструктивное лидерство; г) разработка программ подготовки управленцев к осуществлению консультационных интервенций, направленных на преодоление буллинга, моббинга и других деструктивных поведенческих и эмоциональных проявлений со стороны лидеров-официальных руководителей.

Список литературы:

1. Белов В.В. Функционально-структурная модель личности деструктивного бездарного руководителя в акмеологии организационного лидерства // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2018. № 4. С. 11-28.
2. Белова Е.В. Харизматическое лидерство: деструктивный и высокоэффективный тип // Вестник Гуманитарного факультета Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. профессора М.А. Бонч-Бруевича. 2020. № 12. С. 19-26.
3. Беспалов Д.В. Анализ научных подходов к пониманию деструктивности как основа рассмотрения деструктивного лидерства в малых группах // Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета. 2013. № 3-1 (27). С. 270-279.
4. Гизенко М.В. Деструктивное лидерство и его последствия для работы подразделений органов внутренних дел // Феноменология и профилактика девиантного поведения. Материалы X Международной научно-практической конференции. Электронное издание. 2017. С. 63-65. (дата обращения: 28.09.2022).
5. Зверева Н.В., Беспалов Д.В. Факторы возникновения деструктивного лидерства // Молодежь в современном мире. Материалы международной научно-практической конференции студентов и молодых ученых. 2015. С. 60-65.
6. Пузырев Я.Д. Токсичная экономика // Управление в России: проблемы и перспективы. 2019. № 4. С. 67-79.
7. Сабиров В.Д., Махинова Н.В. Токсичный персонал // Гуманитарное и социально-научное знание: теоретические исследования и практические разработки. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2019. С. 21-25.
8. Салахов Р.А., Пушкарев О.Н. Деструктивное лидерство. классификация и характерные черты деструктивных лидеров // Вектор экономики. 2020. № 1 (43). С. 24.
9. Серёгин С.С. Оценка эффективности работы финансового департамента и его сотрудников // Морские технологии: проблемы и решения – 2021. Сборник статей участников Национальной научно-практической конференции / Под общ. ред. Е.П. Масюткина. Керчь, 2021. С. 224-226.
10. Уварова Е.В., Есинов А.Л. Деструктивное воздействие токсичного руководителя в структуре управления библиотекой // Библиотека. Культура. Общество. Материалы II международной научно-практической конференции. Орёл, 2022. С. 43-46.
11. Царева Н.А., Волянская Н.Г. Диагностика мотивационного потенциала работы: шкала деструктивного лидерства // Лидерство и менеджмент. 2022. Т. 9. № 3. С. 737-748.

Серёгин С.С.<sup>1</sup>, Серёгина В.С.<sup>2</sup>

1 – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2 – студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## ПРОЦЕДУРА РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРУКТУРЫ КОМПАНИИ

**Аннотация.** Каждый руководитель старается оптимизировать работу на своем предприятии. В статье даны понятия центра финансовой ответственности и мест возникновения затрат. Схематически показаны структуры этих центров, приведен пример табличного представления финансовой структуры организации.

**Ключевые слова:** центры финансовой ответственности, бюджетирование, место возникновения затрат, центр инвестиций, центр прибыли.

**Abstract.** Every manager tries to optimize the work at his company. The article gives the concepts of the center of financial responsibility and the places of occurrence of costs. The structures of these centers are schematically shown, an example of a tabular representation of the financial structure of an organization is given.

**Key words:** financial responsibility centers, budgeting, cost center, investment center, profit center.

**Введение.** При разработке соответствующей финансовой структуры компании руководители должны обращать внимание не только на имеющиеся денежные средства на балансе предприятия, но и на построение правильно функционирующей системы предприятия, в которой все элементы должны работать слаженно и эффективно. В этом могут помочь соответствующие центры финансовой ответственности (далее – ЦФО). Правильная иерархия позволит грамотно реагировать на возникающие проблемы, связанные с перераспределением денежных потоков, запасов, основных фондов (средств) и т.д.

ЦФО позволяют эффективно выбирать оптимальные альтернативы в рамках распределения доходов, расходов, прибыли и инвестиций на предоставляемые услуги путем первоначального их распределения на структурные подразделения или группы структурных подразделений общества с последующим перераспределением на услуги.

**Цель исследования.** Формулирование направлений деятельности, которые помогут компании правильно выделить и описать иерархию центров



финансовой ответственности. На основе финансовой структуры компании представляется целесообразным определить состав бюджетов, выбирая планы и конкретные статьи расходов и доходов.

Центр финансовой ответственности (ЦФО) – структурное подразделение или группа структурных подразделений компании, наделенное правами непосредственно осуществлять в рамках регламентированных ограничений и утвержденного бюджета на предстоящий бюджетный период по закрепленным за ним бюджетным статьям определенный набор хозяйственных операций, способное оказывать влияние на их результаты, а также отвечающее за выполнение планов и достижение установленных значений ключевых показателей деятельности (КПД) перед вышестоящим руководством. Эффективность выполнения данных операций влияет на показатели деятельности общества в целом [1].

ЦФО являются объектами планирования, учета и контроля в процессе подготовки, исполнения и анализа исполнения сводного бюджета общества. Среди них выделяются:

ЦФО предназначенные для обеспечения эффективного управления ресурсами общества исходя из критерия выбора оптимальных альтернатив в рамках установленного бюджетного плана посредством закрепления статей бюджетного плана за ЦФО;

ЦФО предназначенные для целей однозначного распределения доходов, расходов, прибыли и инвестиций на предоставляемые услуги путем первоначального их распределения на структурные подразделения или группы структурных подразделений общества с последующим перераспределением на услуги.

Любые центры ответственности формируются на основе организационно-штатной структуры общества посредством группировки структурных подразделений в соответствии с возложенными на них функциями.

В первую очередь, необходимо создать упрощенный набросок будущей

финансовой структуры организации. На этом этапе компании нет необходимости выделять центры ответственности нижних уровней.

Финансовую структуру организации обычно строят по принципу «сверху вниз». Для этого в первую очередь выделяют, основной тип центра ответственности. Это может быть, к примеру, центр инвестиций (ЦИ) или центр прибыли (ЦП). Также стоит продумать, будет ли финансовая структура состоять только из ЦФО, либо в ней будут и упрощенные звенья: центры финансового учета (ЦФУ) или места возникновения затрат (МВЗ) [2].

Некоторые предприятия преимущественно делают упор на создание центров инвестиций (ЦИ). Они являются одним из центров финансовой ответственности на предприятии и в то же время структурным подразделением, занимающимся контролем и регулированием инвестиционных расходов, уровня доходов и собственным инвестиционных активов. Эти центры несут ответственность за эффективность инвестиционной деятельности организации.

Показателем, характеризующим эффективность деятельности центра инвестиций, является размер прибыли, полученной от использования инвестиционного капитала.

Также причиной, по которой у руководителя возникает необходимость создания специальных центров ответственности, является возникновение затрат, которые могут повлечь за собой отрицательный эффект от деятельности предприятия (это может быть вызвано их ускоренным ростом, поэтому, необходимо обращать внимание на МВЗ) [3].

Место возникновения затрат представляет собой обособленный технологический участок (или структурное подразделение предприятия), характеризующийся тем, что протекающие внутри него процессы (работы и операции) являются причиной возникновения затрат. МВЗ выделяются в самостоятельные объекты учета с целью классификации и сбора затрат, позволяющих:

- 1) контролировать фактический уровень затрат путем сравнения их с

нормативными и плановыми величинами;

2) оценивать эффективность деятельности отдельных подразделений и менеджеров, их возглавляющих;

3) оценивать эффективность осуществления на предприятии хозяйственных процессов производства и реализации продукции;

4) дифференцированно распределять накладные издержки на единицу продукции с целью точной калькуляции себестоимости последней [4].

Для организации учетных и контрольных процедур по отношению к процессу производства основной продукции в составе МВЗ выделяются два уровня детализации и следующие функциональные группы:

Основные – это МВЗ, в которых непосредственно изготавливается продукция, предназначенная для реализации. Возникающие прямые продуктовые затраты данного МВЗ сразу относятся на продукт. Прочие прямые затраты МВЗ, косвенные по отношению к продукту, собираются в разрезе МВЗ и затем после разнесения на них затрат с обслуживающих, вспомогательных и общих МВЗ распределяются на продукт в соответствии с определенной базой распределения;

Вспомогательные – это МВЗ, которые вырабатывают продукцию (или услугу), предназначенную для обеспечения функционирования основного МВЗ. Прямые затраты первоначально собираются по этим МВЗ, затем после разнесения на них затрат обслуживающих и общих МВЗ распределяются по основным МВЗ – потребителям (в соответствии с определенной базой распределения);

Обслуживающие – это МВЗ, которые производят работы или услуги по обслуживанию основных и вспомогательных МВЗ. Прямые затраты собираются сначала по этим МВЗ, затем после разнесения на них затрат общих МВЗ распределяются по основным и вспомогательным МВЗ – потребителям (в соответствии с определенной базой распределения) [5];

Общие МВЗ – это МВЗ, выполняющие функции управления и общего обеспечения деятельности цеха. Прямые затраты первоначально собираются

по этим МВЗ, затем распределяются на все МВЗ – потребители (в соответствии с определенной базой распределения);

МВЗ управленческого назначения – это административные подразделения предприятия – затраты данных МВЗ носят структурный характер, связанный с управлением бизнеса в целом. Эти затраты не включаются в себестоимость производимой продукции, а списываются общей суммой в расходы периода. Основная цель выделения таких МВЗ – контроль уровня затрат и оценка их деятельности.

Если в компании есть какие-либо важные бизнес-процессы или проекты с большими доходами и инвестициями, их зачастую рассматривают как отдельные ЦФО [6]. Но проекты и процессы – временные явления, и при любой их перестройке может нарушиться финансовая структура. Поэтому использовать их в качестве ЦФО нежелательно.

Упрощенный эскиз финансовой структуры изображен на рисунке 1.

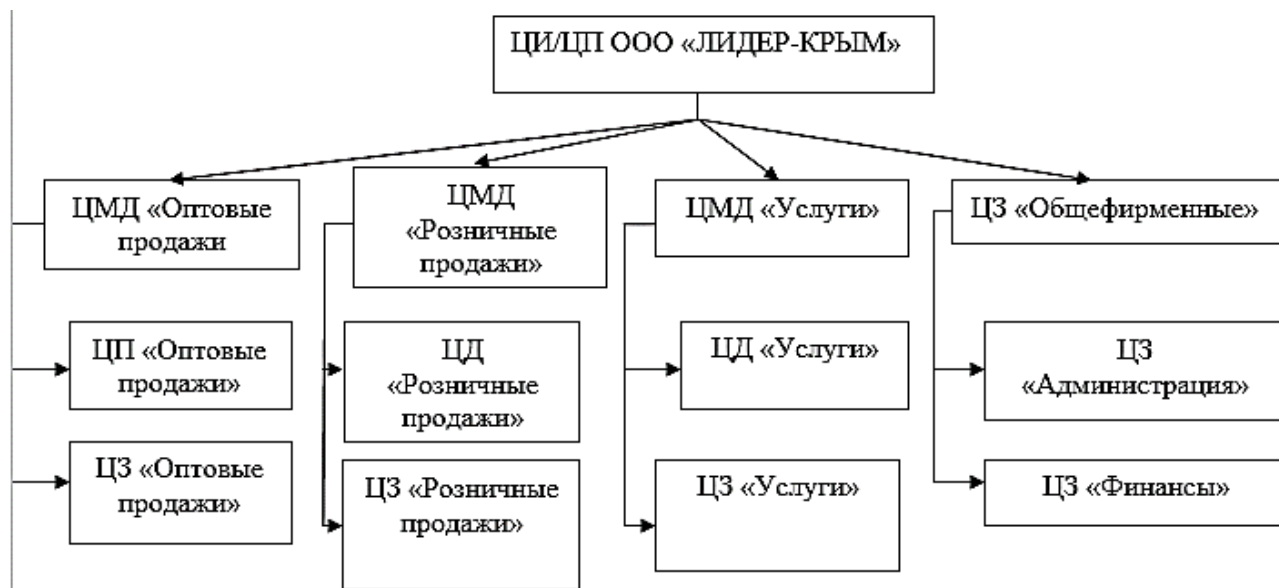


Рисунок 1 – Пример построения финансовой структуры предприятия

Как правило, на средних и крупных предприятиях схемы могут быть более детализированы, так как производственная деятельность на предприятиях такого типа подлежит диверсификации.

Далее необходимо назначить руководителей ЦФО, которые смогут

составлять бюджетные сметы, контролировать их исполнение, анализировать отклонения и принимать меры по их устранению.

Можно описывать взаимосвязь между ЦФО, центрами учета и МВЗ, так как здесь будет видна более глубокая аналитика бюджетных статей. Но схема любой финансовой структуры будет нуждаться в доработке.

Существуют три способа визуального представления финансовой структуры: составление в виде списка, составление таблицы, схематичный. Первые два потребуются для последующей автоматизации бюджетных статей и управленческого учета. Схема подходит для менеджмента, а также пригодится как учебное пособие для персонала по основным принципам бюджетирования [3], [6].

Если компания становится более крупной, и в ней появляется больше центров финансовой ответственности, то в табличном формате можно описать все центры ответственности, а также схематично отобразить только уникальные ветви. В случае, когда какой-то из центров ответственности получает подуровень, то это принимают к сведению, чтобы группа ЦФО состояла из двух или более элементов.

Таблица 1 – Упрощенный пример табличного представления финансовой структуры

Порядковый номер	Наименование центра ответственности	Тип центра ответственности	Степень ответственности	Параметры центра ответственности	
				численность штата, чел.	площадь, кв. м
1	Холдинг	Центр инвестиций (ЦИ)	Центр финансовой ответственности	85	2000
1.1	Компания Y	Центр прибыли (ЦП)	Центр финансовой ответственности	65	1970
1.1.1	Бизнес-единица X	Центр маржинального дохода (ЦМД)	Центр финансовой ответственности	58	1600
1.1.1.1	Продажи X	Центр учета доходов (ЦУД)	Центр финансового учета	15	40

**Выводы.** Любая грамотно построенная финансовая структура может потерять свою значимость из-за ошибок в управлении. К примеру, если

происходит неправильное перераспределение обязанностей, наблюдаются систематические ошибки в документации. Отрицательное влияние наблюдается, если ЦФО разрабатывают бюджет, не адаптируя его под современные экономические условия. Еще одно заблуждение – выделение центров маржинального дохода с последующим распределением на них косвенных затрат. Поэтому, необходимо иметь четкое понимание того, что можно относить к косвенным расходам, а что к прямым, по какой методике производить это распределение. В этом случае руководители могут четко понимать, на какие затраты они могут влиять и как перестроить работу подразделений, и на основании этого составлять правильную финансовую структуру.

#### Список литературы:

1. *Абдусаломова Н.Б.* Методические основы управления затратами предприятия черной металлургии // Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации. Сборник научных трудов X Международной научно-практической конференции, посвященной празднованию 20-летия Института экономики НИУ «БелГУ». 2017. С. 277-279.
2. *Бахирева А.А.* О вопросах совершенствования учетно-аналитического обеспечения процесса формирования и анализа исполнения сводного бюджета промышленного предприятия // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. 2010. № 5. С. 49-57.
3. *Говдя В.В., Светличная А.С.* Формирование системы управленческого учета на основе центров финансовой ответственности производства сельскохозяйственной продукции // Формирование финансово-экономических условий инновационного развития. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2018. С. 102-109.
4. *Головлева А.О., Тихомирова М.С.* Внешние и внутренние факторы формирования методологии бюджетирования организации // Современные тенденции развития науки и производства. Сборник материалов VII Международной научно-практической конференции. 2017. С. 393-396.
5. *Львович Я.Е., Лещева Н.А.* Оптимизация управления бюджетированием в образовательном учреждении по центрам ответственности // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2011. Т. 7. № 9. С. 82-84.
6. *Серёгин С.С., Серёгина В.С.* Построение системы управленческого учета на предприятии // Морские технологии: проблемы и решения – 2021. Сборник статей участников Национальной научно-практической конференции / Под общ. ред. Е.П. Масюткина. Керчь, 2021. С. 213-217.

Скоробогатова В.В.<sup>1</sup>, Бакуридзе Н.С.<sup>2</sup>,

1 – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – магистрант 1-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗАПАСОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

**Аннотация.** В условиях современной рыночной экономики важным условием для функционирования любого предприятия является наличие запасов и их участие в производственном процессе. Для того, чтобы реализовать максимальный объем выпускаемой продукции на сельскохозяйственных предприятиях, бухгалтеру необходимо обеспечить персонал объективной и достоверной информацией о наличии и движении запасов, поскольку запасы являются основой для производства продукции. Правильно организованный учет запасов в сельском хозяйстве предоставляет возможность прогнозировать экономические изменения в будущем и подстраиваться под них. Следовательно, совершенствование учета запасов имеет большое значение для деятельности всех сельскохозяйственных предприятий.

**Ключевые слова:** запасы, учёт, продукция, производство, выпуск, реализация.

**Abstract.** In a modern market economy, an important condition for the functioning of any enterprise is the availability of reserves and their participation in the production process. In order to realize the maximum volume of output at agricultural enterprises, the accountant needs to provide staff with objective and reliable information about the availability and movement of stocks, since stocks are the basis for production. Properly organized accounting of stocks in agriculture provides an opportunity to predict economic changes in the future and adapt to them. Therefore, the improvement of inventory accounting is of great importance for the activities of all agricultural enterprises.

**Key words:** stocks, accounting, production, producing, release, sale.

**Введение.** В условиях современного рынка предприятия различных форм собственности заинтересованы в максимизации прибыли, минимизации затрат и последующем завоевании рынка. Основная проблема производства продукции на сельскохозяйственных предприятиях всегда заключалась в выращивании культур в условиях дефицита производственных запасов, что негативно сказывается на производстве и дальнейшей реализации продукции, и, как следствие, на конкурентоспособности организации. Следовательно, каждое предприятие должно объективно оценивать свои экономико-производственные показатели и показатели своих потенциальных конкурентов для последующего повышения конкурентоспособности. Такая оценка может быть достигнута за счет совершенствования существующих методов учета запасов [1].

**Цель исследования** – выявить направления совершенствования учета

запасов применительно к сельскохозяйственным организациям

Запасы занимают наибольший объем в оборотном капитале всех производственных предприятий и сельскохозяйственные предприятия не являются исключением, поскольку весь производственный процесс построен на использовании посадочного материала, удобрений, топлива и др. Следовательно, рациональное использование запасов влияет на деятельность предприятия в целом. Следуя из данного утверждения, можно сделать вывод о том, что оптимизация бухгалтерского учёта запасов занимает важную роль в экономической деятельности предприятия [2].

Что касается определения понятия «запасы», то оно представлено в федеральном стандарте бухгалтерского учёта 5/2019. В соответствии с пунктом 3 стандарта запасами признаются активы предприятия, которые потребляются или реализуются в рамках обычного операционного цикла организации, либо используются в течение периода не более 1 года (12 месяцев) [6].

ФСБУ 5/2019, в отличие от своих предшественников, запрещает относить малоценные основные средства к запасам. Также следует отметить условие, когда затраты на приобретение, создание активов стоимостью ниже установленного организацией лимита признаются расходами периода.

Совершенствование бухгалтерского учёта запасов можно производить по нескольким направлениям [3]:

- 1) Совершенствование методологии ведения бухгалтерского учёта запасов на предприятии;
- 2) Проведение инвентаризации, контрольных и выборочных проверок, которые играют большую роль в сохранности запасов;
- 3) Упрощение оформления операций в части прихода и расхода запасов [7].

В качестве одного из наглядных примеров оптимизации документального учёта запасов можно выделить изменение «Материального отчета» в части материальных затрат [5].

На предприятиях сельскохозяйственного комплекса в материальном



отчете отражаются затраты за каждый отчетный месяц. Расходы по этому документу распределены как по счетам учета (10, 60, 68, 69 и т.д.), так и по видам культур (пшеница, ячмень, кориандр и т. д.) [4]. Что касается материальных затрат, то они ведутся по счету 10 «Материалы» по своему составу:

- сырье и материалы;
- горюче-смазочные материалы;
- запасные части;
- отходы;
- строительные материалы;
- малоценные быстроизнашивающиеся предметы;
- спецматериалы.

Стоит сказать, что нюансом в таком отражении затрат запасов является факт того, что на предприятии существует два вида расходов: одни включаются в себестоимость продукции без какого-либо распределения, другие – накапливаются в течение месяца и их необходимо распределить. Все эти расчеты в Материальном отчете никак не отражаются, что не позволяет пользователям информации в полной мере проследить за движением запасов.

Исходя из данного вопроса, совершенствование отчета будет представлять собой распределение запасов по методу их отнесения на себестоимость продукции с указанием распределения относительно посевных площадей. (табл. 1, числовые данные приведены условно).

Отчет будет разделен на следующие две части:

– первая часть будет содержать затраты запасов, которые не будут зависеть от распределения и будут напрямую включены в себестоимость производимых предприятием культур т.е. добавлена графа «Материальные затраты без распределения»;

– вторая часть будет содержать в себе затраты запасов, которые не могут быть отнесены непосредственно на определенный вид культуры, т.е. добавлена графа «Распределенные материальные затраты пропорционально занимаемым

площадям». Эти расходы регистрируются в течении отчетного периода (месяца). После, основываясь на базе (графа «База распределения») и коэффициенте распределения (графа «Коэффициент распределения»), группируются по каждому виду производимой продукции.

Таблица 1 – Совершенствование материального отчёта

Виды культур Состав затрат	Ячмень	Пшеница	Итого за месяц	Всего сначала года
<b>Материальные затраты (без распределения затрат запасов относительно посевных площадей)</b>				
МБП	3 976,25	100,15	4 076,40	899 884,74
Запчасти	310 243,16	7 812,00	318 055,16	466 855,40
СПЕЦОДЕЖДА	-	-	-	10 528 020,63
Дизтопливо	8 900,78	403,15	9 303,93	56 938 563,02
Дизмасло	368,46	9,27	377,73	377,73
<b>Материальные затраты (с распределением затрат запасов относительно посевных площадей)</b>				
<i>База распределения</i>	25,00	692,00	685 173,40	-
<i>Коэффициент распределения</i>	0,001	0,24965	1	-
Материалы	44 658,19	1 124,50	45 782,69	45 782,69
Прочие ГСМ	14 322,00	360,62	14 682,62	106 638,63
Семена	-	-	-	1 252 151,96
Минеральные удобрения	-	5 528,71	5 528,71	107 371,71
Органические удобрения	-	-	-	6 352 789,72
Фунгициды	-	-	-	7 785 432,59
Гербициды	-	-	-	17 933 095,00
Протравители	-	-	-	-
Стимуляторы роста	-	-	-	-
Прочие ядохимикаты	-	-	-	8 575 102,49
<b>Всего</b>	<b>58 980,19</b>	<b>12 542,54</b>	<b>1 057 005,22</b>	<b>85 149 789,75</b>
<b>Итого по Дт 10</b>	<b>382 468,84</b>	<b>15 338,40</b>	<b>2 583 340,67</b>	<b>2 583 340,67</b>

Данный документ даёт возможность в полной мере проследить движение запасов в производстве, что является положительным фактором при их учёте.

**Выводы.** Запасы представляют собой важнейший фактор обеспечения постоянства и непрерывности воспроизводства на всех сельскохозяйственных

предприятиях. Эффективность деятельности организации во многом зависит от правильного определения потребности в запасах. Оптимальная обеспеченность материалами ведет к минимизации затрат, улучшению финансовых результатов, к ритмичности и слаженности работы предприятия. Чтобы оптимизировать учет запасов в организации, необходимо регулярно совершенствовать применяемые документы и учетные регистры, то есть более широко использовать накопительные документы, а также повысить уровень автоматизации учетно-вычислительных работ.

Список литературы:

1. *Астахов П.* Финансовый учет: учебник. Ростов-на-Дону: Феникс, 2000. 420 с.
2. Бухгалтерский учет: учебник для вузов / Под ред. Ю.А. Бабаева. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 476 с.
3. *Глушков И.Е.* Бухгалтерский учет на современном предприятии. М.: Кнорус, Новосибирск: Экор, 2001. 210 с.
4. *Каморджанова Н.А., Карташова И.В., Тимофеева М.В.* Бухгалтерский финансовый учет. 3-е изд. СПб.: Питер, 2003. 272 с.
5. *Кондраков Н.П.* Бухгалтерский учет: учебное пособие. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2006. 592 с.
6. *Пошерстник Н.В., Мейксин М.С.* Самоучитель по бухгалтерскому учету. 7-е изд. СПб.: Издательский дом Герда, 2003. 656 с.
7. *Палий В.Ф.* Современный бухгалтерский учет. М.: Бухгалтерский учет, 2003. 792 с.

Соболева Е.Д.<sup>1</sup>, Романюта В.Р.<sup>2</sup>

1, 2 – студенты 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель – Гришкина С.Н., д-р экон. наук, профессор Департамента аудита и корпоративной отчетности ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

## УЧЁТ ОЦЕНОЧНЫХ ЗНАЧЕНИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ДОСТОВЕРНОСТЬ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЁТНОСТИ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ

**Аннотация.** В статье представлены основные аспекты отражения оценочных значений в бухгалтерском учёте. Рассмотрены определение, виды и особенности раскрытия оценочных значений в бухгалтерской отчетности. Выявлено влияние кризисных условий на формирование оценочных значений.

**Ключевые слова:** оценочное значение, неопределённость, оценочные резервы, оценочные обязательства.

**Abstract.** The article presents the main aspects of the reflection of estimated values in accounting. The definition, types and features of the disclosure of estimated values in financial statements, including in a crisis, are considered. The influence of crisis conditions on the formation of estimated values is revealed.

**Key words:** estimate, uncertainty, estimated reserves, estimated liabilities.

**Введение.** Формирование отчётности является заключительным этапом по сбору и систематизации информации в процессе функционирования любого экономического субъекта. В существующих экономических условиях в результате постоянного обновления законодательства, касающегося регулирования деятельности организаций, изменения ситуации на рынках увеличивается доля расходов компаний. В связи с этим, учитывая сложившиеся реалии, многие организации вынуждены вносить корректировки в свою деятельность.

**Цель исследования** – выявить возможное влияние оценочных значений на достоверность бухгалтерской отчетности в кризисных условиях.

Усложнение процесса принятия экономически важных решений руководителями организаций возникло в связи с информационными рисками и неопределенностью, связанной с трактовкой данных. Полнота, качество и достоверность информации в бухгалтерской отчетности, необходимой для осуществления дальнейшего анализа, планирования и контроля, зависят

напрямую от решений, принимаемых руководством. Так, оценка становится одним из важнейших элементов метода в бухгалтерском учете в условиях обязательного стоимостного измерения всех фактов и явлений хозяйственной жизни. Оценочные значения в рамках данных условий приобретают особую роль. Основываясь на мнении привлечённых экспертов, опыте аналогичных расчётов оценочных значений, а также фактах хозяйственной жизни предприятия, компания определяет величину оценочных значений. При этом возникновение, расчёты и оценка оценочных значений документально подтверждаются и закрепляются в учётной политике.

Оценочные значения представляют собой значения некоторых показателей отчётности, рассчитанные или определенные в соответствии со стандартами бухгалтерского учёта руководством предприятия. Оценочные значения возникают в случае невозможности использовать какой-либо способ для точного определения стоимости или отсутствия независимых оценок. В силу различных обстоятельств оценка стоимости объекта не является постоянной. Появление новой информации в течение определенного периода времени воздействует на изменение стоимости объектов, что приводит к необходимости проведения корректировки балансовой стоимости активов и обязательств. При повышении уровня неопределенности появляются оценочные значения [4, с. 12].

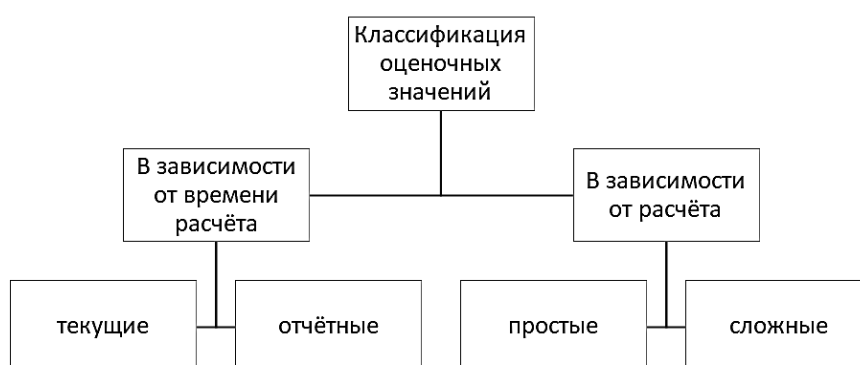


Рисунок 1 – Классификация оценочных значений

Согласно ПБУ 21/08 примерами оценочных значений являются: сроки полезного использования нематериальных активов, основных средств; резервы под снижение стоимости запасов; резервы под обесценение финансовых вложений; резервы по сомнительным долгам и др. Их использование связано с текущими условиями и обстоятельствами, поскольку оценочные значения необходимы для корректировки стоимости активов, капитала или обязательств, но не для исправления существующих ошибок в учёте [1].

Формирование оценочных значений основано на прогнозных параметрах, требующих предположений относительно функционирования организации в будущем. Как правило, прогнозы строятся с учётом той или иной степени неопределённости. Существующие стандарты построены на положениях, в которых стоимость объектов или её изменение зависят от возможности надёжной оценки: ряд организаций сталкивается с трудностями в процессе определения её признаков. Однако при отсутствии таковой только в некоторых отдельных ситуациях предусмотрен алгоритм принятия решений.

Оценочные значения включают в себя оценочные и уставные резервы, а также оценочные обязательства. Если оценочные резервы необходимы для корректировки стоимости активов, то оценочные обязательства, не определенные по сроку исполнения или величине, информируют пользователей о возможных обязательствах организации, а уставные резервы используются для покрытия убытков, погашения облигаций и выкупа акций. Формируемые в процессе деятельности резервы свидетельствуют о завышенной учётной оценке того или иного актива. Результаты формирования оценочных резервов относятся на прочие расходы, что уменьшает налогооблагаемую прибыль организации, оценочное обязательство относится на расходы или включается в стоимость актива, а резервный капитал и другие уставные фонды формируются за счет средств нераспределенной прибыли организации.

При подготовке бухгалтерской отчетности за 2022 год многие компании вынуждены будут уделить внимание формированию оценочных значений. Повышенная неопределённость стала предпосылкой к усложнению данного

процесса. Так, значительные колебания на рынке ценных бумаг, вызванные политической напряженностью на мировой арене, приведут к увеличению резервов по обесценению финансовых вложений у многих организаций.

Что касается иностранных организаций, значительная доля компаний приняла решение о приостановке деятельности или уходе с российского рынка. Например, в результате изменений политических и экономических условий поставщики спецтехники для лизинговых компаний приостановили деятельность в связи с перебоями в логистике. Данный фактор снижает способность компаний-контрагентов выполнять договорные обязательства перед отечественными компаниями. Возрастает риск непогашения дебиторской задолженности контрагентами. По этой причине отечественным компаниям необходимо отразить степень платёжеспособности своих партнёров путём корректировки величины начисленных резервов по сомнительным долгам в составе оценочных значений.

Более того, некоторые предприятия не приняли точного решения относительно дальнейшего продолжения деятельности на территории страны. Несмотря на уход с российского рынка многих иностранных организаций, около 200 тысяч сотрудников продолжают получать заработную плату. Эксперты полагают, что реальное число таких сотрудников намного больше [6]. Ряд компаний закрывает лишь часть имеющихся филиалов в различных городах, увольняя или перераспределяя работников: возникает необходимость начисления во всех указанных случаях оценочных обязательств, компенсаций и резервов по отпускам работникам.

Учитывая рост неопределённости в последнее время, вызванный сначала распространением COVID-19 в 2020-2021 году и ограничением деятельности многих субъектов, а также обострением геополитической ситуации в 2022 году, надёжность прогнозирования и длительность прогнозного периода для определения оценочных значений снижается. С целью наиболее достоверного отражения текущей ситуации и прогнозов относительно рисков и выгод бухгалтеру следует определить последовательность корректировок, которые

соответствуют особенностям и целям предприятия. Такая последовательность может состоять из следующих действий:

1. Сбор достоверной и надлежащей информации о предполагаемой величине оценочных значений;
2. Анализ факторов и допущений на возникновение оценочных значений;
3. Проведение расчёта величины оценочных значений, влияния на финансовый результат, капитал и финансовое положение компании;
4. Формирование различных вариантов учётной политики по оценочным значениям;
5. Принятие решения относительно признания объектов учёта в качестве оценочных значений и ответственность за принятие решения [4, с. 14].

**Выводы.** Таким образом, оценочные значения служат основой для прогноза получения будущих экономических выгод и оптимизации расходов организации. Использование оценочных значений позволяет организациям сократить риски возникновения убытков, более рационально распределить финансовые ресурсы для эффективного использования капитала и управления активами и обязательствами. И, хотя с точки зрения аудита оценочные значения увеличивают риск существенных искажений в отчетности, оперативное реагирование на появление новой информации позволяет скорректировать результаты деятельности организаций для более достоверного отражения финансового положения. Стратегия отражения оценочных резервов может отличаться в разных организациях в зависимости от многих факторов. Внедрение более детализированных и усложненных методов расчета оценочных значений позволяет более точно отражать финансовое положение.

#### Список литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учёту «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008) // СПС «КонсультантПлюс».
2. Положение по бухгалтерскому учёту «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) // СПС «КонсультантПлюс».
3. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении Положений по бухгалтерскому учёту» // СПС «КонсультантПлюс».



4. *Батуева О.Б.* Формирование оценочных значений в условиях изменения экономики // Вестник БГУ. Экономика и менеджмент. 2022. №2.
5. *Федосенко Т.В., Тишкин Н.В.* Оценочные значения в бухгалтерской отчетности и их влияние на инвестиционную привлекательность организации // Наука и инновации в системе развития информационного общества: Сборник материалов Международной научно-практической конференции. 2019. С. 303-306.
6. Ушедшие из России компании продолжают платить зарплаты почти 200 000 сотрудников // Forbes. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/463161-usedsie-iz-rossii-kompanii-prodolzaut-platit-zarplaty-pochti-200-000-sotrudnikov> (дата обращения: 21.10.2022).

Сорокина О.В.

студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель – Гришкина С.Н., д-р экон. наук, профессор Департамента аудита и корпоративной отчетности ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФСБУ 25/2018 «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ АРЕНДЫ» И МСФО (IFRS) 16 «АРЕНДА»**

**Аннотация.** С целью унификации российских и международных правил в сфере бухгалтерского учета в 2022 году в обязательном порядке начали применяться некоторые федеральные стандарты по бухгалтерскому учету (ФСБУ). Одним из таких документов является ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды». Для определения нововведения при учете договоров аренды целесообразно проанализировать положения ФСБУ 25/2018 и МСФО (IFRS) 16, выявить их сходства и отличия, что и явилось целью данного исследования.

**Ключевые слова:** МСФО (IFRS) 16 «Аренда», ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», переоценка, модификация, срок аренды.

**Abstract.** In order to unify Russian and international accounting rules, federal accounting standards entered into mandatory application in 2022. One of such documents is the FSB 25/2018 «Lease Accounting». It is necessary to analyze the provisions of NSB 25/2018 and IFRS 16 in order to identify innovations in the accounting of lease agreements.

**Key words:** IFRS 16 «Lease», FSB 25/2018 «Lease Accounting», revaluation, modification, lease term.

**Введение.** Международные стандарты финансовой отчетности (далее МСФО) — это набор документов, которые содержат требования к составлению и представлению финансовой отчетности экономических субъектов. МСФО ориентированы на внешних пользователей отчетности организации, так как именно им нужна полноценная информация о финансовом положении экономического субъекта. Как известно, именно инвесторы, вкладывающие капитал, являются основными пользователями финансовой отчетности. Инвестор, вкладывая деньги в компанию, в наибольшей степени рискует. Во-первых, его дивиденды будут зависеть от размера прибыли компании. Во-вторых, инвестор заинтересован в росте стоимости его акций. В связи с тем, что у инвесторов наиболее широкие информационные потребности, неизбежен процесс сближения международных и отечественных нормативных актов в сфере бухгалтерского учета в целях универсализации информации о финансовом положении экономического субъекта. МСФО является основой для

разработки национальных правил, поэтому с начала 2022 года система бухгалтерского учета сильно изменилась из-за принятия новых нормативных законов, регулирующих ведение учета в организациях. Одним из таких положений является федеральный стандарт по бухгалтерскому учету (далее ФСБУ) 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды».

**Цель исследования.** В данной статье авторы рассмотрят некоторые различия в положениях в ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» и МСФО (IFRS) 16 «Аренда».

Согласно ч. 1. п. 2 ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», объектом применения являются: договоры аренды (субаренды); другие договоры, предусматривающие передачу имущества во временное пользование за плату [2]. Что касается МСФО (IFRS) 16 «Аренда», то тут договор аренды в целом является объектом применения [1]. Однако объектом могут быть и отдельные компоненты договора, если идентифицированный актив, а именно, контролируемое право на его использование передается в обмен на плату за аренду (см. рис. 1.)

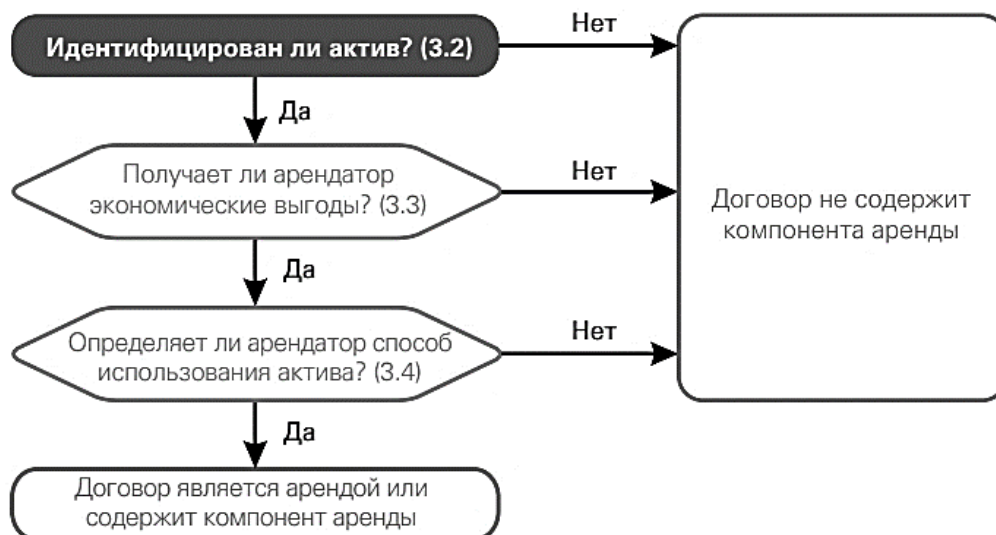


Рисунок 1 – Элементы определения договора аренды [5, с. 7]

Таким образом, стоит обратить внимание, что в МСФО (IFRS) 16

«Аренда» дается конкретизация в плане отдельных компонентов договора, в то время как в ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» идет речь только о целостном понятии договора. Данный критерий может вызвать затруднения при попытке признания договора аренды, включающего оказание сразу нескольких типов услуг. Например, торговый центр в качестве арендодателя имеет право предоставлять в аренду помещение магазина, оказывать маркетинговые услуги и выставить счет за пользование коммунальными расходами. В данном случае будет достаточно трудно на основе отечественных стандартов рассмотреть данный договор как единое целое и построить график платежей. В МСФО (IFRS) 16 «Аренда» как раз дается значение компонентов договоров и приводятся условия для их принятия [4].

Далее необходимо рассмотреть срок аренды в МСФО (IFRS) 16 «Аренда» и ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды». МСФО (IFRS) 16 «Аренда» вводит для компаний-арендаторов новую, единую модель учета арендных отношений. Она подразумевает признание активов в виде прав пользования и обязательств по аренде. Арендаторы могут отказаться от применения новой модели в двух случаях: 1) актив с низкой стоимостью; 2) краткосрочная аренда. Для признания второго пункта необходимо определить понятие срок аренды. Это неотменяемый срок аренды согласно договору, а также оценка опционов, то есть условий на продление и прекращение договора. Необходимо использовать профессиональное суждение для оценки этих условий, их вероятность. Например, многие компании заключают договоры аренды на срок менее 12 месяцев, но при этом в условиях договора указана автоматическая пролонгация этого договора. Из этого следует, что нельзя отказаться от единой системы арендных отношений только на основе того, что договор является краткосрочным, так как необходимо провести анализ опционов на продление исходя из имеющихся факторов. Если компания будет продлевать договор, то есть использовать опцион на продление, то данную ситуацию нельзя отнести к исключениям из единой модели учёта арендных отношений и отнести данную аренду к краткосрочной [1].

В ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» даются те же самые условия отказа от системы включения активов в качестве прав пользования и обязательств по аренде. ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» также допускает факт увеличения срока договора аренды, однако он не приводит четких регламентированных условий. Согласно ч. 1 п. 9 ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», «срок аренды для целей бухгалтерского учета рассчитывается исходя из сроков и условий, установленных договором аренды (включая периоды, не предусматривающие арендных платежей). При этом учитываются возможности сторон изменять указанные сроки и условия и намерения реализации таких возможностей. Срок аренды пересматривается в случае наступления событий, изменяющих допущения, которые использовались при первоначальном определении срока аренды (при предыдущем пересмотре срока аренды). Связанные с таким пересмотром корректировки отражаются в бухгалтерском учете как изменения оценочных значений. Течение срока аренды начинается с даты предоставления предмета аренды» [2].

Как было описано выше, при определении срока аренды арендатор, согласно МСФО (IFRS) 16 «Аренда», принимает во внимание все уместные факты и обстоятельства, которые подробно перечислены в нормативном акте (см. рис. 2.) Однако в ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» нет четкой регламентации условий, в случае которых срок договора аренды может быть пролонгирован [8]. В связи с данным фактом следует предположить, что могут быть распространены случаи некорректного отражения данных в отчетности, сделанной по российским стандартам, так как определение активов в виде прав пользования и обязательств по аренде в бухгалтерском балансе организации ухудшает показатель текущей ликвидности.

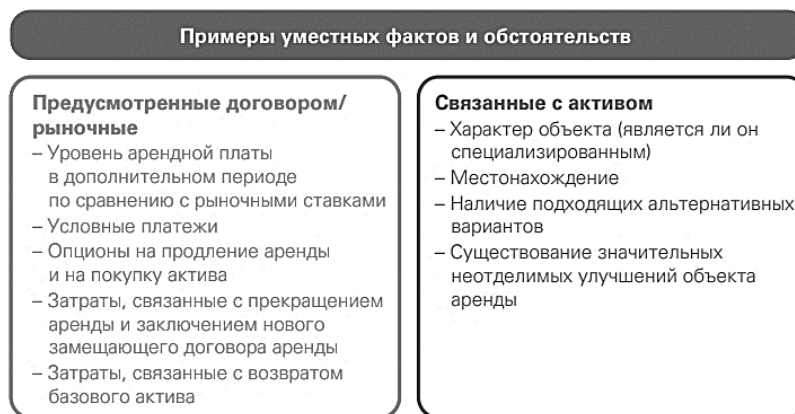


Рисунок 2 – Примеры уместных фактов и обстоятельств [5, с. 36]

Далее необходимо сравнить процесс переоценки в МСФО (IFRS) 16 «Аренда» и ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды». В МСФО (IFRS) 16 изменения, вносимые в договор аренды, подразделяются на переоценку и модификацию. Модификация возникает вследствие изменения сферы применения договора аренды или возмещения за аренду, которое первоначально не было предусмотрено в условиях (например, прекращение прав пользования одним или несколькими базовыми активами; сокращение срока аренды, определенного в договоре). В случае реализации вышеперечисленных условий необходимо оценить договор аренды с целью убедиться, является ли он или его отдельные компоненты все еще договором аренды. Если юридический статус документа не меняется, то модификация может привести к следующим случаям: 1) возникновение отдельного договора аренды; 2) изменение порядка учета договора аренды [7, с. 72]. Пролонгация договора аренды с помощью опциона не является причиной модификации, она уже относится ко второму виду изменений, согласно МСФО (IFRS) 16 «Аренда». Арендаторы обязаны переоценивать арендные платежи в случае определенных условий: «срок аренды; оценка наличия достаточной уверенности в том, что арендатор исполнит опцион на покупку базового актива; суммы, которые, как ожидается, будут уплачены по гарантиям ликвидационной стоимости; будущие арендные платежи в результате изменения индекса или

ставки; по существу, фиксированные арендные платежи» [1].

В ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» не происходит деления на модификацию и переоценку. Согласно ч. 2 п. 21 «фактическая стоимость права пользования активом и величина обязательства по аренде пересматриваются в случаях [2]:

- изменения условий договора аренды;
- изменения намерения продлевать или сокращать срок аренды, которое учитывалось ранее при расчете срока аренды;
- изменения величины арендных платежей по сравнению с тем, как они учитывались при первоначальной оценке обязательства по аренде.
- изменение величины обязательства по аренде относится на стоимость права пользования активом. Уменьшение обязательства по аренде сверх балансовой стоимости права пользования активом включается в доходы текущего периода».

Таким образом, в ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» не рассматривается сценарий изменения сферы применения договора аренды, в связи с чем не предусмотрен процесс переоценки и дальнейших действий. Данная ситуация в будущем может затруднить порядок учета аренды в условиях, неопределенных в нормативном акте [4].

**Выводы.** Введение МСФО (IFRS) 16 «Аренда» в действие оказало значительное влияние на снижение финансовых показателей российских компаний-арендаторов, так как они (за исключением госсектора) должны были на 31 декабря 2021 г. признать активы в виде прав пользования и обязательства по аренде. Несмотря на данный факт, отражаемая информация повышает полезность отчетности для инвесторов. ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» во многом похож на МСФО (IFRS) 16 «Аренда», однако также существуют определенные различия, в их числе: 1) объект применения; 2) определение срока аренды; 3) переоценка и модификация.

#### Список литературы:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» URL:

- [https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2017/01/main/MSFO\\_IFRS\\_16.pdf](https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2017/01/main/MSFO_IFRS_16.pdf) (дата обращения: 15.10.2022).
2. Приказ Минфина России от 16.10.2018 N 208н (ред. от 29.06.2022) «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_314504/715e3bc3ce15aeb950016a863db274e861a8bf31/?ysclid=199v4ra6nq778891119](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_314504/715e3bc3ce15aeb950016a863db274e861a8bf31/?ysclid=199v4ra6nq778891119) (дата обращения: 15.10.2022).
3. Карельская С. Н., Зотова К. О. Влияние новых правил отражения аренды по МСФО (IFRS) 16 на финансовую отчетность российских компаний // Экономика. Право. Инновации. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=46688325> (дата обращения: 15.10.2022).
4. Квасовка М. Есть ли отличия между ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» и МСФО 16 «Аренда»? // ADE Professional Solutions. 2020. 5 мая. URL: <https://www.ade-solutions.com/msfo/articles/est-li-otlichiya-mezhdu-fsbu-25-2018-bukhgalterskiy-uchet-arendy-i-msfo-16-arenda/> (дата обращения: 15.10.2022).
5. МСФО (IFRS) 16 «Аренда». Более прозрачный бухгалтерский баланс // Серия «Первый опыт применения» // KPMG. 2021. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2016/07/ru-ru-first-impressions-ifrs16-2016-rus.pdf> (дата обращения: 15.10.2022).
6. Плотников В.С., Плотникова О.В. ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» и МСФО (IFRS) 16 «Аренда»: сравнительный анализ основных положений // Учет. Анализ. Аудит. 2019. С. 38-42.
7. Применение МСФО. Подробное рассмотрение нового стандарта по аренде // EY. 2021. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru\\_ru/topics/assurance/ifrs/ey-applying-ifrs-leases-rus.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru_ru/topics/assurance/ifrs/ey-applying-ifrs-leases-rus.pdf) (дата обращения: 15.10.2022).
8. Сравнение ФСБУ 25/2018 и IFRS 16 // Коллегия налоговых консультантов. URL: <https://www.mosnalogi.ru/consultation/obshchiy-audit/sravnenie-fsbu-25-2018-i-ifrs-16.html> (дата обращения: 15.10.2022).
9. Финансовая отчетность компании «Аэрофлот» за 2020 г. URL: <https://ir.aeroflot.ru/centr-otchetnosti/finansovaya-otchetnost/msfo/> (дата обращения: 15.10.2022).



Тезикова А.В.<sup>1</sup>, Скоробогатова В.В.<sup>2</sup>

1 – магистрант 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2 – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## НЕКОТОРЫЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

**Аннотация.** В статье рассматриваются некоторые учетно-аналитические аспекты процесса производства и продажи готовой продукции.

**Ключевые слова:** Учет, готовая продукция, обеспечение, переход, аналитика, особенности изменения, ФСБУ 5/2019.

**Abstract.** The article discusses some accounting and analytical aspects of the production and sale of finished products.

**Key words:** Accounting, finished products, provision, transition, analytics, features of change.

Целью деятельности предприятий является получение прибыли, основным источником которого является реализация готовой продукции. Процесс реализации готовой продукции имеет большое значение, поскольку реализация как составляющая общего процесса воспроизведения является завершающим этапом движения продукта из сферы производства в сферу потребления. Четкий, своевременный, правильно организованный учет отгруженной и реализованной готовой продукции способствует усилению контроля за наличием материальных ценностей, обеспечению предприятий средствами, выявлению общественной полезности произведенной готовой продукции и ускорению вращения оборотных средств. Согласно ФСБУ готовая продукция изготовлена на предприятии, предназначена для продажи и соответствует техническим и качественным характеристикам, предусмотренным договором, установленным состоянием стандартам или техническим условиям и тому подобное.

Процесс производства и продажи готовой продукции является одним из самых сложных в отношении учетно-аналитического обеспечения, что обусловлено целым рядом факторов, среди которых определение учетной цены как в натуральных и стоимостных показателях, на основе фактической себестоимости, сокращенной себестоимости, так и на основе оптовой или

отпускной цены; широкий ассортимент продукции большинства хозяйствующих субъектов; слабое развитие аналитической системы в учете многих российских компаний, особенно на уровне малого и среднего бизнеса.

Также актуальность изучения темы учетно-аналитического обеспечения процесса производства и продажи готовой продукции обусловлено формированием по итогам данных хозяйственных операций доходов, расходов и финансовых результатов компании, а налоговый учет продажи готовой продукции стоит в центре внимания ФНС и аудиторских организаций.

Учетно-аналитическое обеспечение — это бухгалтерская, финансовая, управленческая, налоговая и другая информация, формируемая в результате функционирования учетно-аналитической системы и используемая для выработки эффективных управленческих решений [3].

Следует отметить, что в настоящее время учетно-аналитическое обеспечение в большинстве случаев рассматривается через систему сбора и аккумуляции информации [2]. При этом ресурсной составляющей эффективной системы учетно-аналитической системы является управленческий учет. Именно данный фактор обуславливает проблемы учетно-аналитического обеспечения процесса производства и продажи готовой продукции на малых предприятиях в связи с такими факторами как: – отсутствие специалистов в области анализа, учета и планирования, а также управления предприятием в целом; – малый охват малых предприятий внедрением управленческого учета (порядка 11 %), основной причиной которого является то, что руководство не видит необходимости в данной форме учета в связи с отсутствием знаний и понимания оперативного компонента управленческого учета и представление лишь о наличии стратегической части данной системы учета и т. Д.

В общем случае готовой считается продукция, прошедшая все стадии производственного процесса и готовая к реализации. Готовая продукция подразделяется на выпущенную, на складе, отпущенную и реализованную.

Учет готовой продукции регулирует ФСБУ 5/01 «Запасы», Учет готовой продукции по МСФО регулируется стандартом МСФО (IAS) 2 «Запасы».

Данные два нормативно-правовых акта неоднократно сравнивались многими авторами и в общем случае основные отличия определяются разницей подходов к основанию формирования учетной цены готовой продукции.

Учет процесса производства продукции на этапе ее выпуска ведется или на счете 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» или на счете 43 «Готовая продукция». Счет 40 используется в том случае, когда готовая продукция учитывается на счете 43 по нормативной себестоимости, при этом выявляются отклонения от данных счета 43. Следует отметить, что случаи использования счета 40 в российской практике достаточно редкие.

По дебету счета 43 отражается фактическая себестоимость изготовленной продукции, а по кредиту — списывается себестоимость переданной на реализацию продукции. Переданная покупателям продукция по ценам реализации отражается по дебету счета 50 «Касса» и кредиту счета 90 «Продажи». Реализация готовой продукции, в обязательном порядке оформляется счетом-фактурой с указанием реквизитов организации, покупателя, наименования товаров, количества, стоимости и величины НДС. Для отражения информации о расходах, связанных с продажей продукции, предназначен счет 44 «Расходы на продажу». Обобщение информации по счетам 43 «Готовая продукция», 90 «Продажи» осуществляется в учетных регистрах [1].

Основные проблемы в области учетно-аналитического обеспечения процесса производства и продажи готовой продукции обусловлены упрощением учета и соответствующим отсутствием важной аналитической информации. Так, зачастую организации не используют счет 44 «Расходы на продажу», на котором промышленные компании отражают расходы на тару, упаковку и т. д. Отсутствие данного счета в плане счетов компании значительно усложняет детализацию аналитического учета процесса производства готовой продукции. Некоторые субъекты малого бизнеса, например, функционирующие в сфере общественного питания, применяют сокращенный рабочий план счетов. В результате, вместо счетов 41, 43 они

используют счет 41, вместо счетов 90, 99 – счет 99.

Кроме того, для крупных компаний и обладателей широкой ассортиментной линейки актуально введение ряда субсчетов по таким группам продукции как: собственная, давальческая и продукция для собственных производственных нужд [3].

Результаты проведенных исследований убедительно удостоверяют, что правильность организации учета процессу реализации готовой продукции является залогом достоверности отображения учетной информации в финансовой отчетности предприятия и безошибочного определения результативности деятельности субъектов.

Таким образом, учетно-аналитическое обеспечение процесса производства и продажи готовой продукции занимает одно из важнейших мест в учетной работе бухгалтерских служб многих хозяйствующих субъектов. Основные проблемы в данной сфере обусловлены недостатками ресурсного обеспечения информационного плана из-за отсутствия системы управленческого учета, низкого уровня автоматизации производственных процессов, отсутствия утвержденных методик обработки данных первичных учетных документов и т. д. Совершенствование данной системы должно идти по пути развитию управленческого учета и внутреннего контроля, расширению плана счетов за счет открытия субсчетов к счетам 43, 90 и т. д. Современная эффективная система учетно-аналитического обеспечения должна быть основана на международных стандартах финансовой отчетности, неотъемлемой частью которой является внутренний контроль.

#### Список литературы:

1. Дедова О.В., Ермакова Л.В., Кузнецова О.Н. Бухгалтерский учет выпуска и продажи готовой продукции на предприятиях общественного питания // Бюллетень науки и практики. 2016. № 5 (6). С. 333-338.
2. Ронжина М.А. Теоретические аспекты бухгалтерского учета готовой продукции // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита: материалы VIII Международной молодежной научно-практической конференции: в 2-х томах. Отв. ред. Е. А. Бессонова. 2016. С. 257-262.
3. Каташевич Я.А., Гейбо Л.А. Учет затрат на производство и продажу готовой продукции // Вестник молодежной науки. 2017. № 2 (9). С. 3.

Трушина А.А.

аспирант 1-го курса направления подготовки «Экономика» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель – Гришкина С.Н., д-р экон. наук, профессор Департамента аудита и корпоративной отчетности ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

## **ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ О НИХ В КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены теоретические аспекты понятия «обязательства», классификации обязательств, проанализированы особенности учета финансовых инструментов, сочетающих в себе черты собственного и заемного капиталов. Также определен наиболее приемлемый формат учета конвертируемых облигаций и привилегированных акций. В статье представлен ряд рекомендаций по раскрытию информации об обязательствах компании в нефинансовой отчетности.

**Ключевые слова:** обязательства, классификация обязательств, финансовые обязательства, корпоративная отчетность.

**Abstract.** The article discusses the theoretical aspects of the concept of «obligations», issues of the classification of obligations, analyzes the features of accounting for financial instruments that combine the features of equity and borrowed capital. The most acceptable accounting format for convertible bonds and preferred shares has also been determined. The article presents a number of recommendations on disclosure of information about the company's obligations in non-financial statements.

**Key words:** liabilities, classification of liabilities, financial liabilities, corporate reporting.

Финансовая отчетность, представляя собой структурированное отображение финансовой информации о деятельности организации, раскрывает информацию о финансовом положении, финансовых результатах и денежных потоках организации. Финансовая отчетность является основным источником информации для широких групп пользователей отчетности. Так, отчет о финансовом положении компании содержит информацию об активах, собственном капитале, а также обязательствах организации. Финансово-экономическая составляющая развития любой компании представляется наиболее важной для реализации интересов ключевых групп стейкхолдеров. В процессе своей деятельности организация может выполнять взятые на себя обязательства, финансовые, социальные, экологические. Привлекая заемное финансирование, осуществляя расчеты с контрагентами, и выполняя обязательства перед сотрудниками и налоговыми органами, компания

осуществляет операции с обязательствами. Однако вопросам терминологии, экономической сущности, классификации обязательств уделено недостаточное внимание.

Как правило, различают два основных подхода к понятию «обязательства»: гражданско-правовой подход и бухгалтерский подход. Определение обязательств приведено в таблице 1. Гражданско-правовой и бухгалтерский подходы связаны посредством категории юридического лица. Юридическое лицо, являясь самостоятельным субъектом гражданско-правовых отношений, обязано вести бухгалтерский учет обязательств и отражать их в финансовой отчетности. Особое внимание требует момент возникновения обязательства, который в соответствии с гражданско-правовым и бухгалтерским подходом может различаться (табл. 1).

Таблица 1 – Подходы к определению понятия «обязательства»

Подход	Определение
Гражданско-правовой подход (ст. 307 Гражданского кодекса РФ).	Обязательство – разновидность гражданских правоотношений. В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие: передать имущество, выполнить работу, оказать услугу, внести вклад в совместную деятельность, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.
Бухгалтерский подход	Результат действий, связанных с выбытием ресурсов.

Источник: составлено авторами по материалам [2, 6].

Более подробно проанализируем трактовки понятия «обязательства» с точки зрения бухгалтерского подхода. В Федеральном законе №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и в российских Положениях по бухгалтерскому учету в явном виде отсутствует определение обязательства несмотря на то, что термин достаточно часто используется. Федеральный закон №402-ФЗ определяет обязательства только как объект бухгалтерского учета. В то же время в ПБУ 10/99 «Расходы организации» понятие «обязательства» используется в контексте появления у предприятия расходов, определяющих уменьшение экономических выгод в результате выбытия актива и возникновения

обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации. В Положении по бухгалтерскому учету и отчетности понятие обязательство употребляется в следующем контексте: «Суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которым срок исковой давности истек, списываются по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации...». Данная трактовка некорректным образом упоминает понятие «обязательство» применительно к кредиторской и дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность представляет собой задолженность других лиц перед организацией. Понятие «дебиторской задолженности» не может быть отождествлено с понятием «обязательство». Однако такая точка зрения также встречается в учебной литературе по бухгалтерскому учету [3]. Сопоставляя определение «обязательства» в соответствии с Концепцией бухгалтерского учета в рыночной экономике, мнениями отечественных ученых и Концептуальными основами финансовой отчетности, стандартами МСФО стоит отметить существенное отличие. На международном уровне акцент делается на существовании «обязанности» организации, в то время как в российской литературе и нормативных актах ключевое значение принимает существование задолженности. Например, в случае с обязательствами по восстановлению окружающей среды, обязанность может существовать в целом перед обществом, но работы по восстановлению компания может проводить конкретная подрядная организация. Данный пример иллюстрирует существование обязанности в целом перед одной стороной, однако сумма задолженности, подлежащая погашению, будет выплачена подрядной организацией, проводившей работы. Таким образом, понятие «обязанности» в данном случае является более широким, так как наличие обязательства не всегда предполагает существование некоторой задолженности перед конкретными лицами.

Рассмотрев проблему терминологии понятия «обязательства», проанализируем существующие подходы к их классификации с точки зрения нормативно-правовых актов и литературы по экономическому анализу,

бухгалтерскому учету, корпоративным финансам. Группы обязательств в соответствии с гражданским законодательством отвечают правовым критериям и в большей степени необходимы для юридических аспектов деятельности компании. Согласно учебной литературе по экономическому анализу в зависимости от цели анализа обязательства могут быть классифицированы исходя из степени срочности их погашения; наличия или отсутствия требования обеспеченности; платности и иных условий привлечения и использования средств; возможности и надежности оценки величины ожидаемых выплат. При этом надежность и корректность разделения на долгосрочные и краткосрочные определяет не только адекватность представляемой информации с точки зрения бухгалтерского учета, но и ценность для последующего анализа, так как от этого зависит корректность определения коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости организации. Классификация по обеспеченности имеет важное значение для оценки структуры обязательства, так как имеет обеспеченные обязательства имеют преимущественный порядок погашения. Деление на договорные и оценочные обязательства также важно для расчета аналитических коэффициентов, так как оценочные обязательства также участвуют в определении чистых активов организации.

Таким образом, классификации обязательств, приведенные в различных источниках, имеют определенную специфику. Классификации обязательств для целей последующего анализа имеют определенную цель: использование в расчетах аналитических коэффициентов. Классификация обязательств, предложенная в литературе по корпоративным финансам, в большей степени отражает потребности менеджмента для получения информации об обязательствах компании: предмет исполнения, разделение прав и обязанностей, число участвующих субъектов [6]. Для целей бухгалтерского учета, ключевое значение имеют следующие признаки: по срокам погашения, в зависимости от основания возникновения, по точности оценки, по видам обязательств. Такой критерий классификации, как основание для



возникновения предусматривает деление обязательств на две группы: обязательства, возникающие вследствие юридической обязанности и обусловленные практикой обязательства. При этом юридическая обязанность подразумевает не только договорной характер обязательств, но и обязанности, возникающие в результате действия законодательства и иных правовых норм. Обусловленное практикой обязательство возникает в результате создания организацией обоснованных ожиданий у других сторон. В части классификации по точности оценки наиболее обоснованной, на наш взгляд, является деление на текущие, оценочные и условные. К текущим обязательствам могут быть отнесены кредиторская задолженность, задолженность по кредитам и займам. При этом стоит отметить, что текущие обязательства предлагается классифицировать на фактические и начисленные. В данном случае фактическими обязательствами будут являться кредиторская задолженность, по которой был выставлен счет или которая официально согласована с поставщиком. Начисленные обязательства представляют собой обязательства, по которым не были выставлены счета или которые не были официально согласованы с поставщиком. Неопределенность в отношении таких обязательств практически отсутствует, как в отношении величины обязанности, так и в отношении срока погашения. Оценочные обязательства включают в себя и различные группы социальных обязательств, и экологические обязательства, не поддающиеся точной оценке. Важно отметить, что условные обязательства выделены в отдельную группу, так как, несмотря на некоторое сходство с оценочными обязательствами, с меньшей вероятностью приводят к выбытию ресурсов.

Классификация обязательств по видам предусматривает деление обязательств на группы финансовых и нефинансовых обязательств. Финансовые обязательства включают обязательства по кредитам и займам (в том числе облигационным), обязательства по выданным векселям, деривативы, кредиторскую задолженность, арендные обязательства. При этом если кредиторская задолженность и деривативы не вызывают вопросов в части

отнесения их к группе финансовых обязательств, дискуссионным является вопрос в отношении арендных обязательств. Тем не менее документ «Основы для выводов к МСФО (IFRS) 16» содержит прямые указания на то, что модель учета у арендатора основана на предпосылке о том, что обязательство по аренде является финансовым обязательством. Таким образом, арендные обязательства целесообразно учитывать в составе финансовых обязательств. Социальные и экологические обязательства относятся к группе нефинансовых обязательств. Также стоит отметить, что обязательства по налогу на прибыль и иные обязательства, которые возникают в результате законодательных требований, не являются финансовыми. Кроме того, такие статьи, как отложенная выручка и гарантийные обязательства являются нефинансовыми обязательствами, так как представляют собой поставку товаров и услуг, а не обязанность выплатить денежные средства или передать финансовый актив.

Продолжая тематику классификации обязательств для целей анализа, принятия управленческих решений, стоит отметить, что бухгалтерская отчетность является основной информационной базой анализа финансово-хозяйственной деятельности. Формирование достоверной информации об объектах бухгалтерского учета повышает качество и прозрачность представляемых в отчетности данных. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности основана на ряде коэффициентов, для расчета которых используются величины совокупных обязательств, текущих и долгосрочных обязательств. Достоверная оценка и представление информации об обязательствах имеет особое значение для аналитических показателей отчетности. В экономическом анализе применяется понятие «заемного капитала», по существу тождественное понятию «обязательств», используемому в бухгалтерском учете. При определении ряда важнейших финансовых коэффициентов, например, отношении показателей прибыли и долговых обязательств, рентабельности инвестированного капитала, эффекта финансового рычага, чаще всего используются исключительно финансовые обязательства. Кредиторская задолженность представляет собой элемент

чистого рабочего капитала. Стоит отметить, что включение кредиторской задолженности в состав заемного капитала также является предметом для дискуссий. По мнению Е.С. Стояновой, кредиторскую задолженность следует исключать из заемного капитала при расчете коэффициентов, например, эффекта финансового рычага [7]. Однако, по мнению Савицкой Г.В. сумму кредиторской задолженности необходимо учитывать, так как эти средства, «хотя бы из-за разрыва во времени при начислении и уплате, оказываются вовлеченными в кругооборот капитала» [5]. При этом анализ полноты и своевременности урегулирования задолженности по нетоварным операциям необходимо оценивать при определении рисков дефолта организации.

В отношении особенностей представления информации о финансовых обязательствах рассмотрим более подробно финансовые инструменты, имеющие черты собственного и заемного капиталов. Методические аспекты учета основываются не только на правовых аспектах, но и экономической сущности таких инструментов. Вопросы классификации инструмента в качестве финансового обязательства или собственного капитала могут возникнуть по конвертируемым облигациям и привилегированным акциям. Такие инструменты, являясь составными финансовыми инструментами, содержат и долговой, и долевого компоненты.

При определении компонентов финансового обязательства и собственного капитала в составе привилегированной облигации стоит обратить внимание на ключевые характеристики данного инструмента: условия уплаты дивидендов (фиксированные или установленные в зависимости от финансового результата), возможность конвертации в обыкновенные акции, а также право на погашение. При этом при классификации привилегированных акций также стоит учитывать, что решение о выплате дивидендов, несмотря на обозначенные в уставе и прочих документах, фиксированные проценты от финансовых показателей, принимается собранием акционеров. Кроме того, статья 42 Федерального закона «Об акционерных обществах» уточняет, что решение вопроса о выплате дивидендов считается не обязанностью общества, а

его правом. Общее собрание акционеров вправе принять решение не начислять и не выплачивать дивиденды даже при наличии чистой прибыли, так как дивиденды не являются гарантированным источником доходов акционеров. В связи с этим в ряде случаев целесообразно условие выплаты дивидендов не рассматривать в качестве финансового обязательства. Вопросы классификации инструмента в качестве финансового обязательства или собственного капитала могут возникнуть по такому инструменту как конвертируемая облигация. Такие инструменты, являясь составными финансовыми инструментами, содержат и долговой, и долевого компоненты. Так, с одной стороны, конвертируемые облигации должны учитываться в составе собственного капитала, так как по сути рассматриваются не как долговое обязательство, а как часть капитала в связи с обязательной конвертацией в обыкновенные акции. Ключевым в данном случае является определение порядка определения стоимости. В такой ситуации представляется целесообразным применить следующий алгоритм действий: идентифицировать компоненты инструмента, определить совокупную стоимость инструмента как суммы поступлений от выпуска; определить справедливую стоимость долгового компонента с учетом эффективной процентной ставки, определить величину долевого компонента, как разницу между общей стоимостью инструмента и величиной долгового компонента.

С точки зрения характеристик такого инструмента необходимо отметить, что организация заинтересована в создании таких гибридных финансовых инструментов. С одной стороны, такой финансовый инструмент обладает признаками обязательства, следовательно, процентные расходы необходимо вычитать из налогооблагаемой базы, в результате чего возникает эффект налогового «щита». С другой стороны, для компании выгодно, чтобы такой инструмент рассматривался как собственный капитал, так как при определении различных аналитических показателей пользователями отчетности стоимость таких инструментов не учитывалась бы в составе показателей долга компании.

В рамках анализа формирования информации об обязательствах в

корпоративной отчетности следует рассмотреть понятие «корпоративной отчетности». Несмотря на активное использование данного термина, единый подход к пониманию корпоративной отчетности не сформирован. Согласно большинству мнений, корпоративная отчетность включает в себя не только финансовую отчетность, но и отчетность, содержащую нефинансовую информацию. Формами нефинансовой отчетности могут являться как отдельные отчеты, содержащую информацию об экологической, социальной деятельности компании, так и отчетность об устойчивом развитии. Наиболее комплексный формат отчетности, объединяющий финансовую и нефинансовую информацию, представляет собой интегрированный отчет. В соответствии с мнением Малиновской Н.В., интегрированная отчетность – модель публичной отчетности, которая базируется на практике финансовой отчетности и отчетности в области устойчивого развития [4]. Таким образом, интегрированный отчет целесообразнее трактовать не как форму нефинансовой отчетности, как это указано в Концепции развития публичной нефинансовой отчетности и плана мероприятий по её реализации, а как комплексную форму отчетности.

В части особенностей представления информации о финансовых обязательствах в нефинансовой отчетности следует учесть следующие факторы. Публикацию информации об обязательствах организации следует дополнять нефинансовой информацией. В этом отношении с точки зрения финансовых обязательств компании следует продемонстрировать прозрачность управления заемным капиталом организации. Компания должна представить информацию, позволяющую сделать вывод о способности компании в долгосрочной перспективе привлекать капитал на приемлемых условиях финансирования. Кроме того, представленная информация должна усиливать способность компании привлекать в долгосрочной перспективе институциональных инвесторов, включая, например, пенсионные фонды.

В случае наличия признаков финансовой неустойчивости компании, неопределенности в непрерывности деятельности компании следует раскрывать

информацию о действиях руководства, предпринимаемых для восстановления платежеспособности. Раскрытие информации об обязательствах в нефинансовой отчетности следует дополнять сведениями о рейтинге долгосрочной кредитоспособности, мероприятиях по обеспечению достаточного уровня ликвидности компании, показателями соотношения собственного и заемного капитала. При этом раскрывать необходимо не только фактические показатели, но и целевые, а также прогнозные значения, подтверждающие стратегические приоритеты компании. Показатели изменения абсолютных величин собственного и заемного капиталов необходимо представить в отчетности в динамике. Раскрытие информации о капитале также демонстрирует, как показатели финансовой устойчивости компании могут способствовать привлечению долгового финансирования на более выгодных условиях. Кроме того, в рамках представления информации о финансовом капитале в нефинансовой отчетности следует раскрыть основную информацию о финансировании для будущих проектов: способ финансирования (собственные и (или) заемные средства), предполагаемая стоимость привлечения финансирования, срок кредитования, предполагаемые источники погашения, а также показатели эффективности и рискованности проекта.

Таким образом, предложенные направления совершенствования методики формирования и представления информации о финансовых обязательствах позволят повысить качество публикуемой в корпоративной отчетности информации, расширить перечень информации, представляемой в нефинансовой отчетности. Публикация интегрированных отчетов, представляющих собой комплекс финансовой и нефинансовой информации, позволит повысить доступность и ценность изложенной информации для широкого круга пользователей.

#### Список литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.11.2018) «О бухгалтерском учете» // СПС Консультант Плюс.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018) // СПС Консультант Плюс.
3. *Безруких П.С.* Бухгалтерский учет. 5-е изд. М.: Бухгалтерский учет. 2008. 719 с.

4. *Малиновская Н.В., Гордова М.А., Ермакова М.Н.* [и др.]. Корпоративная отчетность: проблемы и перспективы. М.: ООО «Издательство «КноРус», 2021. 182 с.
5. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: ИНФРА-М, 2020. 378 с.
6. *Самылин А.И.* Корпоративные финансы: учебник. М.: ИНФРА-М, 2019. 472 с.
7. *Стойнова Е.С.* Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. М.: Перспектива, 2003. 656 с.

Цуканова А.С.<sup>1</sup>, Макарова О.В.<sup>2</sup>

1 – студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2 – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## **ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация.** Трудовые ресурсы предприятия являются основным двигателем производственного процесса, которые напрямую влияют на результативность производства. Ввиду этого необходимо проводить тщательный анализ качества использования рабочей силы предприятия посредством оценки эффективности использования выбранной системы оплаты труда. Результаты анализа позволят выявить основные недостатки в области управления трудовой деятельностью.

**Ключевые слова:** анализ, трудовые ресурсы, система оплаты труда, производительность труда.

**Abstract.** The labor resources of the enterprise are the main engine of the production process, which directly affect the effectiveness of production. In view of this, it is necessary to conduct a thorough analysis of the quality of the use of the enterprise's workforce by evaluating the effectiveness of the use of the selected remuneration system. Using labor resources in a rational way it is possible to achieve the highest financial indicators of the enterprise.

**Key words:** analysis, labor resources, remuneration system, labor productivity.

**Введение.** В управлении предприятием существенное значение отводится формированию экономически обоснованной и достоверной информации о затратах на персонал организации, от качества и эффективности использования которого во многом зависят конечные результаты хозяйственной деятельности. [1, с. 6] Организация трудовой деятельности является одним из важнейших инструментов для достижения материального благополучия предприятия.

При этом одной из основных целей организации для дальнейшего роста является максимизация прибыли, в том числе и за счёт снижения издержек. Многие руководители прибегают к увеличению прибыли именно за счёт экономии расходования средств на содержание персонала, из-за чего возникают противоречия при выборе наиболее эффективной системы оплаты труда с учётом не только экономических, но и социально-психологических факторов. Игнорирование потребностей персонала организации в скором времени приведёт к разрушению трудовой дисциплины, текучести кадров, потери квалифицированных специалистов. Конфликт целей вызывает необходимость



анализа финансовых показателей, осуществления полной оценки эффективности использования трудовых ресурсов для поддержания жизнедеятельности бизнеса.

**Цель исследования** заключается в выявлении степени влияния системы оплаты труда на показатели эффективности деятельности предприятия.

Рассмотрим анализ эффективности использования системы оплаты труда на примере деятельности предприятия рыбопромышленного комплекса ООО «Керчьхолод». В первую очередь необходимо рассмотреть финансовое состояние предприятие за последние годы. В таблице 1 представлены основные результаты хозяйственной деятельности предприятия за 2018-2021 годы.

Таблица 1 – Результаты деятельности предприятия ООО «Керчьхолод» за 2018-2021 гг.

Показатели	2018	2019	2020	2021	Индекс роста 2019-2018 гг.	Индекс роста 2020-2019 гг.	Индекс роста 2021-2020 гг.
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	17 362	36 963	41 093	36 917	2,129	1,111	0,898
Среднесписочная численность, чел.	73	107	113	100	1,465	1,056	0,885
Выручка, тыс. руб.	47 046	150 627	228 422	277 896	3,201	1,516	1,216
Себестоимость продаж, тыс. руб.	59 269	136 775	163 972	201 352	2,307	1,199	1,228
Прибыль от продаж, тыс. руб.	-12 270	1 711	17 550	23 815	-	10,257	1,187
Производительность труда, тыс. руб.	644,4	1 407,7	2 021, 4	2 779	2,184	1,436	1,374

За анализируемый период у предприятия наблюдается положительный рост производства, несмотря на отрицательный финансовый результат в 2018 году. Особенно рост производства пришёлся на 2019 год – прирост выручки составил 220,1 %. Вместе с этим, в том же году наблюдается и рост производительности труда за счёт увеличения планов по объёму производства и

найма новых работников, численность которых увеличилась на 46,5 %. В 2020 также наблюдалась положительная динамика роста прибыли от продаж, которая возросла практически в 10 раз, что говорит об эффективном управлении предприятием. Так как наблюдается стабильность роста производства, можно сказать об успешной организации внутреннего производственного аппарата, повышение уровня технической оснащённости, хорошо налаженной системы сбыта, которая позволила с лёгкостью расширить и удержать рынок потребителей. Однако анализируя динамику роста среднесписочной численности персонала за 2019-2021 годы, можно сделать вывод, что в этот период предприятие стремилось к увеличению объёмов производства именно за счёт повышения производительности труда, так как численность персонала за последние 3 года существенно не изменялась, а сумма выручка возросла практически в два раза – на 127 269 тыс. рублей.

Переходя к анализу эффективности действующей системы оплаты труда, надо сказать, что на выбранном объекте исследования действует сдельная система оплаты труда. Так как деятельность организации связана с производством продукции, то выбор такой системы наиболее оптимален, поскольку благосостояние сотрудника напрямую зависит от качества и количества выполненных им трудовых обязательств.

В связи с этим, для оценки действующей системы оплаты труда рассмотрим динамику средней заработной платы (табл. 2).

Таблица 2 – Динамика среднемесячной заработной платы за 2019-2021 гг.

Годы	Среднемесячная заработная плата, руб.	Темп прироста, %
2018	19 819,63	-
2019	28 787,4	45,2
2020	30 304,6	5,3
2021	30 764,2	1,5

За анализируемый период наблюдается рост среднемесячной заработной платы, что положительно сказывается на организации труда. Однако

сравнивания динамику численности сотрудников за 2020-2021 годы (табл. 1), где наблюдался отток кадров на 11,5 %, можно сделать вывод о том, что рост среднемесячной заработной платы в том же году связан с увеличением нагрузки на работников, а не повышением размеров тарифной ставки. К тому же, стоит учитывать экономический эффект инфляции, который в 2020-2021 годах, по данным Росстата, составлял 4,91 % и 8,39 % соответственно, из-за которого реальный размер заработной платы, а впоследствии, покупательная способность работников, наоборот, снижалась. В таком случае руководству предприятия следует задуматься о том, как в условиях повышения производительности труда дополнительно мотивировать персонал, чтобы в будущем исключить риски потери кадров и сохранить результаты производственной деятельности.

Для дальнейшего анализа установим соотношение между темпами роста среднего заработка рабочих и производительности труда с помощью нахождения соответствующих индексов и коэффициента опережения. Расчёт представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Расчёт коэффициента опережения

Годы	Индекс производительности труда	Индекс среднего заработка	Коэффициент опережения (стр. 2/стр.3)
2018-2019	2,184	1,452	1,504
2019-2020	1,436	1,053	1,364
2020-2021	1,374	1,015	1,354

При оптимальном росте темпов производства коэффициент опережения должен быть больше 1. По данным таблицы наглядно видно, что объёмы производства растут быстрее, чем заработная плата. Это положительно сказывается на финансовом состоянии предприятия. Однако с каждым годом показатель снижается, что не является критичным в пределах оптимального значения, но свидетельствует о несовершенстве выбранной системы оплаты труда и о недостатке мотивации сотрудников. Постоянное повышение норм

выработки без внедрения дополнительных стимулов к работе будет сопровождаться истощением рабочей силы. Низкий уровень оплаты труда приведёт к деградации трудовых ресурсов, снижению профессиональных качеств работников и формированию отрицательного отношения к труду [2].

Кроме того, между повышением оплаты труда и производительностью наблюдается прямая нелинейная зависимость (рис. 1). Из этого можно сделать вывод, что повышение реальных доходов работников обеспечивает улучшение использования потенциала организации.

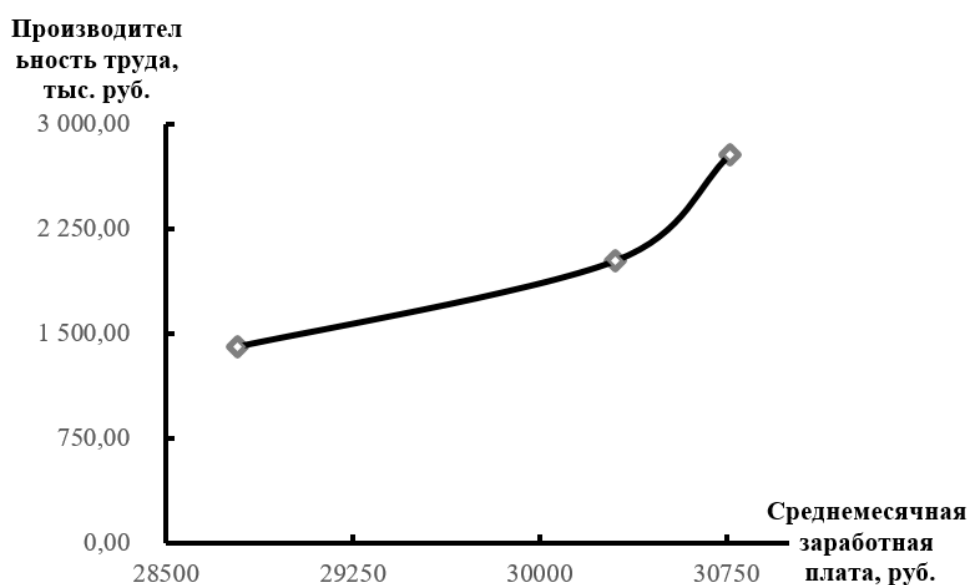


Рисунок 1 – График зависимости производительности и оплаты труда по данным ООО «Керчьхолод» за 2019-2021 гг.

В качестве методов для повышения производительности труда в условиях хозяйствования предприятия ООО «Керчьхолод», действующую систему оплаты труда можно дополнить соответствующими надбавками за перевыполненную норму. Это особенно актуально, когда предприятие ещё не стабилизировала объём производства в долгосрочном периоде, и установленная норма выработки может не совпадать с текущим охватом работ. Преимущества такой системы заключается в дополнительном мотивировании сотрудников выполнять больший объём работ, так как при переработке размер заработной

платы должен отражать результаты труда, усилия работника, а не выступать в роли компенсационных выплат.

В целом, на предприятии ООО «Керчьхолод», действующая система оплаты труда используется достаточно эффективно для финансовых показателей, так как наблюдается благоприятный рост производительности труда, объемов производства и, соответственно, размеров прибыли. Однако отсутствие дополнительных методов мотивирования сотрудников является существенным недостатком, так как последующий рост предприятия будет сопровождаться ущербом для трудовых ресурсов.

**Выводы.** Таким образом, степень влияния выбранной системы оплаты труда на финансовые показатели деятельности достаточно велико, так как затрагивает основные движущие силы предприятия – трудовые ресурсы. Трудовые ресурсы выступают главным инструментом для выполнения поставленных целей и задач, а значит рациональное использование рабочей силы является одним из приоритетных направлений организации хозяйственной деятельности предприятия.

#### Список литературы:

1. *Аббасова С.А.* Теоретико-методические подходы к управленческому учету эффективности затрат на персонал // *Educatio*. 2015. № 7 (14). С. 1. URL: <https://e.lanbook.com/journal/issue/296279> (дата обращения: 13.10.2022).
2. *Кружкова Т.И., Ручкин А.В., Руцицкая О.А.* Построение оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала на предприятии // *Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ*. 2020. № 3. С. 3-17. URL: <http://www.kgau.ru/social/2020/3/content/01.pdf> (дата обращения: 13.10.2022).

Чертова О.Е.

студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский  
государственный морской технологический университет»

Научный руководитель – Скоробогатова В.В, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и  
гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## **ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО ФИНАНСОВОГО УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «КК «АРКТИКА»)**

**Аннотация.** Роль и значение системы бухгалтерского финансового учета зависит от современных факторов и условий формирования и становления экономики и усовершенствования принимаемых управленческих решений, а также разработки современной стратегии роста и развития деятельности организаций. Дебиторская задолженность служит неотъемлемым элементом оборотных активов рыбохозяйственного предприятия, а именно представляет имущественные обязательства других лиц, в виде должников во взаимосвязанных отношениях, возникших на договорной основе. Главной причиной наличия и возникновения дебиторской задолженности на предприятии рыбной отрасли значится то, что товары или готовая продукция отгружены на сторону, работы для других организаций выполнены и завершены, а услуги предприятием оказаны, однако не произведена полная оплата от покупателей и поставщиков или получена только предоплата или аванс от сторонних организаций.

**Ключевые слова:** бухгалтерский финансовый учет, рыбохозяйственное предприятие, дебиторская задолженность, рыбная отрасль, покупатель, поставщик, экономика.

**Abstract.** The role and importance of the financial accounting system depends on modern factors and conditions for the formation and development of the economy and the improvement of managerial decisions, as well as the development of a modern strategy for the growth and development of organizations. Accounts receivable is an integral part of the current assets of the fishery enterprise, namely, it represents the property obligations of other persons, in the form of debtors in interrelated relationships that have arisen on a contractual basis. The main reason for the existence and occurrence of receivables at the enterprise of the fishing industry is that the goods or finished products are shipped to the side, work for other organizations has been completed and completed, and the services have been provided by the enterprise, but full payment has not been made from buyers and suppliers or only an advance payment has been received or advances from third parties.

**Key words:** financial accounting, fishery enterprise, accounts receivable, fish industry, buyer, supplier, economics.

**Введение.** В настоящее время главной задачей развития бухгалтерского финансового учета дебиторской задолженности на предприятии рыбной отрасли ООО «КК «Арктика» является изучение динамики изменения состава, структуры и качества дебиторской задолженности, а также оценка роста и уменьшения задолженности перед организацией, влияющей на оборачиваемость капитала и в целом на финансовые показатели рыбохозяйственного предприятия. Для достоверной оценки финансовых

результатов необходимо точное, полное и своевременное раскрытие, классификация и отражение задолженности в плане счетов ООО «КК «Арктика».

Возникновение и наличие дебиторской задолженности на рыбоконсервном предприятии, а также существование задолженности с истекшим сроком погашения отрицательно влияет на финансовое состояние организации, что свидетельствует об уменьшении оборотных активов, а в следствии приводит к уменьшению доходов и банкротству предприятия [1, с. 44].

Для грамотной организации бухгалтерского финансового учета дебиторской задолженности на ООО «Консервный комбинат «Арктика» необходимо следить за количеством дебиторов и суммой их долгов, а также нужно контролировать сроки уплаты задолженностей и вовремя представлять платежные счета по дебиторской задолженности.

**Цель исследования.** Цель исследования заключается в изучении особенностей бухгалтерского финансового учета дебиторской задолженности на рыбохозяйственных предприятиях, на примере предприятия ООО «КК «Арктика», рассмотрении экономической сущности, задач учета дебиторской задолженности, а также состояния и состава задолженности.

Согласно проекту ФСБУ «Дебиторская и кредиторская задолженности (включая долговые затраты)», дебиторская задолженность является важным бухгалтерским элементом, который выражает долг контрагента перед организацией. Эти обязательства возникают в связи наличием и движением материально-производственных запасов, выполнением различных работ и оказанием услуг, а также возникновением задолженности с разными физическими и юридическими лицами [2, с. 832].

Важной составляющей, которая ведет к образованию долгосрочной и краткосрочной дебиторской задолженности, являются непосредственно расчеты с различными контрагентами, такими как покупатели, поставщики, подотчетные лица и другие различные дебиторы.

В бухгалтерском балансе ООО «Консервного комбината «Арктика»

дебиторская задолженность определяется по строке 1230. Дебиторская задолженность формируется, когда одно предприятие исполнило свои договорные обязательства, а другая организация – нет.

Дебиторская задолженность на рыбохозяйственном предприятии возникает при следующих финансовых операциях [3, с. 42]:

1. Перечислен аванс подрядной организации отражается проводкой:  
Дт 60 Кт 51.
2. Отгружена покупателю или заказчику продукция отражается проводкой: Дт 62 Кт 90-1.
3. Выданы денежные средства под отчет отражается проводкой:  
Дт 71 Кт 50.
4. Выражена задолженность покупателя по уплате уставного капитала отражается проводкой: Дт 75 Кт 80.
5. Начислены проценты по займу отражается проводкой:  
Дт 76 Кт 91-1.

К основным задачам учета дебиторской задолженности на рыбопромышленном предприятии ООО «КК «Арктика» относятся:

- точный и целесообразный учет движения денежных средств на предприятии рыбной отрасли;
- контроль за соблюдением платежно-расчетной организации;
- определение состава и структуры дебиторской задолженности по виду, по срокам уплаты и степени обоснованности.

Первичными документами, которые констатируют факт наличия на рыбоконсервном комбинате дебиторской задолженности, является: товарно-транспортные и товарные накладные, приходные и расходные ордера, акты выполненных работ и оказания услуг, акты инвентаризации и акты сверки расчетов.

Для обобщения данных об операциях по наличию и движению дебиторской задолженности на ООО «КК «Арктика» для формирования резервов по сомнительным долгам применяется регистр учета операций по



движению дебиторской задолженности [5, с. 576].

Учет дебиторской задолженности ООО «КК «Арктика» в соответствии с рабочим планом счетов предусмотрены следующие счета:

- 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;
- 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;
- 68 «Расчеты по налогам и сборам»;
- 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»;
- 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»;
- 71 «Расчеты с подотчетными лицами»;
- 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»;
- 75 «Расчеты с учредителями»;
- 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»;

Все эти счета являются активно-пассивными, то есть имеют как дебетовое сальдо, так и кредитовое. Дебиторская задолженность образует дебетовое сальдо по данным счетам учета. Рост дебиторской задолженности отражается по дебету этих счетов, а уменьшение задолженности – по кредиту [4, с. 24].

Рассмотрим основные счета учета дебиторской задолженности на рыбохозяйственном предприятии.

Согласно инструкции по использованию плана счетов бухучета, утвержденной Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н, счет 60 обобщает информацию о расчетах с поставщиками и подрядчиками.

По действующему плану счетов рыбохозяйственного предприятия выданные авансы и расчеты с поставщиками и подрядчиками можно отражать на отдельных субсчетах к 60 сч., а именно:

- 60.01 – «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;
- 60.02 – «Расчеты по авансам выданным»;
- 60.03 – «Векселя выданные»;
- 60.21 – «Расчеты с поставщиками и подрядчиками (в валюте)»;
- 60.22 – «Расчеты по авансам выданным (в валюте)»;
- 60.31 – «Расчеты с поставщиками и подрядчиками (в у.е.)»;

- 60.32 – «Расчеты по авансам выданным (в у.е.)».

Для учета дебиторской задолженности от покупателей и заказчиков применяют счет 62.

Счет 62 является активно-пассивный. Остаток по дебету представляется как долг покупателей перед предприятием рыбной отрасли.

На практике ООО «Консервный комбинат «Арктика» согласно плану счетов применяет следующие субсчета:

- 62.01 – «Расчеты с покупателями и заказчиками»;
- 62.02 – «Расчеты по авансам полученным»;
- 62.03 – «Векселя полученные»;
- 62.21 – «Расчеты с покупателями и заказчиками (в валюте)»;
- 62.22 – «Расчеты по авансам полученным (в валюте)»;
- 62.31 – «Расчеты с покупателями и заказчиками (в у.е.)»;
- 62.32 – «Расчеты по авансам полученным (в у.е.)»;
- 62.ОТ – «Расчеты по авансам полученным (в у.е.) в счет отгрузки»;
- 62.Р – «Расчеты с розничными покупателями».

Счет 71 в бухгалтерском учете предназначен для отражения расчетов компании с подотчетными лицами.

Дебетовое сальдо 71 счета показывает краткосрочную дебиторскую задолженность.

На практике предприятие ООО «КК «Арктика» использует следующие субсчета:

- 71.01 – «Расчеты с подотчетными лицами»;
- 71.21 – «Расчеты с подотчетными лицами (в валюте)».

Согласно бухгалтерскому балансу предприятия ООО «Консервного комбината «Арктика» можно проанализировать дебиторскую задолженность в разрезе коэффициента оборачиваемости. В таблице 1 представлены данные, с помощью которых можно вычислить коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в период за 2019-2021 года, а также сделать вывод о влиянии дебиторской задолженности на финансовое состояние ООО «КК

«Арктика».

Таблица 1 – Данные, характеризующие движение дебиторской задолженности на ООО «КК «Арктика» за 2019-2021 годы

Показатели	Ед. изм.	Годы			Абсолютное отклонение (+,-)			Темп прироста, %		
		2019	2020	2021	2020 г. от 2019 г.	2021 г. от 2020 г.	2021 г. от 2019 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2021 г. к 2019 г.
Выручка	тыс. руб.	154943	171810	164157	16867	-7653	9214	10,9	-4,5	5,9
Разница дебиторской задолженности за периоды	тыс. руб.	14097	9254	7573	-4843	-1681	-6524	-34,35	-18,17	-46,28
Коэффициент оборачиваемости	об.	10,99	18,57	21,68	7,57	3,11	10,69	68,91	16,75	97,21

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2019 г. составил 10,99 оборотов, что меньше чем в 2020 г. и в 2021 г.: показатель 2020 г. увеличился на 7,57 оборотов или на 68,91 %, а показатель 2021 г. – соответственно, на 10,69 оборотов или на 97,21 %. Повышение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности означает, что в ООО «КК «Арктика» увеличилась скорость превращения дебиторской задолженности в денежные средства.

**Выводы.** В целом, состояние и наличие дебиторской задолженности на ООО «КК «Арктика» за период 2019-2021 годов демонстрирует положительную динамику, обязательства других организаций сокращаются, а соответственно, финансовые показатели улучшаются, что, в общем положительно влияет на финансовое состояние деятельности рыбохозяйственного предприятия. Учет дебиторской задолженности организован в соответствии с законодательством с четкой детализацией на субсчетах, но все же имеет ряд своих трудностей, с которыми сталкиваются работники предприятия. Но доходы предприятия растут, а том числе благодаря росту оборачиваемости дебиторской задолженности.

Важно следить за составом, структурой, сроками погашения, контролировать документальное оформление дебиторской задолженности, чтобы избежать ошибок в организации бухгалтерского финансового учета.

Список литературы:

1. *Дивинский Б.Д.* Дебиторская задолженность: отражение в учете и отчетности // Советник бухгалтера. 2020. № 11. С. 41-46.
2. *Кондраков Н.П.* Бухгалтерский учет: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2021. 832 с.
3. *Романовская Т.С.* Вопросы, возникающие при списании дебиторской задолженности для целей налогообложения прибыли // Бухгалтерский учет. 2021. № 15. С. 41-44.
4. *Скоробогатова В.В.* Особенности экономического анализа дебиторской задолженности как составляющей смешанных активов предприятия // Бухгалтерский учет и анализ. 2013. № 9 (201). С. 22-28.
5. *Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф.* Теория бухгалтерского учета: пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2019. 576 с.

Шабанова М.Т.<sup>1</sup>, Абдулкаримова А.А.<sup>2</sup>

1,2 – студенты 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

Научный руководитель – Гришкина С. Н., д-р экон. наук, профессор Департамента аудита и корпоративной отчетности ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

## ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ

**Аннотация.** В статье приведен анализ стратегических показателей по 3 направлениям на примере государственной корпорации «Росатом». Рассмотрены правовые аспекты деятельности госкорпораций в Российской Федерации.

**Ключевые слова:** государственная корпорация, стратегический показатель, экономическая деятельность.

**Abstract.** The article provides an analysis of qualitative indicators in 3 areas of growth of the state corporation Rosatom. The legal aspects of the activities of state corporations in the Russian Federation are excluded.

**Key words:** state corporation, strategic indicator, economic activity.

**Введение.** На сегодняшний день в мировом хозяйстве большую роль играют государственные корпорации, активно действующие в разных странах. Государственные корпорации функционируют практически во всех экономических отраслях, преследуя различные цели. Существуют как коммерческие, так и некоммерческие государственные корпорации. Иногда их деятельность может являться убыточной для государства, однако они функционируют для достижения своих общественно благих целей.

Термин «государственная корпорация» в России в соответствии с действующим законодательством трактуется как «не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций».

Государственные корпорации могут функционировать в той сфере, которая считается для государства убыточной с экономической точки зрения, но такая деятельность будет преследовать общественно-благие цели.

Одной из важных задач таких корпораций выступает реализация общенациональных экономических и социальных задач, программ

федерального значения и национальных проектов, поддержки экономики и расширения производства техники, оборудования и услуг.

Актуальность темы обусловлена тем, что государственные корпорации на данный момент играют важную роль в развитии страны и нуждаются в реформировании, а также в тщательной проверке эффективности осуществляемой ими деятельности. Решение проблем в развитии госкорпораций определит будущее состояние экономики нашей страны.

**Цель исследования** – проанализировать стратегические показатели государственных корпораций на примере Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом».

Как правило, при анализе экономической эффективности деятельности компании применяется монетарный подход, который представляет собой подсчет финансовых результатов. Но когда речь идет о таких крупных участниках рынка, как госкорпорации, судить лишь по прибыли, рентабельности, ликвидности и др. некорректно.

Государственные корпорации в полном объеме отвечают рыночным законам и получают значительное преимущество в ведении своей деятельности. Например, большая капитализация или возможность использования больших объемов финансовых ресурсов государственного бюджета.

Модернизация экономического потенциала страны – важнейшая задача госкорпораций. Коммерческий результат безусловно важный фактор развития, но не стоит забывать о том, что госкорпорации вовсе могут существовать без операционной прибыли.

Помимо этого, рыночная конкуренция не всегда является причиной положительного коммерческого результата, чаще всего он обуславливается государственным заказом. Федеральный закон «О некоммерческой деятельности» это подтверждает.

Все эти факторы позволяют госкорпорациям базировать свою деятельность, и на коммерческих, и на некоммерческих целях, но именно это и мешает объективно оценить их деятельность общепринятыми методами.

Когда мы говорим о госкорпорациях, необходимо обращать внимание на стороны соответствия стратегическим задачам самого государства, а не только на финансовую оценку.

Показатели принято изучать со стороны соответствия национальным стратегическим приоритетам, необходимо определить индивидуальные показатели.

В данной работе для более точной оценки деятельности государственных корпораций, мы рассмотрим стратегические показатели по 3 направлениям, а именно:

- оценка финансового результата;
- оценка инновационной деятельности;
- оценка результативности государственного заказа.

В настоящее время в Российской Федерации существуют различные типы государственных корпораций и показатели оценки их финансового результата будут идентичны, что нельзя сказать о других двух направлениях. Показатели инновационной деятельности и результативность государственного заказа индивидуальны для каждой из корпораций.

В качестве примера используется государственная корпорация РОСАТОМ, миссия которой – достижения ядерной науки и высокие современные технологии – на службу людям.

«Росатом» – это единственная в мире компания, которая обладает компетенциями во всей технологической цепочке ядерного топливного цикла, от добычи природного урана до завершающей стадии жизненного цикла атомных объектов. Несомненно, такая компания ставит на первое место целевую направленность своей деятельности не на максимизацию прибыли, а на развитие страны.

Из таблицы 1 видно, что у государственной корпорации «Росатом» нет существенных проблем на данный момент. По всем стратегическим показателям наблюдается положительный результат. Очевидно, что компания

работает над поставленными задачами и стремится отличиться на международном рынке.

Таблица 1 – Анализ стратегических показателей Госкорпорации «Росатом»

Направление	Показатель	Результат деятельности	Оценка результата деятельности	Вывод
Оценка финансового результата	Активы	5 219,6 млрд. руб.	+	Результат положителен по всем показателям
	Выручка	1 447,6 млрд. руб.	+	
	Рентабельность	13,39%	+	
Инновационная направленность	Зеленая экономика	Инвестирует средства в зеленую экономику и выпускает «зеленые облигации»	+	Результат положителен по всем показателям
	Финансирование инноваций	Содействие привлечению инвестиций в приоритетные направления развития атомной отрасли	+	
	Цифровые и информационные технологии	Создана цифровая платформа «Логос Платформа» для расчетов сложных инженерных и мультидисциплинарных исследовательских задач.	+	
Эффективность выполнения государственного заказа	Обеспечение устойчивого развития ядерного оружейного комплекса	С 2020 года Росатом является членом UN Global Compact	+	Результат положителен по всем показателям
	Наращивание доли атомной энергии в энергобалансе России	20% - доля в энергобалансе России	+	
	Расширение традиционных ниш российского присутствия на мировом рынке ядерных технологий	Госкорпорация «Росатом» от имени Российской Федерации участвует в международных инновационных исследовательских проектах.	+	

## Выводы

В силу своих особенностей государственные корпорации, неправильно анализировать точно так же, как коммерческие. Особенность анализа их стратегических показателей заключается в том, что недостаточно посчитать лишь денежную эффективность, не изучив предназначение и цели создания



корпорации.

Стратегические показатели государственных корпораций должны затрагивать как минимум три направления деятельности.

У госкорпорации доля государства, то есть народа, превышает 50 %, именно поэтому такая корпорация должна в первую очередь решать внутренние и внешние интересы страны, такие как: завоевание лидирующих позиций на международном уровне, инновация энергетических ресурсов, а также снабжать население ресурсами по заниженным ценам.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 N 7-ФЗ (последняя редакция) // СПС КонсультантПлюс
2. *Порядин В.С.* Анализ существующих методов оценки экономической эффективности деятельности предприятий // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. 2011. № 4. С. 16-24.
3. *Кузнецов Н.В.* Подходы к оценке эффективности деятельности государственных корпораций России (на примере ГК «ВЭБ.РФ») // <http://elib.fa.ru/art2021/bv2692.pdf/info> (дата обращения: 24.10.2022).
4. Госкорпорация «Росатом». Ядерные технологии. Атомная энергетика (АЭС). Ядерная медицина (rosatom.ru) // [https://www.rosatom.ru/about/?clear\\_cache=Y](https://www.rosatom.ru/about/?clear_cache=Y) (дата обращения: 24.10.2022).

Шаповаленко П.А.<sup>1</sup>, Пивоварова А.В.<sup>2</sup>

1,2 – студенты 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель – Семенюк Ю. А., канд. экон. наук, доцент Департамента бизнес-аналитики ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

## МОДЕЛЬ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С ФСБУ 6/2020

**Аннотация.** В рыночной конъюнктуре результативность функционирования предприятий прежде всего устанавливается производительностью использования основных средств, так как, в частности, основные средства представляют фундамент производственной деятельности предприятий и первопричиной получения экономической выгоды. Вследствие этого для каждой организации имеет большое значение дисциплинировать учет основных средств на основании национальных и международных стандартов. В статье описаны ключевые изменения учета и оценки основных средств согласно введенному ФСБУ 6/2020 «Основные средства». Проанализированы основные положения ПБУ 6/01, утратившего силу, и федерального стандарта бухгалтерской отчетности 6/2020, а также международных стандартов по учету основных средств. В данной статье осуществлено сравнение требований признания актива к учету в качестве основного средства; кроме того, перечислены существенные различия в указанных нормативных актах.

**Ключевые слова:** основные средства, учет, МСФО, ФСБУ, ПБУ.

**Abstract.** In the market environment, the effectiveness of the functioning of enterprises is primarily determined by the productivity of the use of fixed assets, since, in particular, fixed assets represent the foundation of the production activities of enterprises and the root cause of obtaining economic benefits. As a result, it is of great importance for each organization to discipline the accounting of fixed assets on the basis of national and international standards. The article describes the key changes in the accounting and valuation of fixed assets according to the introduction of FSB 6/2020 «Fixed assets». The main provisions of PBU 6/01, which has become invalid, and the federal accounting standard 6/2020, as well as international standards for the accounting of fixed assets, are analyzed. This article compares the requirements for the recognition of an asset for accounting as a fixed asset; in addition, significant differences in these regulations are listed.

**Key words:** fixed assets, accounting, IFRS, FSBU, PBU.

**Введение.** Изучение национальных стандартов в сравнении с международным опытом ведения бухгалтерского учета позволило выявить существенные расхождения и дискуссионные вопросы. Проблема расхождения бухгалтерского и управленческого учета, несовершенные подходы к определению реальной стоимости активов и другие факторы обусловили необходимость максимального сближения российской системы бухгалтерского учета с международной системой финансовой отчетности (МСФО).

Реформирование национальных стандартов учета позволит организации

отразить в отчетности более достоверные сведения о ее состоянии, тем самым такая отчетность будет более приемлема для руководства и других стейкхолдеров. Сближение с МСФО позволяет компаниям получить доступ на мировые рынки для привлечения финансового капитала и развития сотрудничества с иностранными партнерами.

Начиная с 1998 года были предприняты некоторые мероприятия для перехода России на международные стандарты учёта и статистики. Были разработаны положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), в настоящее время перерабатываемые в федеральные стандарты бухгалтерского учета (ФСБУ), отражающие более близкие принципы учета к МСФО, что позволит организациям, участвующим на международных рынках, предоставлять отчетность с показателями, соответствующими реалиям рыночной экономики, повысить стоимость компании.

В указанной работе проведен анализ изменений по учету основных средств, вступающих в силу в 2022 году во исполнение указаний ФСБУ 6/2020 «Основные средства». Актуальность темы обусловлена тем, что основой реализации производственно-технологического процесса являются оборудование, технологические линии, здания и сооружения, которые и относятся к основным средствам.

Эффективность учета и использования основных средств оказывает влияние на трудоемкость, объем производства, себестоимость единицы продукции, и, как следствие, чистую прибыль и рентабельность деятельности предприятия.

**Цель исследования** – проанализировать новый стандарт учета основных средств, сравнить с прежним учетом и стандартами МСФО.

Существующая система бухгалтерского учета и отчетности в России требовала кардинальных перемен, в целях чего был принят Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ, устанавливающий нормы ведения бухгалтерского учета [1].

В дальнейшем приказами Минфина России от 5 июня 2019 года № 83н и от 22 февраля 2022 года № 23н утверждены соответственно Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2019-2021 годы и Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2022 - 2026 годы [3].

В целях реализации вышеперечисленных программ выпущены ФСБУ, устанавливающие порядок формирования в бухгалтерском учете [4]:

- требования к первичным учетным документам и документообороту в бухгалтерском учете (ФСБУ 27/2021);
- запасов (ФСБУ 5/2019);
- незавершенных капитальных вложений (ФСБУ 26/2020);
- нематериальных активов (ФСБУ 14/2022);
- основных средств (ФСБУ 6/2020);
- капитальных вложений (ФСБУ 26/2020);
- аренды (ФСБУ 25/2018).

Кроме того, были разработаны изменения в федеральных стандартах бухгалтерского учета:

- в ПБУ 16/02 «Информация по прекращаемой деятельности»;
- в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» (в части распространения абзаца второго п. 7 ПБУ 1/2008 на дочерние организации).

Итак, порядок учета и оценки ОС регламентируется ФСБУ 6/2020 взамен ранее существовавшего ПБУ 6/01 [2].

Основные расхождения отражены в таблице 1.

Рассмотрим ключевые аспекты нового Стандарта учета и оценки основных средств согласно ФСБУ 6/2020 [5].

Прежде всего скорректированы признаки основных средств путем раскрытия понятия о наличии материально-вещественной формы и возможность использования объекта для охраны окружающей среды, но, в то же время, исключение признака о невозможности последующей перепродажи данного объекта, в результате такого изменения расширятся (увеличатся)

объекты, относящиеся к основным средствам, и как следствие увеличится их балансовая стоимость.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика изменения в учете основных средств

Признак сравнения	ПБУ 6/01	ФСБУ 6/2020
Определение	Актив, предназначенный для производственной деятельности организации или для передачи в аренду, срок службы свыше 12 месяцев, не предназначен для перепродажи, способен приносить доход в будущем	Уточнены признаки, характеризующие основные средства. Если актив утрачивает признаки основного средства, то его надо проклассифицировать в другой актив.
Лимит стоимости	40 000,00 руб.	Организация вправе сама установить любой лимит стоимости основного средства
Единица учета	Инвентарный объект	Инвентарный объект, но и самостоятельными инвентарными объектами признаются существенные затраты на ремонт, тех. осмотр и обслуживание основных средств
Классификация	Не обязывает распределять на виды и группы	Объекты основных средств необходимо разделять по видам (недвижимость, транспортные средства, и т.д.) и группам (по последующей оценке)
Амортизация	Четыре способа Начисление и прекращают с месяца, следующего за тем, когда объект приняли к учету или списали	Три способа. Начисляют с даты принятия объекта к учету, а прекращают с даты его списания
Переоценка	По решению организации. Ее проводят не чаще 1 раза в год	По первоначальной или по переоцененной стоимости
Дооценка	Относят на добавочный капитал	Отражают в составе совокупного финансового результата текущего периода без включения в прибыль или убыток
Уценка	Включают в прочие расходы отчетного периода	Признают в расходах в составе прибыли или убытка текущего периода
Обесценение	Не предусмотрено	Проводится в соответствии с МСФО (IAS) 36

Арендуемое имущество теперь подлежит учету как основное средство с отражением в балансе отдельной строкой «Прочие внеоборотные активы».

Организации самостоятельно могут принять решение о лимите стоимости основных средств, которые соответствуют всем присущим им признакам, установленным в стандарте, таким образом снизится количество основных средств с незначительной стоимостью и одновременно увеличатся расходы в отчетном периоде.

Срок полезного использования для основных средств в соответствии с новым стандартом устанавливается не только от их производительности и ограничения эксплуатации, но и от физического и морального износа, рассчитанных с учетом режима эксплуатации, что позволит более точно приблизить срок полезного использования для основного средства в целях модернизации производства, сформировав достоверную себестоимость выпускаемой продукции.

Согласно новому стандарту, организация имеет право проводить переоценку основных средств регулярно, а не как раньше – единожды в год.

Для осуществления переоценки основных средств до реальной стоимости в зависимости от их вида установлены следующие способы:

- по не относящимся к инвестиционной недвижимости основным средствам производится расчет разницы первоначальной стоимости и накопленной амортизации с последующей корректировкой ее до справедливой стоимости;

- по инвестиционной недвижимости первоначальная стоимость пересчитывается до суммы справедливой стоимости, полученная при этом дооценка (уценка) относится к финансовому результату организации в соответствующем периоде.

Данные переоценки и дооценки – это приведение основных средств к справедливой стоимости, то есть законодатель Российской Федерации приблизил нас к требованиям МСФО (IAS) 13 «Оценка справедливой стоимости» и МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов», т.е. позволят определять более точную стоимость основных средств, учитывая реалии экономической жизни. При этом сумма переоценки основных средств объекта инвестиционной

недвижимости отражается как финансовый результат в проводимом периоде [7].

Теперь амортизации подлежат основные средства независимо от вида их деятельности, а перечень объектов, по которым не исчисляется амортизация, дополнен инвестиционной недвижимостью, оцениваемой по переоцененной стоимости.

Приостановка амортизации теперь возможна только в случае, если сумма ликвидационной стоимости сравняется либо превысит балансовую стоимость, а возобновляется, когда ликвидационная стоимость станет меньше балансовой стоимости объекта основных средств.

Начисление амортизации основного средства теперь наступает с даты их признания в бухгалтерском учете, а завершается с момента списания их в бухгалтерском учете, а способов начисления амортизации оставлено только три: линейный, уменьшаемого остатка, пропорционально количеству продукции (объему работ в натуральном выражении).

Сумма амортизации основного средства в отчетном периоде должна рассчитываться так, чтобы по окончании срока амортизации балансовая и ликвидационная стоимость основного средства сравнялись.

Предусмотрена в обязательном порядке проверка по обесценению основных средств порядком, предусмотренным МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов», по результатам чего изменится их балансовая стоимость [8].

Таким образом, элементами амортизации объекта основных средств выступают установленные учетной политикой способ начисления амортизации, ликвидационная стоимость, а также срок полезного использования.

Добавлены случаи списания стоимости выбывающих основных средств или неспособных в будущем приносить экономическую выгоду, таких как:

- завершение деятельности организацией, где использовался объект и невозможность его применения в другой деятельности;
- окончание сроков эксплуатации объектов, установленных нормативными документами;

– передача их в финансовую аренду.

Новым стандартом дополнительно расширен перечень показателей основных средств, отражаемый в бухгалтерской отчетности.

**Выводы.** В основе разработанных требований в ФСБУ 6/2020, утвержденном приказом Минфина России от 17 сентября 2020 года № 204н, лежат принципы, установленные МСФО (IAS) 16 «Основные средства» [6].

Введены новые понятия: группа основных средств, балансовая стоимость, инвестиционная недвижимость и другие, изменены признаки, характеризующие основные средства, среди которых наличие материально-вещественной формы. Теперь объекты основных средств признаются для целей учета в качестве малоценных активов путем самостоятельного установления организацией лимита их стоимости.

Конкретизирован порядок проведения амортизации и пересмотрены правила, касающиеся переоценки объектов основных средств, введены в обязательном порядке ревизия основных средств на обесценение и, в результате этого, учет изменения их балансовой стоимости.

Скорректирован состав информации, раскрываемой в отчетности, касающейся основных средств, и отрегулированы упрощенные способы ведения их бухгалтерского учета.

Как следствие, применение ФСБУ 6/2020 позволит приблизить отчетность к показателям, установленным МСФО, представлять более достоверные к рыночной экономике данные по оценке стоимости основных средств в учете, а также позволит организациям более комплексно управлять своими активами и планировать свою коммерческую деятельность в рамках своевременной модернизации основных фондов.

#### Список литературы:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ.
2. Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01).
3. Приказ Минфина России от 05.06.2019 № 83н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2019 - 2021 гг. и о признании утратившим силу приказа Министерства финансов Российской Федерации от 18 апреля



2018 г. № 83н».

4. Приказ Минфина России от 22.02.2022 № 23н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2022 - 2026 гг. и о признании утратившим силу приказа Министерства финансов Российской Федерации от 5 июня 2019 г. № 83н».

5. Приказ Минфина России от 17.09.2020 № 204н «Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения».

6. Международный стандарт финансовой отчетности 16 «Основные средства» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25 ноября 2011 года №160н).

7. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н).

8. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 «Обесценение активов» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н).

Шевченко В.С.<sup>1</sup>, Лунёва В.В.<sup>2</sup>

1,2 – студенты 2-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

Научный руководитель – Белоущенко Я.А., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ В БЮДЖЕТЕ РФ за 2019-2021 гг.

**Аннотация.** В статье рассмотрены изменения доли налоговых поступлений в бюджет за 2019-2021 гг. на основании официальных данных Федеральной налоговой службы Российской Федерации. Представлены сравнительные таблицы и диаграммы, рассмотрены причины изменений налоговых доходов. По проведённому исследованию сформулированы выводы.

**Ключевые слова:** налог, бюджет, ставки налогов, налоговые доходы, Налоговый кодекс, НДС, НДСП.

**Abstract.** The article considers changes in the share of tax revenues to the budget for 2019-2021. based on official data of the Federal Tax Service of the Russian Federation. Comparative tables and diagrams are presented, the reasons for changes in tax revenues are considered. Based on the study, conclusions are formulated.

**Key words:** tax, budget, tax rates, tax revenues, Tax Code, VAT, severance tax.

Из налогов формируется большая часть бюджета. Налоги устанавливаются Налоговым кодексом РФ и обязательны к уплате на территории всей Российской Федерации. С каждым годом доля налоговых поступлений меняется. Это зависит от внешних и внутренних факторов. Яркими примерами являются пандемия коронавируса, санкции и т. д.

Обеспечивать полноценное социальное и экономическое развитие государству помогает бюджет. Благодаря бюджету происходит перераспределение национального дохода между отраслями, территориями, сферами общественной деятельности, он создает экономическую основу, достаточную ради деловитости национальных органов и органов регионального самоуправления.

**Цель исследования** – провести анализ изменения налоговых поступлений в бюджет Российской Федерации с 2019 по 2021 гг.

Необходимость анализировать динамику и структуру доходов от налогов в бюджете РФ появилась для преодоления негативных последствий воздействия налогов на экономическое развитие страны.

Налоги как основной элемент доходов бюджета обеспечивают финансирование всей их структуры и его расходных статей.

В налоговых доходах особое место занимают такие налоги как НДС, НДФЛ, налог на прибыль (организаций и физических лиц), государственная пошлина. Они формируют большую часть поступлений в бюджет.

В рамках анализа налоговых поступлений в бюджет за 2019-2021 годы для сравнения будут приведены следующие сравнительные таблицы (табл. 1-2) и диаграммы (рис. 1-3) [3]:

Таблица 1 – Поступления налогов в бюджет РФ, млрд руб.

Виды налогов	Поступления налогов в бюджет РФ, млрд. руб.		
	2019	2020	2021
Налог на прибыль организаций	3985,5	3435,5	6081,7
НДФЛ	3088,8	3221,6	4883,9
НДС	3656,4	3630,8	9212,5
Акцизы	1050,8	1532,1	675,3
Налог на имущество	1144,8	1047,5	1446,1
НДПИ	5124,4	3274,5	7338,1
Прочие	817,9	819,6	816,8
Всего	18868,6	16961,6	30454,4

Таблица 2 – Поступления налогов в бюджет РФ, %

Виды налогов	Поступления налогов в бюджет РФ, %		
	2019	2020	2021
Налог на прибыль организаций	21,10	20,30	20,00
НДФЛ	16,40	19,00	16,00
НДС	19,40	21,40	30,30
Акцизы	5,60	9,00	2,20
Налог на имущество	6,10	6,20	4,70
НДПИ	27,20	19,30	24,10
Прочие	4,30	4,80	2,70
Всего	100,00	100,00	100,00

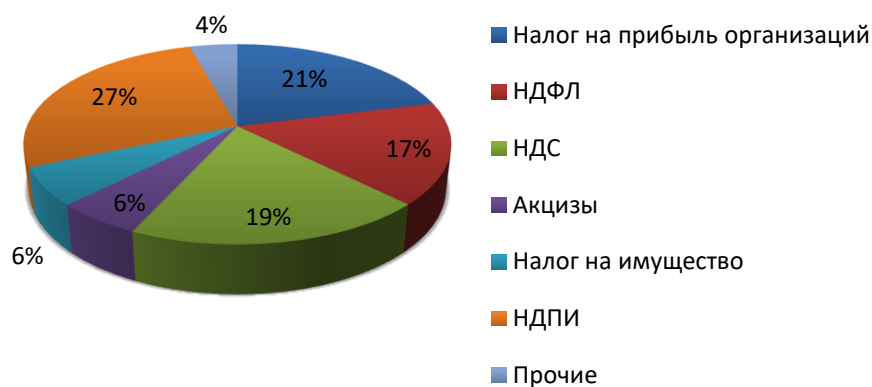


Рисунок 1 – Доля налоговых доходов в бюджете РФ в 2019 году

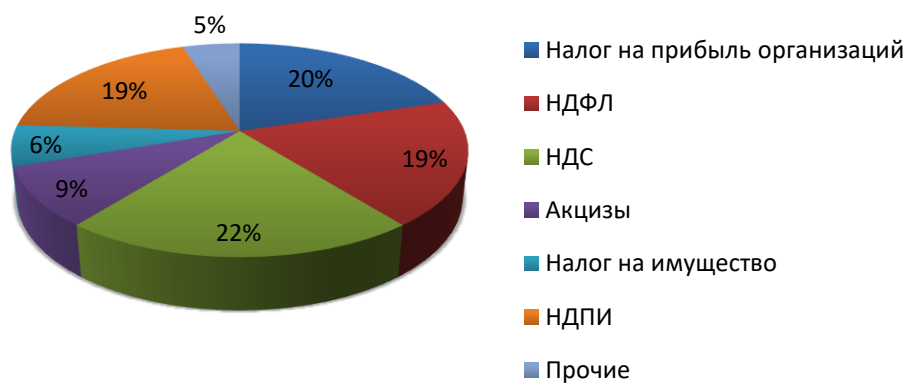


Рисунок 2 – Доля налоговых доходов в бюджете РФ в 2020 году

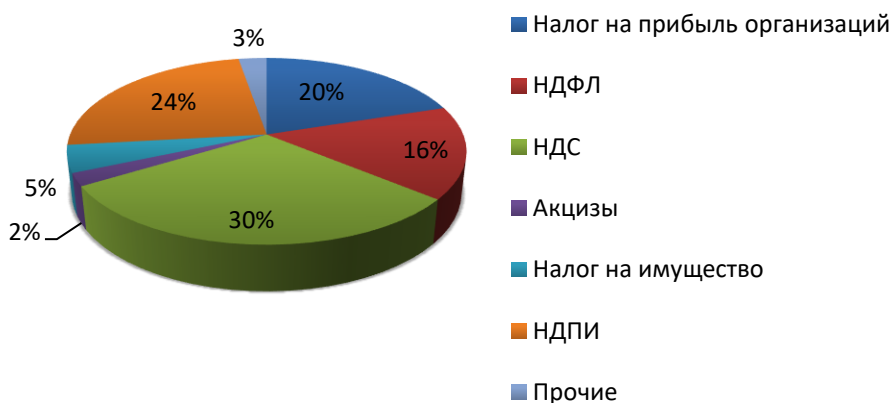


Рисунок 3 – Доля налоговых поступлений в бюджете РФ в 2021 году

За 2019 год основной вклад в налоговых доходах обеспечили поступления от налога на добычу полезных ископаемых (27 %), налог на прибыль (21 %) и налог на добавленную стоимость (19 %).

Многие показатели налоговых доходов в 2020 году стали ниже, чем в 2019. Это можно объяснить внезапно начавшейся пандемией коронавируса. В период действия ограничительных мер и режима нерабочих дней, значительное падение экономической активности привело к снижению бюджетных доходов. По сравнению с аналогичным периодом 2019 года они сократились более чем на четверть.

Поступления НДС в 2021 по сравнению с 2020 возросли на 128,7 %. Это связано с повышением ставки НДС в 2020 году с 18 % до 20 %. Причиной этому стало падение цены на нефть (Brent подешевела на 21,5 %, WTI упала на 20,5 %) и снижение доходов в бюджете РФ [2]. Поэтому было принято решение повысить процент налога, чтобы сохранить уровень расходов. Это связано с повышением качества администрирования данного налога.

Доля НДС к 2021 году увеличилась. По отношению к 2020 году доход от НДС увеличился почти в 2 раза. Это можно объяснить следующими причинами: средняя цена на нефть выросла, доллар США относительно рубля укрепился на 4,6%. Эти события положительно повлияли на налоговые поступления от добычи и реализации нефтегазовых продуктов.

Уже в 2021 году общий доход от налоговых поступлений вырос на 135,8% [2]. Большую его часть составляют такие налоги как НДС (30 %), НДС (24 %) и налог на прибыль (20 %).

Акцизы в 2021 году по сравнению с 2020 годом уменьшились, их доля снизилась с 9 % до 2 %. Поступления по акцизам снизились из-за снижения объемов реализации продукции, а именно: табачной продукции, алкогольной продукции и т. д. Вызвано изменением перечня подакцизных товаров, изменением объемов реализации подакцизных товаров, а именно табачной и алкогольной продукции. Практически налоговая база по акцизам растет только за счет индексации. А по отдельным товарам из-за снижения их выпуска в

натуральном выражении идет фактически снижение поступления акцизов. Сокращение поступлений акцизного налога при импорте связано с отменой акцизов на транспортные средства.

С 2021 года ставка акциза в РФ на алкогольную продукцию с объёмной долей этилового спирта свыше 9 % (за исключением пива, вин, фруктовых вин, игристых вин (шампанских), винных напитков) увеличена на 4 %, до 566 руб. за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизном товаре [1].

Ставки акцизов на легковые автомобили с двигателем мощностью до 150 л. с. возросли до 51 рубля за л. с., мощностью от 150 до 200 л. с. – до 491 руб. / л. с., мощностью от 200 до 300 л. с. – до 804 руб./л. с., мощностью от 300 до 400 л. с. – до 1370 руб./л. с., мощностью от 400 до 500 л. с. – до 1418 руб./л. с., свыше 500 л. с. – до 1464 руб./л. с.

Важно отметить, что на 2021 год ставки акциза почти на все виды табачной и никотинсодержащей продукции были увеличены на 20 %. Это вызвало недовольство как бизнеса, так и потребителей. На фоне повышения акцизов наблюдается рост доли нелегальной реализации табачной продукции – в некоторых регионах она составляет более 40 % [2].

Снижение поступлений акцизов по подакцизным товарам является следствием массового отзыва лицензий у предприятий республики, производящих алкогольную продукцию.

Доля налога на прибыль организаций в 2019 году равна 21 %, а в 2020-2021 – 20 %, что указывает на уменьшение налогооблагаемой базы юридических лиц [1]. На снижение поступления налога на прибыль влияет введение инвестиционного вычета, который уменьшил налогооблагаемую базу в 2021 г. на сумму около 1 трлн руб. Кроме этого, с 2022 г. нормы амортизации растут в два раза, что отразится на снижении поступлений налога.

Доля налога на имущество по сравнению с 2021 по 2020 год, его доля снизилась с 6 % до 5 % [1]. Субъекты малого предпринимательства, перешедшие на упрощённую систему налогообложения. Частично компенсировать снижение ставок может рост количества облагаемых объектов

недвижимого имущества за счет сдачи в эксплуатацию новой недвижимости, а также выявлением в рамках проведенной инвентаризации объектов недвижимости, не учтенных в учетных данных органов кадастра. Кроме этого, снижение ставки налога частично можно компенсировать за счет того, что с 2022 г. налоговая база не может быть ниже рассчитанной исходя из установленной минимальной стоимости.

Суммы НДФЛ уменьшаются: в 2020 г. в бюджет поступило 19 %, что на 3 % больше, чем в 2021 г. Данная тенденция обусловлена ростом доходов населения.

Прочие налоги и сборы занимают наименьшую долю в структуре налоговых поступлений за 2019-2021 гг. (3-5 %).

Из последствий изменения структуры поступлений налоговых доходов можно выделить значительное увеличение государственного долга в 2020 году (на 6,6 трлн руб. или на 39,9 %) и незначительно в 2021 году (на 0,6 трлн руб.).

**Выводы.** Изучив структуру налоговых поступлений в бюджет РФ и проследив их динамику за 2019-2021 гг. можем сделать выводы о том, что наибольший вес налоговых поступлений в бюджет имеют следующие налоги: НДС, НДФЛ и налог на прибыль организаций. На примерах было показано, какие факторы влияют на динамику поступления налогов и что может повлиять на доходную часть бюджета.

Одним из факторов роста налоговых поступлений в бюджет РФ является повышение качества налогового администрирования. В 2020 году основным фактором, повлиявшим на доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ, стало распространение новой коронавирусной инфекции (COVID-19). Это вызвало снижение объемов производства и реализации товаров и услуг в различных отраслях экономики, и, как следствие, снижение налоговых доходов, поступающих в консолидированные бюджеты субъектов РФ.

Органы власти должны приложить усилия для избежания снижения налоговых поступлений в будущем по укреплению и развитию доходной базы. Для этого следует легализовать объекты налогообложения и усилить санкции за

нарушение налогового законодательства.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/) (дата обращения: 15.10.2022).
2. ФНС. Данные по формам статистической налоговой отчетности ФНС России. Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации, № 1-НМ [https://www.nalog.gov.ru/rn77/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/](https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/) (дата обращения: 15.10.2022).
3. Росстат. Государственные финансы по данным Росстата за период с 2019 по 2021 год. [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/gos\\_fin.xls](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/gos_fin.xls) (дата обращения: 15.10.2022).



Шитова А.А.<sup>1</sup>, Овсиенко А.К.<sup>2</sup>

1,2 – магистранты 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

Научный руководитель – Макарова О.В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА И ЗАКРЕПЛЕНИЯ В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ МЕТОДА КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ

**Аннотация.** Рассмотрены методы калькулирования и учета затрат на производство продукции, проанализированы преимущества и недостатки подходов к калькулированию себестоимости продукции, обосновано применение наряду с традиционной системой калькулирования затрат элементов функциональной, предложено внедрение иерархической структуры объектов учета затрат на производство.

**Ключевые слова:** учет затрат, калькулирование, позаказный метод, попередельный метод, попроцесный метод, функциональная система калькулирования.

**Abstract.** The methods of calculation and consideration of production expenses are considered, the advantages and defects of approaches to calculation of product prime price are analysed, application along with the traditional system of calculation of expenses the elements of functional system are grounded, the inculcation of hieratic structure of objects of consideration of production expenses.

**Key words:** cost accounting, calculation, order-by-order method, rerolling method, process method, functional calculation system.

**Введение.** Традиционные системы калькулирования затрат на производство продукции постоянно критикуют. Ведь разработаны они еще во времена, когда большинство предприятий выпускали узкий ассортимент продукции и доминирующими были прямые материальные затраты и прямые затраты на оплату труда. Накладные расходы составляли сравнительно незначительную долю, а отклонения, которые возникали вследствие неточного их распределения, не уделялось должного внимания. В связи с принятием ПБУ [1] хозяйственные операции по реализации и выпуску готовой продукции начали отражаться по-новому, а следовательно, возникла необходимость по-новому калькулировать себестоимость продукции.

Теоретический анализ подходов к системе калькулирования и учета затрат на производство показал отсутствие системности и рациональности в этом вопросе. Методы калькулирования и учета затрат представляют собой скорее набор или комплекс, но не целостную систему. Именно поэтому сегодня

актуальным является вопрос разработки системы калькулирования и учета затрат на производство продукции и закрепления ее в учетной политике каждого предприятия.

В целом в XX веке были разработаны принципиально новые методы калькулирования и учета расходов, которые существенно отличались от традиционных. Среди них, прежде всего надо отметить системы стандарт-кост, директ-костинг и учет по центрам ответственности.

Сегодня в связи с трансформацией отечественной экономики в рыночную широко освещают методы учета и калькулирования затрат на производство. Придавая должное значение действующей методике, необходимо подчеркнуть, что методов калькулирования и учета, направленных на оптимизацию затрат с точки зрения их эффективности пока недостаточно.

**Целью статьи** является раскрытие экономической сущности методов калькулирования и учета затрат на производство продукции, анализ преимуществ и недостатков известных подходов к калькулированию себестоимости продукции обоснование применения наряду с традиционной системой калькулирования затрат элементов функциональной, и закрепление этих методов в учетной политике предприятия.

В управлении затратами одним из важнейших вопросов является правильность выбора методов калькулирования и закрепление его в учетной политике предприятия. Согласно методу, который применяется при калькулировании затрат, подбирается и метод их учета, под которым понимают совокупность приемов и способов сбора и документального оформления информации о расходах для исчисления себестоимости выпускаемой продукции, для обеспечения эффективного контроля и управления результатами [3].

В отечественной и зарубежной экономической практике используют различные методы учета расходов, однако несмотря на большое разнообразие можно выделить два основных подхода к калькулированию себестоимости продукции: подход, предусматривающий полное распределение расходов, и

подход частичного распределения затрат.

Подход полного распределения затрат служит для производственного учета, тогда как подход частичного распределения затрат решает, в основном, цели внутрихозяйственного (управленческого) учета на предприятии.

В рамках подхода полного распределения затрат целесообразно классифицировать методы учета затрат в зависимости от следующих признаков: объект калькулирования и способ расчета.

В зависимости от объекта калькулирования можно выделить следующие основные методы: позаказный, попередельный, попроцессный, послеоперационный.

В зависимости от способа расчета можно выделить следующие методы учета затрат: прямого счета, нормативный, расчетно-аналитический, параметрический, исключения затрат, коэффициентный, комбинированный.

При позаказном методе объектом учета и калькулирования является отдельный производственный заказ, создаваемый на определенное количество продукции. В заказе указывают изделия, которые следует изготовить, и их количество; сроки выполнения заказа; цеха, участвующие в его выполнении. Плановая себестоимость определяется суммой всех издержек производства на срок выполнения заказа. Соответственно отчетную калькуляцию составляют после выполнения работ по заказу. Этот метод используется в индивидуальных и мелкосерийных производствах с механической сборкой деталей, узлов и изделий в целом; в производствах, где существует тесная взаимосвязь технологического процесса между цехами, где готовую продукцию выпускает только один, последний в технологической цепочке цех.

Попередельный метод калькулирования широко применяют в сложных массовых производствах, где технологический процесс изготовления продукции состоит из отдельных стадий, переделов. Каждый передел, за исключением последнего, представляет собой законченную фазу обработки сырья, в результате которой предприятие получает полуфабрикат собственного производства. Калькулирование себестоимости при использовании

попередельного метода осуществляется так: прямые затраты отражаются по каждому переделу в отдельности, стоимость исходного сырья включается в себестоимость продукции первого передела, себестоимость конечного продукта составляет сумму потерь всех переделов.

Попроцессный метод калькулирования используется в производствах с простым технологическим процессом и устойчивой номенклатурой изделий. Особенностью этого метода является то, что затраты на производство обобщаются в целом по процессу и делятся на количество выпущенной продукции. Попроцессный метод калькулирования делится на два варианта: однопроцессный и многопроцессный. При однопроцессном варианте калькулирования все производственные расходы отчетного периода относятся на выпущенную продукцию, вследствие отсутствия незавершенного производства и выпуска ограниченной номенклатуры изделий в одном технологическом процессе. Многопроцессный вариант калькулирования предусматривает распределение затрат между видами продукции и определение себестоимости продукции и эффективности работы отдельных производственных подразделений.

В попроцессном методе различают поиздельный и подетальный методы калькулирования затрат. Составление калькуляции по изделиям является одним из основных методов учета затрат на производство. Заключается он в том, что расходы группируют по изделиям или группам однородных изделий, а себестоимость единицы продукции определяют делением расходов за отчетный период на количество выпущенных по производству изделий. Подетальный метод калькулирования обеспечивает формирование себестоимости изделия по отдельным деталям.

Послеоперационная калькуляция относится к так называемым смешанным системам калькулирования, занимающим промежуточное положение между позаказным и попроцессным методами. При послеоперационном калькулировании для учета материалов берется методика позаказного метода, а для учета заработной платы и общепроизводственных

расходов – попроцессного метода.

Метод прямого счета предполагает определение себестоимости единицы продукции с помощью деления общей суммы издержек на количество произведенной продукции. Этот метод применяют, как правило, на предприятиях, производящих однородную продукцию. Сфера применения его ограничена, поскольку предприятий, производящих продукцию одного вида, немного. Чаще на практике применяют его модификация – расчетно-аналитический метод калькулирования, который предусматривает определение прямых затрат на единицу продукции на основе норм расхода, а косвенных затрат и пропорционально базе распределения, установленной в отрасли или на предприятии. К таким признакам относится количество и стоимость основных производственных материалов, прямые затраты рабочего времени, основная заработная плата производственных рабочих, машино-часы работы оборудования.

Нормативный метод калькулирования основывается на нормах и нормативах использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Этот метод широко применяют в отраслях с массовым производством однородной продукции и четко налаженным планированием при составлении калькуляций на новые виды продукции. Использование нормативного метода предполагает наличие нормативов затрат, которые дают возможность до начала производственного процесса составлять нормативную калькуляцию себестоимости продукции, а после его окончания определять фактическую себестоимость. В нормативном методе ценна не методика расчета себестоимости продукции, а возможность контроля за формированием себестоимости на основании документирования отклонений и изменений норм. Сравнивая фактические затраты на производство единицы продукции с нормативными затратами, создают систему контроля. Однако существует проблема, которая заключается в определении норм затрат по их основным видам, местам возникновения или другим классификационным признакам так, чтобы они ориентировали предприятия на перспективу, достижение

конкурентоспособности в рыночной среде, то есть нормы и нормативы по всем видам затрат на производство должны быть прогрессивными.

Параметрический метод применяют при калькулировании однотипных, но различных по качеству изделий. Он основывается на установлении закономерности изменения затрат в зависимости от изменения параметров, определяющих качество продукции. Этот метод позволяет определить затраты на улучшение качественных параметров продукции.

В комплексных производствах затраты на сырье невозможно отнести на конкретный вид продукции. Требуется применение особых методов калькулирования, которые позволяли бы определить общую сумму всех затрат на переработку исходного сырья и распределить эти затраты по видам продукции, выпускаемые из этого сырья. К таким методам относятся: метод исключения затрат, коэффициентный и комбинированный. По способу исключения затрат в продукции, полученной вследствие комплексной переработки сырья, один вид считают главным, а другие – побочными. Из общих затрат на переработку сырья исключают стоимость побочной продукции, а оставшуюся сумму относят на себестоимость основной продукции.

Коэффициентный метод основан на использовании коэффициентов при распределении комплексных потерь между полученными продуктами. Одному из продуктов присваивают коэффициент 1, а другие приравниваются к нему в зависимости от выбранного признака (веса продукции, отпускных цен на продукцию, содержания органических веществ).

Комбинированный способ представляет собой сочетание двух выше названных способов. Расчет осуществляется в несколько этапов: продукция делится на основную и побочную, побочная продукция исключается из общих затрат в процентах к издержкам на переработку всего сырья, а сумма расходов, оставшаяся после исключения, распределяется между основными видами продукции в соответствии с коэффициентами.

Рассмотренные системы калькулирования позволяют отнести все

издержки производства на один объект. Затраты предприятия при подходе полного распределения затрат целиком определяются производством и выбором ассортимента продукции. Основная проблема, которая становится перед предприятием при этом подходе к калькулированию, заключается в выборе справедливого принципа распределения расходов. Ведь накладные расходы не могут быть отнесены прямо к определенному виду изделия. Их распределяют между видами изделий пропорционально показателю, выбранному за базу. Базой распределения могут быть выбраны: количество продукции, количество, часов работы основных рабочих, машино-часы, прямые расходы на оплату труда, прямые материальные затраты, основные расходы. На основе выбранной базы вычисляют ставку распределения накладных расходов, что в зависимости от сложности может быть единой для всех производственных подразделений, устанавливаться отдельно для каждого производственного подразделения или отдельно для определенных групп расходов.

Невозможно предложить идеальную базу для распределения косвенных затрат, любое распределение предопределяет неточность калькулирования. Наилучшим методом распределения является распределение, основанное на прямых затратах. В связи с этим стоит отметить хорошо освещенный в переводных изданиях метод калькулирования с неполным распределением затрат, так называемую систему «директ-костинг», которая основывается на распределении всех затрат на переменные и постоянные и предполагает, что себестоимость продукции определяется только по переменным затратам. В этом случае себестоимость включает в себя только прямые затраты, переменные и производственные. Постоянную часть общепроизводственных расходов по изделиям не распределяют, а списывают на себестоимость реализованной продукции. Выделение суммы постоянных затрат в этой системе калькулирования позволяет показать их влияние на сумму прибыли, а изменение маржинальной прибыли дает возможность выявить рентабельнее изделия и соответственно внести изменения в ассортимент выпускаемой

продукции. Калькулирование себестоимости продукции по переменным затратам обеспечивает контроль над постоянными издержками, за вложениями в получение прибыли каждого вида выпускаемого продукта, за соблюдением ассортимента выпуска продукции.

Использование такого подхода основывается на принципе точной оценки затрат, который декларируется и применяется в теории и практике управления себестоимостью и прибылью на Западе. Лучшая калькуляция продукции не та, которая наиболее полно после многочисленных расчетов и распределений включает в себя все виды расходов предприятия, а та, в которую входят расходы, непосредственно связанные с выпуском данной продукции, выполнением работ или оказанием услуг.

Не отрицая преимуществ этого метода, отметим, что наличие информации о том, какие расходы предприятия при выпуске того или иного вида продукции, не менее важно, с точки зрения принятия правильных управленческих решений. А поэтому считаем целесообразным использование на предприятии обоих подходов к калькулированию, так как, отвечая различным локальным целям и задачам, стоящим перед предприятием, в целом они направлены на достижение глобальной цели предприятия – получения прибыли.

Однако даже в случае применения этих подходов к калькулированию распределение расходов проходит не точно, поскольку в них не используются факторы, отражающие причинно-следственную зависимость между целевыми затратами и затратами на вспомогательную и обслуживающую деятельность. Точнее распределить расходы позволит применение наряду с традиционной функциональной системы калькулирования себестоимости продукции.

Впервые теоретические разработки функциональной системы калькулирования себестоимости предложил Р. Купер, классифицировавший производственные виды деятельности в иерархической последовательности: виды деятельности на уровне единицы продукции, партии продукции, обеспечение выпуска продукции, обеспечение функционирования



производственной структуры [4].

Виды деятельности на уровне единицы продукции осуществляются каждый раз, когда выпускается единица продукта. К расходам этой категории относятся расходы на оплату труда основных рабочих, материальные расходы, топливно-энергетические расходы и тому подобное.

Виды деятельности на уровне партии продукции (наладка оборудования, обработка заказа на закупку материала) осуществляется каждый раз, когда выпускается партия продукции. Такие расходы зависят от количества выпущенных партий, но они являются общими (постоянными) для всех единиц продукции, которые входят в партии.

Виды деятельности на уровне обеспечения выпуска продукта выполняют для того, чтобы обеспечить производство и реализацию отдельных продуктов. В функциональных системах как база учета на этом уровне обеспечения используется, например, количество обработанных сообщений о необходимости инженерных доработок, расходы на которые распределяют по видам продукции. Английские экономисты Р. Купер и Р. Каплан распространили свои идеи на ситуации, в которых целевыми затратами с эквивалентной продолжительностью обеспечения выпуска продукции являются заказчики. То есть была введена категория видов деятельности по обеспечению взаимодействия с заказчиками [2].

Виды деятельности на уровне обеспечения функционирования производственной структуры используют для поддержки базового производственного процесса на предприятии и включают деятельность административного персонала и менеджеров производственного уровня. Все эти виды осуществляются для эффективного функционирования предприятия в целом и являются общими для всей выпускаемой продукции.

По нашему мнению, применение только функциональной системы калькулирования затрат является малоэффективным. Считаем, что более правильным будет дополнение традиционной системы калькулирования затрат элементами функциональной. Это обеспечит эффективность как

управленческого, так и финансового учета производственных затрат на предприятии.

По всем объектам учета (вид производства – производство – производственный передел первого порядка – производственный передел второго порядка – этапы производства – виды операции) затраты группируются по статьям калькуляции. Сгруппированная по объектам учета затрат информация является основой для калькулирования всего выпуска продукции и отдельно взятой единицы продукции. Следовательно, затраты на производство учитываются в зависимости от цели получения информации (контроль и регулирование расходов, определение себестоимости продукции).

**Выводы.** Система калькулирования в случае использования подхода полного распределения расходов позволяет отнести все расходы на один объект. Калькулирование себестоимости по неполному распределению затрат является необходимым дополнением калькулирования полных затрат с точки зрения принятия правильных управленческих решений. Использование обоих указанных подходов калькулирования себестоимости продукции при определенных преимуществах имеет существенные недостатки. По нашему мнению, подход, по которому затраты на производство продукции распределяются с применением факторов, отражающих причинно-следственную зависимость между целевыми затратами и затратами на вспомогательную и обслуживающую деятельность нивелирует указанные недостатки. То есть система калькулирования и учета затрат должна формироваться на основе оптимального сочетания традиционной системы с элементами функциональной.

Список литературы:

1. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1790). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_12508/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/) (дата обращения: 23.10.2022).
2. Безруких П.Д., Катаев А.К., Комиссаров К.П. Учет затрат и калькулирование в промышленности (Вопросы теории, методологии и организации). М., 1989. 573 с.
3. Гришко Н.В. Иерархическая структура функциональной системы калькулирования и учета затрат // Экономика, финансы, право. 2006. № 8. С. 3-6.
4. Чумаченко Н.Г. Методы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции. М., 1965. 520 с.

Шишкина Е.В.<sup>1</sup>, Макарова О.В.<sup>2</sup>

1 – студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2 – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫХ РАСХОДОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

**Аннотация.** В статье проанализированы особенности бухгалтерского учета общехозяйственных расходов в связи с вступлением в силу нового Федерального стандарта бухгалтерского учета 5/2019 «Запасы». Рассмотрены противоречия в существующей нормативно-правовой базе, регулирующей учет общехозяйственных расходов. Приведен перечень статей, рекомендуемых для включения в общехозяйственные расходы предприятия.

**Ключевые слова:** общехозяйственные расходы, управленческий учет, директ-костинг, распределение косвенных расходов, автоматизация учета.

**Abstract.** The article analyzes the features of accounting for general economic expenses in connection with the release of the new Federal Accounting Standard 5/2019 «Inventories». Discussed are the contradictions in the existing legal framework governing the accounting of general economic expenses. A list of cost items recommended for inclusion in the general economic expenses of the enterprise is given.

**Key words:** general economic expenses, management accounting, direct costing, indirect cost allocation, automation of accounting.

**Введение.** Оценка величины издержек и нахождение путей их снижения являются необходимыми условиями эффективной деятельности любого предприятия.

В процессе производства готовой продукции выявляются затраты, не связанные напрямую с производством продукции. Эти затраты связаны с управлением предприятием и процессом производства. Актуальность данной темы заключается в том, что правильная организация учета таких затрат позволяет получить данные, необходимые для эффективного управления предприятием в целом и его подразделениями, для выявления резервов снижения затрат.

**Целью исследования** является изучение особенностей учета и структуры общехозяйственных затрат на современном этапе.

Для начала необходимо дать определения сходным понятиям «издержки», «затраты» и «расходы». Среди ученых-экономистов не существует единой позиции по поводу определения данных терминов. В данной статье

приведем следующие определения:

1) Издержки – часть затрат и (или) расходов, понесенных в связи с отказом от альтернативного потребления ресурсов.

2) Затраты – совокупность экономических ресурсов предприятия, сформированных и трансформированных в процессе его деятельности, и представленных в виде активов организации. Затраты имеют способность окупаться и приносить экономические выгоды в будущем.

3) Расходы являются частью затрат, понесенных с целью извлечения доходов в течение отчетного периода, и ведущих к уменьшению капитала организации (включают в себя в том числе денежные траты в наличной и безналичной формах и кредиторскую задолженность).

В связи с уточнением понятий «затраты» и «расходы», наиболее точным определением термина «общехозяйственные расходы» было бы понятие «общехозяйственные затраты». Эти затраты становятся расходами только в составе себестоимости реализованной продукции [3].

Общехозяйственные затраты становятся расходами сами по себе только при использовании метода «директ-костинг».

Стоит отметить, что в нормативных актах не определено, что входит в перечень общехозяйственных или управленческих расходов [5]. В инструкции по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденной приказом Минфина № 94н [4], указано, что счет 26 «Общехозяйственные расходы» предназначен для обобщения информации о расходах для нужд управления, не связанных непосредственно с производственным процессом. Таким образом, под управленческими расходами понимаются все общехозяйственные расходы, которые организация учитывает на счете 26.

Федеральный стандарт бухгалтерского учета 5/2019 «Запасы», являющийся обязательным к применению с 1 января 2021 года [1], вводит следующие правила, касающиеся управленческих расходов организации:

1) Любая организация может относить на расходы стоимость запасов для

управленческих нужд. Это положение необходимо закрепить в учётной политике (абз. 2 п. 2 ФСБУ 5/2019).

2) Закреплены критерии отнесения активов к запасам. Один из критериев – использование активов в течение 12 месяцев либо в одном операционном цикле. Это означает, что теперь запрещено учитывать «малоценные» основные средства в составе запасов. Согласно п. 5 ФСБУ 6/2020 «Основные средства» [2] относить стоимость данных основных средств можно непосредственно на расходы. Такие малоценные основные средства относят на соответствующие счета и статьи расходов, в зависимости от места их использования (08, 20, 23, 25, 26, 29 и др.), то есть в том числе в составе общехозяйственных расходов.

3) В себестоимость приобретаемых (создаваемых) запасов нельзя включать управленческие расходы, за исключением случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением (созданием) запасов. Если такие расходы возникли при приобретении запасов, то необходимо документально подтвердить эту непосредственную связь. Примером могут быть командировочные расходы работника отдела снабжения для заключения договора с поставщиком о приобретении сырья, материалов, комплектующих и т.д. или для доставки этих запасов. В этом случае предприятию следует документально подтвердить правомерность включения таких управленческих расходов в стоимость запасов, например, в приказе на командировку четко сформулировать цель командировки.

4) Незавершённое производство (НЗП) также теперь относится к запасам. Раньше это подразумевалось, но не было закреплено нормативно. Значит, в стоимость НЗП, как и в стоимость других видов запасов, нельзя включать управленческие расходы (пп. «б» п. 18 ФСБУ 5/2019). Такие расходы, по нашему мнению, не следует включать в общехозяйственные расходы, а следует сразу относить на счет 20 «Основное производство». Для учета таких расходов следует предусмотреть отдельную статью калькуляции «Управленческие расходы на производство».

Это означает, что в учётной политике предприятия нельзя

предусматривать распределение управленческих расходов на себестоимость: списание общехозяйственных расходов проводкой Дт 20, 23, 29 Кт 26 будет неправомерно. Единственный способ списания общехозяйственных расходов, не связанных непосредственно с процессом производства, заключается в том, чтобы списывать их на финансовый результат проводкой Дт 90 Кт 26.

Следует обратить внимание и на некоторые противоречия в действующей нормативно-правовой базе. Так в Инструкции по применению плана счетов [4], утвержденной приказом Минфина №94н, в перечне корреспондирующих счетов по кредиту со счетом 26 остаются счета 20, 23, 29 (если вспомогательные или обслуживающие производства производили изделия и работы и оказывали услуги на сторону).

Согласно абз. 2 п.9 ПБУ 10/99 «Расходы организации» «...коммерческие и управленческие расходы МОГУТ признаваться в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг полностью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности». То есть «могут» а не «должно», что так же противоречит более новому ФСБУ 5/2019.

Необходимо также отметить тот факт, что до 01.01.2021 г. в программе 1С:Бухгалтерия 8.3 можно было выбрать один из двух следующих способов закрытия счета 26 «Общехозяйственные расходы»:

- распределять в дебет счета 20.01 по видам продукции – то есть определять полную себестоимость;

- списывать полностью в дебет счета 90.08 (метод «директ-костинг»).

С 1 января 2021 года остался только один способ закрытия: счет 26 в конце месяца полностью закрывается в дебет 90 счета.

Согласно инструкции по применению плана счетов в статьи затрат, которые могут быть отражены на счете 26 «Общехозяйственные расходы» включаются:

- административно-управленческие расходы;

- содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом;

- амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения;
- арендная плата за помещения общехозяйственного назначения;
- расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных и т. п. услуг;
- другие аналогичные по назначению управленческие расходы.

Приведенный перечень не отражает всего разнообразия возможных управленческих расходов, поэтому предлагаем расширить его следующими статьями:

- командировки и перемещения;
- представительские расходы;
- канцелярские, типографические, почтовые и телефонные расходы;
- расходы по технике безопасности;
- расходы по выполнению санитарно-гигиенических требований;
- текущие природоохранные (экологические) затраты;
- затраты на подготовку и переподготовку кадров;
- затраты по набору рабочей силы;
- затраты по транспортному обслуживанию работников общехозяйственного персонала;
- расходы на приобретение и ремонт вычислительной и оргтехники;
- затраты на обеспечение безопасности в здании;
- амортизация нематериальных активов общехозяйственного использования;
- налоги, сборы и другие обязательные платежи в бюджет, кроме уже включенных в производственную себестоимость;
- расходы на урегулирование споров в судебных органах;
- плата за расчетно-кассовое обслуживание банков;
- другие расходы общехозяйственного назначения;
- малоценные основные средства;

– запасы для управленческих нужд.

Для дальнейшего анализа эффективности управленческих расходов, каждая организация может предусмотреть соответствующую аналитику на счете 26.

**Выводы.** Достоверный учет управленческих расходов необходим для правильного формирования данных о финансовом состоянии предприятия и о величине налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет. Поиск путей сокращения издержек и, в частности, себестоимости продукции, работ и услуг является очень важной задачей любого коммерческого предприятия.

В связи с выходом нового Федерального стандарта бухгалтерского учета 5/2019 «Запасы» появились изменения в расчете себестоимости продукции, связанные с новым порядком списания общехозяйственных расходов.

Таким образом, предприятиям, работающим по старым правилам учета управленческих расходов, необходимо внести изменения в свою учетную политику в части порядка списания общехозяйственных расходов.

#### Список литературы:

1. Приказ Минфина России от 15.11.2019 № 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы» (вместе с «ФСБУ 5/2019...») (Зарегистрировано в Минюсте России 25.03.2020 № 57837). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_348523/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_348523/) (дата обращения: 18.10.2022).
2. Приказ Минфина России от 17.09.2020 № 204н (ред. от 30.05.2022) № Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения» (Зарегистрировано в Минюсте России 15.10.2020 № 60399). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_365338/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_365338/) (дата обращения: 18.10.2022).
3. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1790). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_12508/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/) (дата обращения: 18.10.2022).
4. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению». URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_29165/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165/) (дата обращения: 18.10.2022).
5. Управленческие затраты (счет 26) с 2021. URL: <https://buhexpert8.ru/1s-buhgalteriya/fsbu-5-2019-zapasy-1s-buhgalteriya/upravlencheskie-zatraty-schet-26-s-2021.html> (дата обращения: 18.10.2022).



Шкуро Д.В.

студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»  
Научный руководитель – Рысина В.А., доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## **ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ ПЕРЕРАБОТКИ РЫБНОГО СЫРЬЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «КК «АРКТИКА»**

**Аннотация.** Для организации грамотного бухгалтерского учета бухгалтеру необходимо при создании учетной политики понимать отраслевую особенность предприятия. Специфика учета на предприятиях рыбной отрасли такова, что аналогичные хозяйственные операции, предприятия могут отобразить в балансе по-разному. Государство различными программами пытается поддержать развитие малого и среднего предпринимательства, в частности, и на территории Республики Крым. В данной статье рассмотрены основные проблемы, связанные с развитием малого бизнеса рыбной отрасли, особенности ведения учета на малых предприятиях, а также дан краткое пояснение ведению бухгалтерского учета на примере ООО «КК «Арктика».

**Ключевые слова:** рыбная отрасль, малое предпринимательство, учетная политика, бухгалтерский учет, специальные налоговые режимы.

**Abstract.** To organize competent accounting, an accountant needs to understand the industry feature of an enterprise when creating an accounting policy. The specifics of accounting at the enterprises of the fishing industry is such that similar economic operations, enterprises can display in the balance sheet in different ways. The state is trying to support the development of small and medium-sized businesses with various programs, in particular, on the territory of the Republic of Crimea.

This article discusses the main problems associated with the development of small business in the fishing industry, the specifics of accounting at small enterprises, and also provides a brief explanation of accounting by the example of LLC «КК «Arctic».

**Key words:** fishing industry, small business, accounting policy, accounting, special tax regimes.

**Введение.** На сегодняшний день развитие малого предпринимательства способно обеспечивать довольно динамичный рост хозяйства национального уровня благодаря огромному ресурсному потенциалу. При образовании комплекса субъектов малого предпринимательства государство получает прибыльный социально-экономический институт, который, в свою очередь, предоставит государству развивать новую социальную политику. Однако, несмотря на положительные аспекты развития, наблюдаются определенные трудности с развитием малого бизнеса, такие как: дефицит кадров в такой узконаправленной сфере, не проработанная нормативная база, отсутствие финансирования, износ основных средств, а также долгий срок реализации

новых проектов. В следствии чего, на территории Республики Крым рыбная отрасль является приоритетным направлением развития, но к сожалению, сложная в плане реализации, несмотря на большое ресурсное обогащение.

**Целью исследования** является рассмотрения особенности ведения бухгалтерского учета на малом предприятии рыбопереработки ООО «КК «Арктика».

Согласно закону №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1], основными условиями отнесения предприятия в категорию субъекта малого бизнеса являются:

1. Численность сотрудников не должна превышать:

- для микропредприятий до 15 человек;
- для малых предприятий от 15 до 100 человек.

2. Доля уставного капитала для одного либо несколько юридических лиц, не относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства не должна превышать 25 %;

3. Выручка без учета НДС от реализации товаров и услуг за отчетный период не должна превышать 120 млн руб. для микропредприятий, 800 млн руб. для малых предприятий, соответственно [2].

Динамика развития предприятий рыбной отрасли представлена ниже.

Таблица 1 – Количество предприятий рыбной отрасли на территории Республики Крым в 2021 году

Вид деятельности	Всего предприятий, (включая микропредприятия)		Годы		
	Всего	действующих	2019	2020	2021
Рыбная отрасль	146	53	62	49	53

По данным таблицы 1 можно заметить скачущую динамику развития малого предпринимательства в рыбной отрасли. Основными причинами таких результатов могут быть, как и высокая конкуренция, сосредоточенная в одном

населенном пункте, в следствии чего, некоторые предприятия становятся нерентабельными, а также жесткие условия недавней пандемии, из-за которой количество предприятий на полуострове сократилось на 21 %.

Ведение бухгалтерского учета на рыбоперерабатывающих предприятиях, в первую очередь, зависит от: выпускаемого количества и ассортимента продукции, технологического и производственного процесса на предприятии, а также множества других факторов [3].

На территории г. Керчь осуществляет свою деятельность предприятие ООО «КК «Артика», основным видом деятельности которого является переработка и консервирование рыбы, ракообразных и моллюсков.

Предприятие относится к субъекту малого предпринимательства, ведет УСН, соответственно, освобождено от уплаты НДС, налога на имущество и налог на прибыль.

Одной из фундаментальных составляющих ведения бухгалтерского учета на любом предприятии является учетная политика. Также она может рассматриваться как с категории мощной информационной базы, так и для составления грамотной финансовой отчетности [4, с. 55].

На основании актуальных нормативно-правовых актов каждое предприятие самостоятельно разрабатывает учетную политику в соответствии со своей спецификой деятельности. В составе учетной политики также входит рабочий план счетов предприятия, способный в некотором роде расширить информационную составляющую бухгалтерского учета.

На предприятии ООО «КК «Арктика» для отнесения материальных затрат существует счет 10 «Материалы», входящие в состав активов баланса. Материалы выступают как один из составляющих для расчета себестоимости выпускаемой продукции на предприятии. На данном счете отражаются фактическое наличие и движение имеющегося сырья, топлива, материалов, запасных частей и прочее.

Таблица 2 – Субсчета счета 10 в рабочем плане счетов предприятия ООО «КК «Арктика»

10	Материалы
10.01	Сырье и материалы
10.02	Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали
10.03	Топливо
10.03.1	Топливо
10.03.2	Талоны на топливо
10.04	Тара и тарные материалы
10.05	Запасные части
10.06	Прочие материалы
10.07	Материалы, переданные в переработку на сторону
10.08	Строительные материалы
10.09	Инвентарь и хозяйственные принадлежности
10.10	Специальная оснастка и специальная одежда на складе
10.11	Специальная оснастка и специальная одежда в эксплуатации
10.11.1	Специальная одежда в эксплуатации
10.11.2	Специальная оснастка в эксплуатации

Немаловажным аспектом деятельности предприятия наличие собственного капитала. Отмечается, что собственный капитал складывается из уставного капитала, резервного капитала, добавочного капитала, целевого финансирования и непокрытых убытков.

Уставный капитал представляет собой совокупность денежных средств, вносящих собственников предприятия. На рассматриваемом предприятии уставный капитал составляет 10 000 рублей. Учредителями являются Радченко Д.М., Дроздовская Е.А. Учет уставного капитала ведется на счете 80 «Уставный капитал», является пассивным, корреспондирует со счетом 75 «Расчеты с учредителями». Счет имеет несколько субсчетов:

- 80.01 (Обыкновенные акции);
- 80.02 (Привилегированные акции);
- 80.09 (Прочий капитал).

При внесении в собственный капитал разного рода нематериальных активов, либо материальных ценностей, учредители должны оценивать их согласно рыночной стоимости того или иного актива.

Добавочный капитал учитывается на счете 83 «Добавочный капитал» и представляет собой те, средства, которые были получены за счет: курсовых разниц, эмиссионного дохода и дохода от переоценки имущества.

Таблица 3 – Типовые проводки при получении дохода от переоценки имущества

Содержание	Дт	Кт
1. Увеличение уставного капитала	83	80
2. Погашение снижения стоимости внеоборотных активов, выявившихся по результатам их переоценки	83	01
3. Распределение между учредителями организации	83	75

**Выводы.** Несмотря на то, что предприятие находится на УСН и вправе использовать сокращенный план счетов, предоставление полной, достоверной и грамотной информации чрезвычайно важно для ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности на любом предприятии. Возможно, в скором времени можно будет наблюдать положительную динамику развития малого бизнеса. Развитие малого предпринимательства в сфере рыбопереработки чрезвычайно важно, поскольку, есть вероятность, что в связи с ухудшающей экологической ситуацией на территории Республики Крым возможно приведет к тому, что потенциальный ресурс может сократиться, либо полностью быть исчерпан.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/) (дата обращения: 23.10.2022).
2. Постановление Правительства РФ от 22.07.2008 № 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства». URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_78660/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_78660/) (дата обращения: 23.10.2022).
3. Российский север: стратегическое качество управления: Спецкурс. Вып. 11. / Под ред. Ю.П. Алексеева и А.Н. Алисова. М.: Тайдекс Ко, 2020. 320 с.
4. *Ше С.Г.* Государственное регулирование малого предпринимательства на основе поддержки кооперативных отношений в рыбном хозяйстве прибрежного региона // Известия Иркутской государственной академии. 2019. № 2. С. 54-57.

Шульга О.К.

магистрант 2-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

Научный руководитель – Рысина В.А., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## **ОРГАНИЗАЦИЯ СИНТЕТИЧЕСКОГО И АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА**

**Аннотация.** Актуальность и важность учета производственных запасов обуславливается тем, что запасы – одна из важнейших статей бухгалтерского учета, ведь они являются основными хозяйственными средствами, из которых изготавливают продукцию, выполняются работы, оказываются услуги, а также они необходимы для управленческих нужд предприятия.

**Ключевые слова:** запасы, производство, материалы, учет.

**Abstract.** The relevance and high accounting of inventories is due to the fact that the reserves of one of the most significant accounting items, because they are increased requirements for agriculture, due to the fact that they are removed from production, are at risk of work, services are provided, are also necessary for management needs of the enterprise.

**Key words:** stocks, production, materials, account.

**Введение.** Запасы – один из важнейших факторов обеспечения постоянства и непрерывности производственного процесса. Эту важную роль играют все составные части совокупного материального запаса, в том числе товарно-материальные ценности, находящиеся у предприятия.

Производственные запасы являются предметами, на которые направлен труд человека с целью получения готовой продукции и получении дальнейшей выгоды. Предметы труда в отличии от средств труда в процессе производства полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию [1].

**Целью исследования** является изучение системы синтетического и аналитического учета запасов на примере предприятия рыбохозяйственного комплекса.

Запасы являются неотъемлемой частью любого производственного процесса, так как используются в качестве сырья, материалов при производстве продукции, предназначенной для продажи, а также приобретаемые для перепродажи и используемые для нужд организации. В данный момент можно наблюдать рост потребления материальных ценностей и это обуславливается

тем, что происходит постепенное расширение производства, растет удельный вес материальных затрат в себестоимости, возрастают цены на ресурсы [2].

Данные бухгалтерского учета должны содержать информацию для изыскания резервов снижения себестоимости продукции в части рационального использования материалов, снижения норм расхода, обеспечения надлежащего хранения и сохранности [4].

Поэтому, перед учетом запасов ставятся такие задачи как своевременное и достоверное отражение всех операций по движению запасов на предприятии; контроль за их сохранением на всех стадиях движения; постоянный контроль за соблюдением установочных норм производственных запасов; систематический контроль за использованием материалов в производстве на базе обоснованных норм их расходования; своевременное осуществление расчетов с поставщиками материальных ресурсов, контроль за ценностями, находящимися в пути, неотфактурованные поставки.

Информационной базой для написания работы послужили нормативная и законодательная база, а также материалы практической деятельности ООО «Керчьхолод». Методологической основой написания работы являются правовые и нормативные акты в области учета запасов, а также труды ряда ученых-экономистов: Бухаревой Л.В., Вагазовой Г. Р., Лукьяновой Е. С., Валитовой Э.А. и других [3].

ООО «Керчьхолод» является действующим холодильным комплексом, оснащенным современным оборудованием по переработке и заморозке продукции. Производственная зона включает в себя 14 морозильных камер, общая грузоемкость которых составляет 5000 тонн, участки заморозки и разделки рыбы, участки мойки тары.

Предприятие использует программу «1С: Бухгалтерия 8.3», являющуюся одной из самых multifunctional и удобных программ для учета.

Единицей бухгалтерского учета запасов на предприятии ООО «Керчьхолод» принят номенклатурный номер. На предприятии разработан справочник номенклатуры, с помощью которого обеспечивается формирование

полной и достоверной информации о запасах, а также своевременный и надлежащий контроль за их наличием и движением (рис. 1). Сырье и материалы принимаются к учету по фактической себестоимости. Транспортно-заготовительные расходы включаются в себестоимость приобретенных ценностей. Тара и тарные материалы учитываются по фактической себестоимости.

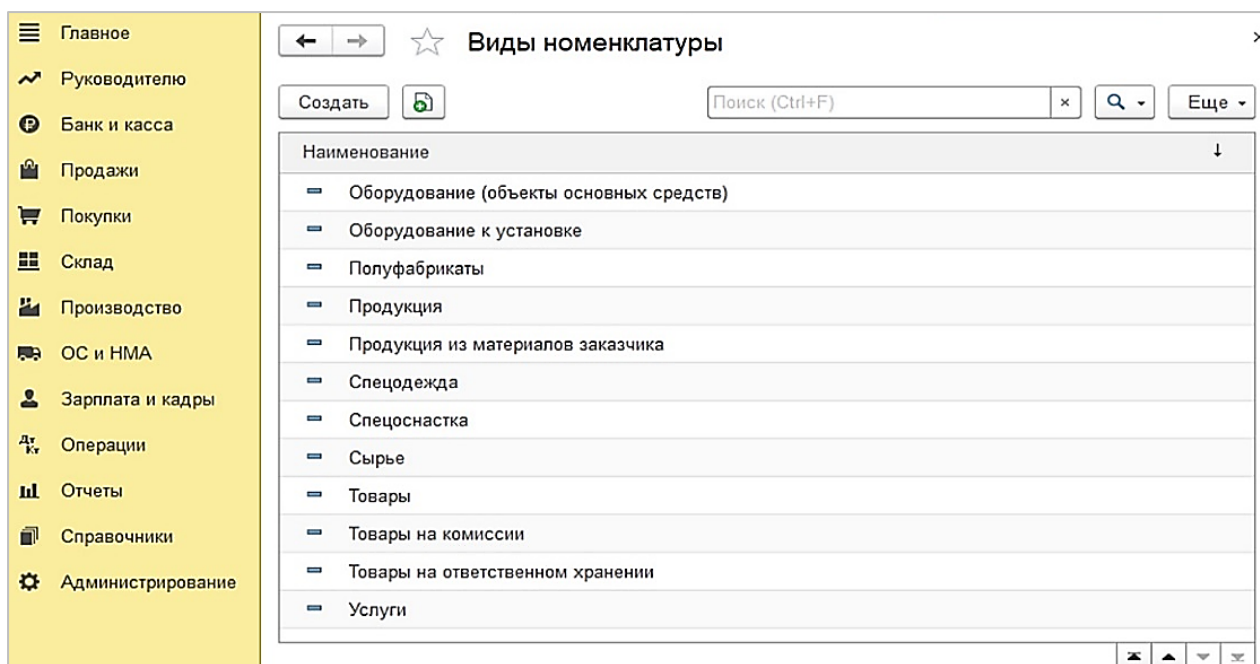


Рисунок 1 – Виды номенклатуры в 1С

В список фактических затрат не включают административные и общехозяйственные расходы за исключением случаев, при которых расходы напрямую связаны с покупкой запасов.

Для учета запасов ООО «Керчьхолод» применяют использует синтетические счета:

- 10 «Материалы»;
- 41 «Товары», к которому открыты субсчета: 41.01 «Товары на складах», 41.02 «Товары в розничной торговле (по покупной стоимости)», 41.03 «Тара под товаром и порожня», 41.04 «Покупные изделия», 41.11 «Товары в розничной торговле», 41.12 «Товары в розничной торговле» и 41.К



«Корректировка товаров прошлого периода».

Синтетический учет наличия и движения производственных запасов ведут на активном, сальдовом счете 10 «Материалы» по фактической себестоимости (рис. 2). Дебетовое сальдо – отражает остатки материалов на складах. Дебетовый же оборот – поступление, кредитовый списание в производство или на различные нужды предприятия. Стоимость товаров складывается из стоимости приобретения, а также транспортно-заготовительных расходов, включаемых в стоимость товаров на счете 41 «Товары».

Код счета	Наименование счета	Субконто 1	Субконто 2	Субконто 3	Вид	Вал.	Кол.	Подр.	НУ	Заб.
Т <sub>с</sub> 10	Материалы	Номенклатура	Партии	Склады	А		✓	✓	✓	
Т <sub>с</sub> 10.01	Сырье и материалы	Номенклатура	Партии	Склады	А		✓		✓	
Т <sub>с</sub> 10.02	Покупные	Номенклатура	Партии	Склады	А		✓		✓	
Т <sub>с</sub> 10.03	Топливо	Номенклатура	Партии	Склады	А		✓		✓	
Т <sub>с</sub> 10.04	Тара и тарные	Номенклатура	Партии	Склады	А		✓		✓	
Т <sub>с</sub> 10.05	Запасные части	Номенклатура	Партии	Склады	А		✓		✓	
Т <sub>с</sub> 10.06	Прочие материалы	Номенклатура	Партии	Склады	А		✓		✓	
Т <sub>с</sub> 10.07	Материалы,	Контрагенты	Номенклатура	Партии	А		✓		✓	
Т <sub>с</sub> 10.08	Строительные	Номенклатура	Партии	Склады	А		✓		✓	
Т <sub>с</sub> 10.09	Инвентарь и	Номенклатура	Партии	Склады	А		✓		✓	
Т <sub>с</sub> 10.10	Специальная оснастка	Номенклатура	Партии	Склады	А		✓		✓	
Т <sub>с</sub> 10.11	Специальная оснастка	Номенклатура			А		✓	✓	✓	
Т <sub>с</sub> 10.11.1	Специальная одежда в эксплуатации	Номенклатура	Партии материалов...	Работники организаций	А		✓		✓	
Т <sub>с</sub> 10.11.2	Специальная оснастка	Номенклатура	Партии		А		✓	✓	✓	

Рисунок 2 – Счета бухгалтерского учета материалов в 1С

К синтетическому счету 10 «Материалы» на предприятии открыты следующие субсчета:

- на субсчете 10-01 «Сырье и материалы» учитывается наличие и движение: сырья (рыба-сырец) и основных материалов (специи, масло и т.п.), входящих в состав вырабатываемой продукции, образуя ее основу, или являющихся необходимыми компонентами при ее изготовлении; способствуют

приданию изготавливаемому продукту нужного внешнего вида (лед, соль, смесь для копчения и т. п.) или потребляются для хозяйственных нужд, технических целей, содействия производственному процессу и т. п. [2].

- на субсчете 10-02 «Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали» учитывается наличие и движение покупных полуфабрикатов, готовых комплектующих изделий, приобретаемых для комплектования выпускаемой продукции, которые требуют затрат по их обработке.

- на субсчете 10-03 «Топливо» учитывается наличие и движение нефтепродуктов и смазочных материалов, предназначенных для эксплуатации транспортных средств (заправочное), технологических нужд производства (технологическое), выработки энергии и отопления (хозяйственное), твердого и газообразного топлива.

- на субсчете 10-04 «Тара и тарные материалы» учитывается наличие и движение всех видов предметов, которые используются для упаковки, транспортировки, хранения материалов и продукции (жестебанки № 3 и № 5, ящики, ведра, контейнеры, бочки, полиэтиленовую пленку, гофрокартонные коробки, мешки и т.п.)

- на субсчете 10-05 «Запасные части» учитывается наличие и движение приобретенных или изготовленных для нужд основной деятельности запасных частей, предназначенных для производства ремонтов, замены изношенных частей оборудования, и т.п.

- на субсчете 10-06 «Прочие материалы» учитывается наличие и движение возвратных отходов, которые образуются в процессе обработки сырья и которые полностью или частично утратили свои потребительские качества.

- на субсчете 10-07 «Материалы, переданные в переработку на сторону» учитывается движение материалов, переданных в переработку на сторону, стоимость которых в последующем учитывается в затратах на производство полученных из них изделий.

- на субсчете 10-08 «Строительные материалы» учитываются наличие и движение материалов, используемых непосредственно в процессе строительных и монтажных работ, для изготовления строительных деталей, для возведения и отделки конструкций и частей зданий и сооружений и т.п.

- на субсчете 10-9 «Инвентарь и хозяйственные принадлежности» учитывается наличие и движение инвентаря, инструментов, хозяйственных принадлежностей и других средств труда, которые включаются в состав средств в обороте.

- на субсчете 10-10 «Специальная одежда и специальная оснастка на складе» отражается наличие и движение специальной одежды и специальной оснастки на складе или в других местах хранения.

- на субсчете 10-11 «Специальная оснастка и специальная одежда в эксплуатации» отражается поступление в эксплуатацию, нахождение в эксплуатации (использование) и списание (сдача или замена в соответствии с нормами использования) специальной одежды (счет 10.11.1) и специальной оснастки (счет 10.11.2).

Аналитический учет материалов ведется в 2-х измерителях: стоимостном и натуральном (количественном) по материально ответственным лицам (складам) в разрезе балансовых счетов (субсчетов) и групп запасов [5].

Операции по поступлению в организацию материалов от поставщиков регистрируются с использованием документа «Поступление (акт, накладная)». Для выписки необходимо выбрать раздел покупки, затем перейти в поступления и заполнить вид операции документа – «Товары (накладная)», провести документ (рис. 3).

Каждому сорту и виду материальных ценностей присваивается номенклатурный номер, который указывается в карточках аналитического учета, заполняемых на основании первичных учетных документов.

Начальная страница | Поступление (акты, накладные) | Поступление товаров: Накладная 1200-000001 от 05.04.2022 12:00:00

Поступление товаров: Накладная 1200-000001 от 05.04.2022 12:00:00

Провести и закрыть | Записать | Провести | Печать | Создать на основании | ЗДО

Накладная №: 279 от: 05.04.2022  Оригинал получен

Номер: 1200-000001 от: 05.04.2022 12:00:00 Расчеты: Срок 05.04.2022, 60.01, 60.02, зачет аванса автоматически

Контрагент: ООО "Фирма "Воля" ? [Грузоотправитель и грузополучатель](#)

Договор: 27 от 01.04.2022 [НДС сверху](#)

Счет на оплату:

Добавить | Подбор | Изменить | Добавить по штрихкоду

N	Номенклатура	Количество	Цена	Сумма	% НДС	НДС	Всего	Счет учета	Счет НДС
1	Ж/Банка № 3	56 448,000	6,06	341 980,80	20%	68 396,16	410 376,96	10.01	19.03

Рисунок 3 – Заполнение части товарной накладной в 1С

В них фиксируются факты хозяйственной жизни по поступлению и расходу материальных запасов в натуральном и стоимостном выражении [3]. По окончании месяца выводятся остатки по каждому материалу и составляются оборотные ведомости аналитического учета (рис. 4).

Сформировать | Показать настройки | Печать | Регистр учета

**Оборотно-сальдовая ведомость по счету 10.08 за сентябрь 2022 г.**

Отбор: Номенклатура в списке "Прокладка паронитовая 1 мм..."

Счет	Номенклатура. Вид номенклатуры	Показатели	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
			Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
10	БУ		601 098,12		117 863,35	196 438,91	522 522,56	
	Кол.		396 000,000		96 000,000	160 000,000	332 000,000	
	Материал	БУ	601 098,12		117 863,35	196 438,91	522 522,56	
	Кол.		396 000,000		96 000,000	160 000,000	332 000,000	
	Прокладка паронитовая 1 мм (шт)	БУ	601 098,12		117 863,35	196 438,91	522 522,56	
	Кол.		396 000,000		96 000,000	160 000,000	332 000,000	
	Склад	БУ	601 098,12		117 863,35	483 234,77		
	Кол.		396 000,000		96 000,000	300 000,000		
	Склад	БУ			117 863,35	78 575,58	39 287,79	
	Кол.				96 000,000	64 000,000	32 000,000	
<b>Итого</b>	БУ		<b>601 098,12</b>		<b>117 863,35</b>	<b>196 438,91</b>	<b>522 522,56</b>	
	Кол.		<b>396 000,000</b>		<b>96 000,000</b>	<b>160 000,000</b>	<b>332 000,000</b>	

Рисунок 4 – Оборотная ведомость по счету 10.08 «Строительные материалы» за сентябрь 2022 г.

В свою очередь, оборотные ведомости должны совпадать с оборотами и остатками на соответствующих синтетических счетах. При данном способе аналитический учет в бухгалтерии дублирует складской учет на карточках

учета материалов [5].

Аналитический учет запасов на предприятии ведется путем составления сальдовых и оборотных ведомостей, итоговые данные аналитических счетов позволяют получить подробные сведения о составе и движении запасов по счету, что позволяет обеспечить возможность контроля. Учет поступления и движения запасов осуществляется каждому складу, подразделению и другим местам хранения материалов, а внутри них – по каждой однородной группе [6].

**Выводы.** Синтетический и аналитический учет запасов нужен для получения информации об имеющихся запасах предприятия, их движения, для контроля по видам, признакам и в разрезе подразделений. На ООО «Керчьхолод» предусмотрены синтетические счета и субсчета – для аналитического учета. Регистры в виде оборотных ведомостей и самостоятельно разработанных ООО «Керчьхолод» форм позволяют вести более детальный глубокий аналитический учет.

#### Список литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. от 18.07.2017 № 160-ФЗ). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_122855/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/) (дата обращения: 16.10.2022).
2. Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы». URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_348523/18ae7e0209c0fcd71bb531b56fe671a1c9e61af4/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_348523/18ae7e0209c0fcd71bb531b56fe671a1c9e61af4/) (дата обращения: 16.10.2022).
3. *Воронина Л.И.* Бухгалтерский учет: учебник. М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2018. 480 с.
4. *Гончарова Н.М.* Бухгалтерский учет. Краткий курс: учебное пособие. М.: Форум, 2018. 160 с.
5. *Громова М.А.* Финансовый учет: учебник. М.: Финансы и статистика, 2015.- 557с.
6. *Каморджанова Н.А.* Бухгалтерский финансовый учет. СПб.: Питер, 2018.- 416 с.

Якубова Э.С.

студент 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»  
Научный руководитель – Демчук О.В., д-р экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## СОВРЕМЕННЫЙ АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РФ

**Аннотация.** Фармацевтическая отрасль является одной из самых высокодоходных и быстрорастущих отраслей мировой и отечественной экономики. В статье раскрывается современное состояние российской фармацевтической отрасли, проводится анализ динамики и структуры отечественного фармацевтического рынка, также выделяются основные проблемы фармрынка РФ. Российская Федерация стремится развивать отечественный фармацевтический рынок, с данной целью была принята «Стратегия развития фармацевтической промышленности РФ на период до 2030 г.», в которой изложена последовательность действий, реализация которых поспособствует достижению данной цели.

**Ключевые слова:** фармацевтическая отрасль, стратегия развития фармацевтической отрасли, сегменты фармацевтического рынка, лекарственные средства.

**Abstract.** The pharmaceutical industry is one of the most profitable and fastest growing sectors of the global and domestic economy. The article reveals the current state of the Russian pharmaceutical industry, analyzes the dynamics and structure of the domestic pharmaceutical market, and highlights the main problems of the pharmaceutical market of the Russian Federation. The Russian Federation strives to develop the domestic pharmaceutical market, for this purpose, the «Strategy for the development of the pharmaceutical industry of the Russian Federation for the period up to 2030» was adopted, which sets out a sequence of actions, the implementation of which will contribute to achieving this goal.

**Key words:** pharmaceutical industry, pharmaceutical industry development strategy, pharmaceutical market segments, medicines.

**Введение.** На сегодняшний день рынок лекарственных средств является одним из самых быстроразвивающихся потребительских рынков, в силу инноваций в области НИОКР и растущего спроса на лекарственные препараты и пищевые добавки. Потребность в фармацевтических средствах обеспечивается в основном здравоохранительными учреждениями и степенью распространенности различного рода заболеваний.

**Целью исследования** выступает современная оценка и углубленный анализ фармацевтической отрасли РФ.

Фармацевтическая отрасль – отрасль экономики, которая занимается исследованиями, разработкой, массовым производством и дистрибуцией прошедших проверку качества и получивших лицензию лекарственных

препаратов.

Российский фармацевтический рынок состоит из двух сегментов, к которым относятся государственный и коммерческий. К государственному сегменту фармацевтического рынка относятся лекарственные препараты, которые реализуются по программе Дополнительного лекарственного обеспечения (ДЛО) и через лечебно-профилактические учреждения.

Данный сегмент финансируется средствами федерального бюджета и включает в себя госпитальные закупки и льготное обеспечение отдельных групп населения лекарствами (ВЗН, ОНЛС, РЛО). Коммерческий сектор фармацевтического рынка составляют лекарственные и парафармацевтические препараты, реализация которых осуществляется через аптечные учреждения [1, с. 77].

Коммерческий сектор занимает наибольшую долю рынка фармакологии, так, в 2021 году на него приходилось 63 % всего объема фармрынка в денежном выражении и 81 % – в натуральном выражении. В то время как на долю государственного сегмента приходится 37 % и 18 % в денежном и натуральном выражениях, соответственно.

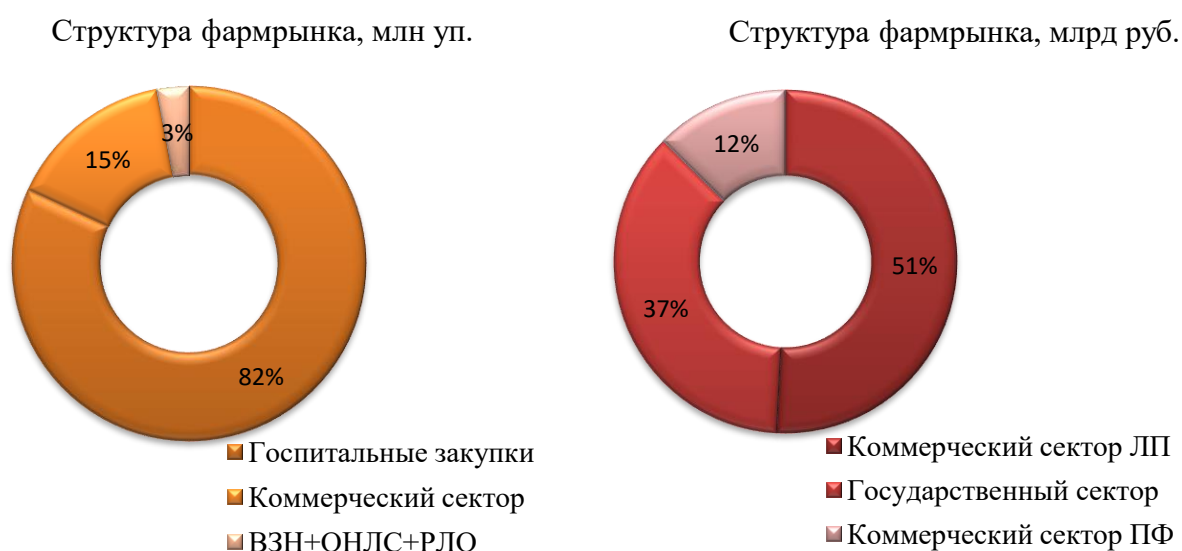


Рисунок 1 – Структура фармацевтического рынка РФ в 2021 году в натуральном и денежном выражении [2, с. 11]

Отсюда можно выделить, что государственный сектор фармацевтического рынка осуществляет госзакупки более дорогостоящих лекарственных препаратов, а коммерческий сектор имеет дело с лекарственными и парафармацевтическими препаратами в более низком ценовом сегменте.

На фармотрасль оказывают влияние большое количество экономических, социальных и политических факторов, в силу чего фармацевтический рынок очень динамичен (рис. 2).

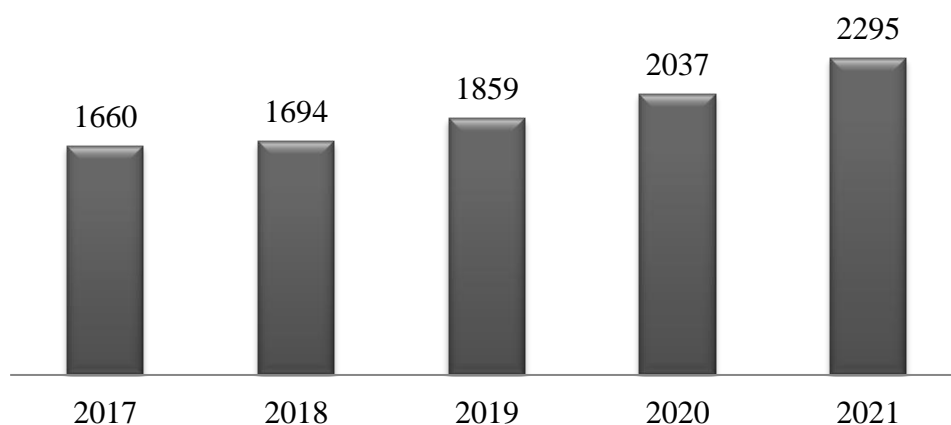


Рисунок 2 – Динамика фармацевтического рынка РФ (без учета вакцин) в 2017-2021 гг., млрд руб. [2]

В 2017-2021 гг. фармацевтический рынок демонстрирует положительную динамику. Умеренные темпы роста объема фармацевтического рынка наблюдались в 2017-2018 гг., они составили порядка 2 % [3].

Резкие скачки роста наблюдаются в 2019-2021 годы. Так, в 2019 году объем рынка лекарственных и парафармацевтических препаратов вырос на 9,7%, в 2020 объем фармацевтического рынка впервые превысил отметку в 2 млрд. руб., рост составил порядка 9,5 % по сравнению с 2019 годом. В первую очередь это связано с разразившейся пандемией коронавируса, вследствие чего наблюдались слабое влияние сезонности на уровень спроса, изменение потребительских предпочтений в пользу противовирусных и противогрибковых препаратов, а также предварительные закупки лекарственных средств населением, в силу ожидания роста цен и введения



ограничительных мер.

Самый высокий рост приходится на 2021 год (12,7 %). Среди основных факторов, которые оказали влияние на такую динамику, можно выделить обязательную маркировку лекарственных препаратов, принудительное лицензирование, возвращение структуры потребительских предпочтений в предкоронавирусное состояние, а также расширение коммерческого сегмента фармрынка [2].

Фармацевтические компании производят два вида лекарственных препаратов: рецептурные, которые реализуются строго по назначению врача и безрецептурные.

В мае 2020 года вступил в силу законодательный акт, дающий право аптечным организациям, имеющим лицензию на осуществление фармацевтической деятельности не менее одного года, на осуществление дистанционной розничной торговли безрецептурными лекарственными препаратами. Обязательными условиями при этом являлись наличие официального сайта в сети Интернет или мобильного приложения, не менее 10 точек в сети аптеки, курьерской службы, которая сможет обеспечить транспортировку заказов без повреждения.

Однако в сентябре 2021 года в данный законодательный акт были внесены изменения, согласно которым дистанционную торговлю лекарственными препаратами могли осуществлять не только крупные сетевые аптечные организации, но и единичные аптеки, с допуском маркетплейсов к интернет-продажам. Данный законопроект позволил крупнейшим российским онлайн-ритейлерам (Wildberries, OZON, Aliexpress Россия, Сбермаркет) выйти на рынок фармакологии и осуществлять розничную торговлю безрецептурными лекарственными препаратами [4].

Также с 1 марта 2023 году в силу вступит закон, согласно которому будет доступна дистанционная продажа рецептурных препаратов. Данный закон в качестве эксперимента сначала будет действовать в трех регионах РФ: в Москве, Московской и Белгородской областях до 2026 года [1].

Расширение точек продаж, с одной стороны, делает лекарственные средства более доступными для населения, с другой стороны, данная тенденция приводит к увеличению конкуренции на фармацевтическом рынке и может отрицательно повлиять на эффективность деятельности «традиционных» участников рынка [5, с. 935].

По данным на конец июня 2022 года в РФ активно работали 72,4 тысяч аптек, что на 10,4 % больше, чем на конец декабря 2021 года. Данный рост связан с расширением федеральных аптечных сетей, по итогам июня 2022 года в рейтинге аптечных сетей на первой строчке разместилась «Ригла», доля которой на рынке увеличилась до 7 %. Второе место принадлежит АС «Апрель», лидирующей по количеству точек (4059). Тройку лидеров замыкает «Планета Здоровья» [6].

Существенную позицию на аптечном рынке может занять «Почта России». Главную роль в этом сыграет поддержка государства. Министерство здравоохранения и «Почта России» подготовили программу по организации розничной торговли лекарственными средствами через почтовые отделения по всей стране, так, до 2025 года планируется модернизировать порядка 25 тысяч почтовых отделений по всей территории РФ [4].

На сегодняшний день главной проблемой российского рынка фармацевтических средств является его импортная зависимость. Доля импортных лекарственных препаратов по данным агентства маркетингового исследования фармацевтического рынка DSM Group по итогам 2021 года составила 55 %, а главными импортерами фармацевтических препаратов в РФ являлись Германия, США, Италия, Швейцария и Ирландия [6].

В первую очередь импортозависимость РФ связана с низким уровнем инновационных разработок, которые требуют большого числа финансовых ресурсов, также немаловажной причиной является использование отечественными производителями в производстве лекарственных препаратов импортных субстанций и оборудования [7, с. 1216].

В связи с этим, в РФ была принята стратегия развития фармотрасли в

новых социально-экономических условиях «Фарма-2030», ориентированная на становление более конкурентоспособной и инновационной отрасли фармацевтики. В разработанной стратегии на новое десятилетие фокус развития смещен в сторону локализации производства субстанций и выпуска фармацевтических препаратов по полному циклу.

**Выводы.** Таким образом, российская фармацевтическая отрасль является одной из самых стабильных секторов отечественной экономики, она продолжает динамично развиваться. Однако, несмотря на положительные тенденции на рынке все также наблюдается доминирование зарубежных производителей инновационных лекарственных препаратов. В связи с этим в рамках «Фарма-2030» были определены приоритеты государственной политики, направленные на обеспечение роста производственных мощностей фармацевтических предприятий, в том числе и за счет средств федерального бюджета, и на совершенствование условий, необходимых для инновационных разработок и расширения фармацевтического рынка за счет отечественных препаратов.

#### Список литературы:

1. *Ляхова А.А.* Формирование структуры фармацевтического рынка Российской Федерации и его основных сегментов // Молодой ученый. 2016. № 23 (127). С. 253-255.
2. Фармацевтический рынок России: 2021 год. URL: <https://dsm.ru/docs/2021RU> (дата обращения: 15.10.2022).
3. Фармацевтический рынок России: 2020 год. URL: <https://dsm.ru/news-reports/?category=13> (дата обращения: 15.10.2022).
4. Постановление Правительства РФ от 16.05.2020 № 697 (ред. от 31.05.2021) «Об утверждении Правил выдачи разрешения на осуществление розничной торговли лекарственными препаратами для медицинского применения дистанционным способом, осуществления такой торговли и доставки указанных лекарственных препаратов гражданам и внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросу розничной торговли лекарственными препаратами для медицинского применения дистанционным способом». URL: <http://government.ru/docs/all/127968/> (дата обращения: 15.10.2022).
5. *Демчук О.В.* Проблемы разработки современного механизма управления прибылью предприятия // Экономика и предпринимательство. 2019. № 9. С. 933-936.
6. Импортозамещение в России. URL: <http://www.newsruss.ru/doc/index.php/> (дата обращения: 15.10.2022).
7. *Александров С.С., Демчук О.В.* Проблемы формирования современной стратегии управления основным капиталом предприятия // Научное обозрение: теория и практика. 2019. № 8. С. 1215-1221.

### *Секция 3. Рыбохозяйственный комплекс: проблемы и решения*

УДК 639.2/.3

ГРНТИ 81.13.05

Бондарь Ю.Ю.<sup>1</sup>, Зацепина А.В.<sup>2</sup>

1, 2 – студент 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

Научный руководитель – Демчук О.В., д-р экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

#### **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ РФ**

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются проблемы управления рыбной отраслью Российской Федерации, которая относится к одной из стратегических отраслей, обеспечивающих население продуктами питания. Изучается управление рыбным хозяйством, как со стороны государства, так и предпринимателей.

**Ключевые слова:** рыбохозяйственный комплекс, водные биологические ресурсы, добыча рыбы, браконьерство, прибыль, рентабельность, эффективность.

**Abstract.** This article discusses the management problems of such an important industry for the economy of the Russian Federation as the fishing industry. The management of fisheries is being studied, both by the state and by entrepreneurs sides.

**Key words:** fishery complex, aquatic biological resources, fish production, poaching, profit, profitability, efficiency.

**Введение.** Российская Федерация, в связи с ее территориальным положением, имеет исключительное множество возможностей для развития всех видов рыбохозяйственной деятельности. Наша страна может похвастаться самой протяженной береговой линией в мире – около 61 тысячи километров, выходами к трем океанам, и тринадцати морям (одно из которых является замкнутым). Кроме океанов и морей, на территории России насчитывается около двух миллионов рек и столько же озер.

Все водные ресурсы активно используются в хозяйственной деятельности государства. Значительные возможности для развития отрасли имеются в таких морях, как Азовское, Черное, Каспийское, Белое, а также в восточных районах Балтийского моря.

**Цель исследования** – изучение проблем управления рыбохозяйственным комплексом Российской Федерации на современном этапе развития отрасли.

Существует множество определений, что же такое «рыбохозяйственный комплекс». Определение Романова Е. А. считается одним из наиболее ёмких: он

утверждал, что «рыбохозяйственный комплекс России – это сложная многоотраслевая структура предприятий и организаций, различных как по формам собственности, так и по роду деятельности. Рыбохозяйственный комплекс включает в себя рыбное хозяйство и рыбопромышленный комплекс» [3, с. 1969].

Рыбохозяйственный комплекс не является последним по важности для экономики Российской Федерации. Это определяют следующие причины:

1) данная отрасль принимает широкое участие в обеспечении граждан страны продовольствием. Уровень самообеспечения рыбой и рыбопродуктами, согласно Итогам деятельности Федерального агентства по рыболовству в 2021 году составил 153,2 %, а потребление рыбы и рыбопродуктов в домашних хозяйствах в среднем на потребителя в год составило 22,4 кг [5];

2) рыбная промышленность и хозяйство не стоят обособленно, они тесно связаны с другими экономическими отраслями страны;

3) отрасль имеет геополитический характер, формируя широкие международные связи и экспортные возможности. Так, экспорт рыбной продукции в 2021 году составил 2 055,4 тыс. тонн (или 6 629,7 млн долл. США), а импорт – 690,7 тыс. тонн (или 2 593 млн долл. США) [5];

4) предприятия рыбопромышленной отрасли имеют градообразующую роль – на побережье Азовского, Черного и Каспийского морей, а также прибрежных Дальневосточных регионах.

Но даже несмотря на то, что рыбохозяйственный комплекс в России развивается весьма стремительно и успешно, а по сравнению с другими странами мира по добыче рыбы наша страна входит в ведущую десятку, нельзя игнорировать наличие проблем, особенно в системе управления данным сектором экономики [4, с. 1836].

Главным документом, регулирующим взаимоотношения в области рыбного хозяйства, является Федеральный закон «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» от 20.12.2004 № 166-ФЗ. В данном документе утверждается формирование единых принципов изучения состояния водных

биоресурсов, ведения лова рыбы и морепродуктов, их охраны и воспроизводства. Помимо данного закона, существует также Стратегия развития рыбохозяйственного комплекса до 2030 года [3, с. 1640].

В настоящее время контроль над деятельностью предприятий рыбопромышленного сектора осуществляют более 50 органов исполнительной власти и подведомственных учреждений. Хотя, с одной стороны, такой высокий уровень надзора необходим для соблюдения всех норм и квот, так как рыбная промышленность по сути является добычей и использованием ресурсов, и следить за их истощением необходимо, но с другой – такие высокие административные барьеры совершенно не способствуют положительному психологическому климату в данной отрасли для предпринимателей, что снижает экономическую эффективность и конкурентоспособность отечественных производителей на мировом рынке. Ведь именно сейчас, во время жесткой санкционной политики, отечественных производителей стоит поддерживать и создавать максимально благоприятные условия для работы [4, с. 1842].

Стоит отметить, что шаги в сторону поддержки предпринимателей рыбохозяйственного сектора, предпринимаются каждый год. В частности, согласно Постановления Правительства от 30 марта 2021 года № 485, для поддержки рыбаков, которые ведут промысел в удаленных районах, из федерального бюджета будет выделено 461,5 млн рублей. Как отмечается в государственной программе, с помощью такой поддержки объём реализованной продукции может достичь показателя 4,6 млрд рублей [6].

Даже несмотря на усиленный контроль, браконьерство является серьезной и реально существующей проблемой. Одной из основных причин роста браконьерства в данной отрасли является превышение мощностей добывающего флота над выделенными квотами на вылов рыбы [5].

Желая увеличить свою прибыль, предприниматели вылавливают больше рыбы, чем им разрешено, стараясь уменьшить издержки производства. К тому же, в человеческой природе, к сожалению, есть стремление к «запретному

плоду». Китайский философ Лао-Цзы говорил, что «когда множатся законы и указы, растут разбой и грабежи» [1, с. 189].

Помимо этого, неэффективная работа российских портов лишь ухудшает положение. Правила таможенного оформления весьма сложны, оформление документов на краткосрочную стоянку может занимать целый рабочий день, не говоря уже об оформлении прихода-отхода судна, его разгрузке и снабжении – а это не благоприятно сказывается на качестве добываемой продукции [2, с. 110].

К тому же, при производстве, перемещении и переходе прав собственности на живую рыбу, а также на продукты, изготавливаемые из нее или содержащие морепродукты в своем составе, обязательно оформляются ветеринарно-сопроводительные документы, что тоже может занимать больше времени, чем положено.

Нельзя отрицать, что в действующем законодательстве существуют противоречия. К тому же, случается, что формулировки в законах и законодательных актах не совсем точны, из-за чего предприниматели и иные пользователи водных биоресурсов трактуют смысл отлично от контролирующих органов. Так, например, 12 августа 2022 Ассоциация добытчиков минтая (АДМ) подготовила заключение на проект приказа Минсельхоза России «О внесении изменений в Правила рыболовства для Дальневосточного рыбохозяйственного бассейна, утверждённые приказом Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 6 мая 2022 г. №285». АДМ отметила, что в настоящее время возникают трудности в применении подпунктов 22.4 и 22.5 пункта 22 Правил рыболовства для Дальневосточного бассейна. Подпункт 22.4 говорит о том, что запрещается вести учет и представлять сведения о добыче с искажением фактических размеров улова, отклонение в пределах 5 % допускается, однако необходимо внести корректировки в промысловый, технологический журналы и таможенную декларацию не позднее двенадцати часов после окончания их выгрузки/перегрузки с уведомлением соответствующих контролирующих

органов. При этом, согласно п.п. 22.5, запрещается иметь на борту судов неучтенные в промысловом и технологическом журнале ВБР. На практике, контролирующие органы привлекают рыбаков к административной ответственности за неисполнение п.п. 22.5, хоть п.п. 22.4 был соблюден [7].

Однако «управление рыбохозяйственным комплексом» может пониматься не только как регулирование отрасли на государственном уровне – изданием законодательных актов, государственной финансовой поддержкой, квотами. Необходимо также рассмотреть внутренние проблемы управления предприятий [3, с. 1642].

В Постановлении Правительства О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Развитие рыбохозяйственного комплекса» от 27 сентября 2021 года № 1631 упоминаются следующие проблемы [7]:

1) высокий износ основных фондов рыбохозяйственных предприятий, при этом их низкая эффективность – в отчете Агентства по рыболовству об итогах деятельности в 2020 году указывается, что основу добывающего флота России составляют суда, построенные еще в советский период, т. е. 30-45 лет назад, и списание их неизбежно;

2) дефицит холодильных установок для хранения рыбы и продукции из рыбы и морепродуктов;

3) несоответствие современным требованиям судов, которые занимаются научно-исследовательской деятельностью;

Вышеперечисленные проблемы – следствие некорректного управления и выбора экстенсивного пути развития. В этом же документе описываются и пути решения возникнувших трудностей.

Так, к концу 2030 года должны быть построены 96 судов рыбопромыслового флота, 10 научно-исследовательских судов, 24 рыбоперерабатывающих завода, а также реконструированы не менее 10 объектов основных фондов рыбохозяйственного комплекса. Планируется выпустить молодь в водные объекты в количестве не менее 2107,8 млн штук



для сохранения биологического разнообразия. Также необходимо проведение оценки сырьевой базы водных биологических ресурсов в объеме не менее 5500 тыс. тонн до конца 2030 года. На эти цели будут выделены бюджетные ассигнования из федерального бюджета [7].

**Выводы.** Подводя итог, необходимо отметить, что обеспечение стабильного развития рыбохозяйственного комплекса России зависит от эффективности и правильности управления – как государственного, так и внутри предприятия. Сейчас, в кризисное для страны время, вместе с агрессивной санкционной политикой, отрасли как никогда необходима поддержка государства. Возможные направления действий, которые помогут рыбохозяйственному комплексу встать на путь стабильного развития – это: создание нормативно-правовой базы, соответствующей современным требованиям отрасли; четкое разграничение полномочий между федеральными и региональными органами исполнительной власти; обновление основных фондов – как флота, так и причалов, оборудования. Поддержка инновационной деятельности по изучению, охране и воспроизводству ВБР; установление квот в балансе между производственными мощностями промыслового флота и объемами запасов ВБР, для борьбы с браконьерством и сохранения разнообразия ВБР так же окажут позитивное влияние.

#### Список литературы:

1. *Акулич М.В.* Менеджмент: учебник М.: Дашков и К, 2019. 352 с.
2. *Болтон Д.* Дипломатия и океаны // Глобальные проблемы, апрель 2018. 168 с.
3. *Демчук О.В., Саблина О.С.* Оценка факторов, влияющих на эффективность хозяйственной деятельности рыбохозяйственного предприятия // Научное обозрение: теория и практика. 2019. Т. 9. № 11 (67). С. 1638-1646.
4. *Демчук О.В.* Современные проблемы повышения эффективности деятельности предприятий рыбного хозяйства // Научное обозрение: теория и практика. 2019. № 12 (68). С. 1835-1843.
5. Итоги деятельности Федерального агентства по рыболовству России в 2021 году. URL: [https://fish.gov.ru/wp-content/uploads/2022/05/itogi\\_raboty\\_rosrybolovstvo\\_za\\_2021\\_god.pdf](https://fish.gov.ru/wp-content/uploads/2022/05/itogi_raboty_rosrybolovstvo_za_2021_god.pdf) (дата обращения: 11.10.2022).
6. Постановление Правительства РФ от 30.03.2021 г. № 485 «О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Развитие рыбохозяйственного комплекса». URL: <http://government.ru/docs/41890/> (дата обращения: 11.10.2022).
7. Постановление Правительства РФ от 27.09.2021 г. № 1631 «О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Развитие рыбохозяйственного комплекса». URL: <https://docs.cntd.ru/document/608789541> (дата обращения: 11.10.2022).

Голубева М.А.<sup>1</sup>, Рысина В.А.<sup>2</sup>

1 – студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2 – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РЕМОНТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «КЕРЧЬХОЛОД»

**Аннотация.** Рассмотрены особенности учёта ремонта основных средств. Предложена методика для учёта резервов на ремонт основных средств, а также сделан вывод на основании особенностей учёта ремонта основных средств на примере предприятия.

**Ключевые слова:** основные средства, ремонт основных средств, модернизация, резерв основных средств.

**Abstract.** The features of accounting for the repair of fixed assets are considered. A methodology for accounting for reserves for the repair of fixed assets is proposed, and a conclusion is made based on the features of accounting for the repair of fixed assets on the example of an enterprise.

**Key words:** fixed assets, repair of fixed assets, modernization, reserve of fixed assets.

**Введение.** Основные средства играют ключевую роль в производственном цикле организации, однако, в процессе использования они имеют свойство изнашиваться и выходить из строя, в том числе из-за неправильных условий эксплуатации. Для того чтобы основные средства организации использовались результативно, и приносили выгоды, их нужно периодически восстанавливать. В таком случае предприятиями может проводиться плановый ежегодный ремонт основных средств для уменьшения износа или же обновление технического потенциала оборудования посредством модернизации, реконструкции для поддержания их в эффективно функционирующем состоянии.

**Целью исследования** является рассмотрение особенностей учёта ремонта основных средств на примере предприятия рыбопромышленного комплекса ООО «Керчьхолод».

При реконструкции и модернизации происходит общее улучшение объекта основных средств с помощью дополнительных капитальных вложений, что в последствии приводит к изменению его первоначального состояния. В бухгалтерском учёте такие затраты учитываются на отдельном счете 08

«Вложения во внеоборотные активы».

Согласно ФСБУ 6/2020 п. 5 к капитальным вложениям относятся: строительство, организация строительной площадки, улучшение земель, проведение пусконаладочных работ и испытаний, улучшение объектов основных средств, подготовка рабочей документации, осуществление авторского наблюдения [1].

Однако согласно ФСБУ 6/2020 п. 16 в состав капитальных вложений нельзя относить следующие виды затрат: на рекламу, на обучение персонала, возникшие в связи со стихийным бедствием, управленческие расходы, на поддержание работоспособности, затраты, понесенные до принятия решения о приобретении, обесценение других активов, затраты на предстоящую реструктуризацию деятельности предприятия и иные виды затрат.

После завершения работ, связанных с модернизацией, реконструкцией, затраты, учитываемые в составе капитальных вложений, в полном размере списываются в первоначальную стоимость улучшаемого объекта основных средств на счёт 01 «Основные средства». В бухгалтерском учёте составляются следующие бухгалтерские записи, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Бухгалтерские записи по модернизации, реконструкции основных средств

Дт	Кт	Содержание хозяйственных операций
08	10, 60, 69, 70, 76	Затраты на модернизацию
01	08	Увеличена стоимость основных средств на затраты по модернизации

Помимо реконструкции и модернизации, организация может проводить мероприятия по ремонту объекта основных средств. Ремонт основных средств – это комплекс технических мероприятий, направленных на восстановление эксплуатационных характеристик объекта без изменений его изначальных свойств. Ремонт рекомендуется проводить, опираясь на план ремонтных работ, который самостоятельно разрабатывается организацией, при этом учитывать

технические характеристики, условия эксплуатации и другие показатели. При ремонте понесённые затраты относятся на расходы текущего периода, без повышения первоначальной стоимости такого объекта, что должно быть отражено в учётной политике организации. В таком случае в бухгалтерском учёте будут использоваться соответствующие счета затрат [2].

Ремонт основных средств можно классифицировать по следующему признаку (рис. 1).

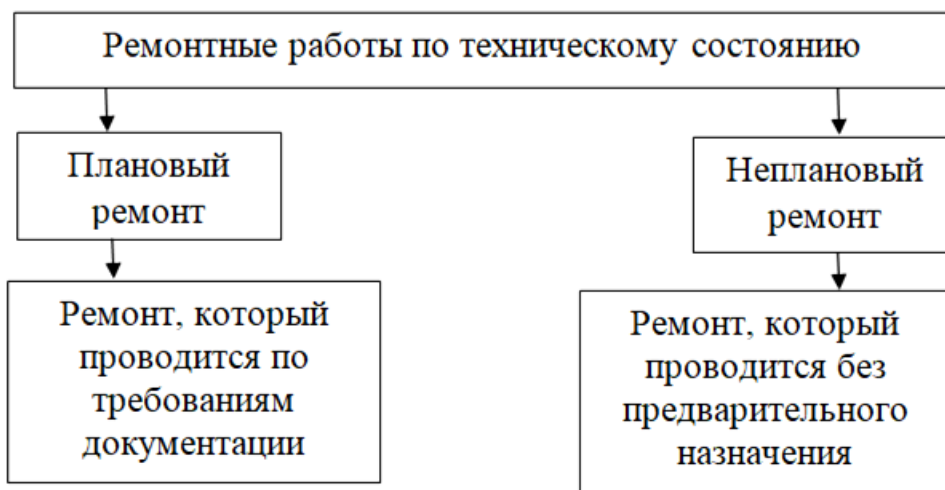


Рисунок 1 – Классификация ремонта основных средств по техническому состоянию [3]

Ремонт может осуществляться как самостоятельно предприятием, хозяйственным способом, так и подрядными организациями.

При первом хозяйственном способе расходы аккумулируются на счете 23 «Вспомогательные производства» и включают:

- расходы на материалы и запчасти, которые включаются в состав запасов;
- заработную плату исполнителей ремонтных работ;
- страховые отчисления.

При проведении работ собственными силами составляются следующие бухгалтерские записи (табл. 2).

Таблица 2 – Проводки учета затрат на ремонт основных средств при хозяйственном методе

Дт	Кт	Содержание хозяйственных операций
23	10	Списание материалов на ремонт основных средств
23	70	Начисление работникам, которые делают ремонт
23	69	Списана сумма страховых отчисление
20 (25, 26, 29, 44)	23	Расходы на ремонт основных средств отнесены на издержки производства

При выполнении ремонта подрядными организациями составляются следующие бухгалтерские записи (табл. 3).

Таблица 3 – Бухгалтерские записи при выполнении ремонта основных средств подрядчиками

Дт	Кт	Содержание хозяйственных операций
20 (23, 25, 26, 44)	60	Расходы на ремонт ОС отнесены на себестоимость
19	60	НДС
68	19	НДС к вычету
60	51	Произведен расчет с подрядчиками

Так как одной из главных обязанностей организации состоит в поддержании основных средств в рабочем состоянии, в случае непредвиденных поломок и отсутствии средств на покрытие затрат на текущий ремонт, может возникнуть риск простоя производства. Такие риски опасны не только для производственного цикла, но и для всей работы предприятия. В таком случае, чтобы исключить все возможные риски, на предприятии целесообразно создать резерв на ремонт основных средств. Учёт резерва осуществляться отдельным субсчётом на счёте 96 «Резервы предстоящих расходов».

При ремонте основных средств целесообразно создавать резервы. Суть резерва на ремонт основных средств заключается в равномерном распределении затрат по периодам года, т.е. стоимость ремонта в текущем

периоде списывается не на текущие расходы, а на счет 96. Создать резерв на ремонт по отдельным основным средствам нельзя, берется общая стоимость всех основных средств предприятия для расчета. Перед созданием резерва нужно определить сумму отчислений в резерв (табл. 4).

Таблица 4 – Методика расчета отчислений в резерв

Наименование расчетных величин	Способ расчета
стоимость основных средств	первоначальная стоимость амортизируемых средств на дату создания резерва
предельная сумма отчислений	плановая сумма затрат на проведение ремонта, в текущем периоде. определяется как меньшая из величин: а) затрат исходя из сметы на ремонт; б) усредненной суммы фактически осуществленных затрат за три предшествующих года
величина отчислений в резерв	предельная сумма отчисление умножается на: а) 1/12 годовой суммы отчислений, если отчетный период равен месяцу; б) 1/4 годовой суммы отчислений, если отчетный период равен кварталу.

В качестве примера рассмотрим особенности ведения учета ремонта основных средств на примере предприятия рыбопромышленного комплекса ООО «Керчьхолод». Согласно учетной политике данного предприятия затраты организации на регулярные (с периодичностью меньше одного раза в год) ремонты и техобслуживание объектов основных средств признаются расходами по обычным видам деятельности отчетного периода. Исходя из проведенного исследования можно сделать вывод о том, что в ООО ««Керчьхолод»» присутствуют существенные недостатки учёта ремонта, так как они не учитывают риски и не создают резерва на ремонт основных средств.

Рекомендуется для снижения расходов на ремонт основных средств в ООО «Керчьхолод» создать резерв по рассмотренной выше методике. Поскольку, как подтверждает практика, проведение ремонта основных средств – это необходимость и неизбежность. Также совершение ремонтных работ

связано с выполнением одного из принципов бухгалтерского учета – непрерывности деятельности, а создание резерва предполагает, что организация будет продолжать свою деятельность дальше и у нее отсутствуют намерения о ликвидации предприятия или сокращения объемов продукции, что говорит нам о том, что если организация хочет обеспечить себя гарантиями, то ей просто необходимы источники покрытия расходов и потерь.

**Выводы.** Основные средства имеют свойство изнашиваться и выходить из строя, чтобы этого не случилось нужно проводить своевременный ремонт. А также рекомендуется предусмотреть достаточный резерв основных средств, то есть фонд самострахования на случай непредвиденных и плановых ремонтов основных средств.

Список литературы:

1. Приказ Минфина России от 17.09.2020 N 204н «Об утверждении ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения». URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_365338/2ff7a8c72de3994f30496a0ccb1ddafdad518/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_365338/2ff7a8c72de3994f30496a0ccb1ddafdad518/) (дата обращения: 17.10.2022).

2. *Крайнова И.М., Сурикова Е.А.* Особенности бухгалтерского учёта расходов на ремонт основных средств в соответствии с новыми стандартами // Социально-экономический и гуманитарный журнал Сибирского ГУПС. 2021. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-buhgalterskogo-ucheta-rashodov-na-remont-osnovnyh-sredstv-v-sootvetstvii-s-novymi-standartami/viewer> (дата обращения: 17.10.2022).

3. Письмо Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ от 27 февраля 2018 г. № 7026-АС/08 «Об определении видов ремонта зданий и сооружений». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71790690/> (дата обращения: 17.10.2022).

Гудкова Д.Д.<sup>1</sup>, Рысина В.А.<sup>2</sup>

1 – студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2- канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ ПЕРЕРАБОТКИ РЫБНОГО СЫРЬЯ

**Аннотация.** В данной статье рассмотрены особенности учета производственных запасов на предприятиях сферы переработки рыбного сырья, сравнение до и после принятия нового стандарта ФСБУ 5/2019. Также представлены проблемы, которые остаются актуальными по сей день и предложены возможные пути их решения.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, производственные запасы, предприятие рыбоперерабатывающей отрасли, стандарт, особенность учета.

**Abstract.** This article discusses the features of accounting for production stocks at enterprises in the processing of fish raw materials, comparison before and after the adoption of the new standard FSB 5/2019. The problems that remain relevant to this day are also presented and possible solutions are proposed.

**Key words:** accounting, production stocks, fish processing industry enterprise, standard, accounting feature.

**Введение.** Если углубиться в изучение системы бухгалтерского учета производственной деятельности предприятия сферы переработки рыбного сырья и в принципе любой отрасли, то можно понять, что все элементы важны и взаимосвязаны. Сегодня мы подробно рассмотрим производственные запасы, т.к. их правильный и своевременный учет очень необходим, потому что малейшая ошибка может привести к остановке производства продукции, что окажет негативное влияние на предприятие. Производственные запасы – это часть материальных ресурсов, к ним относятся: сырьё, материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо, инструменты и др. На крупных предприятиях сферы переработки рыбного сырья номенклатура запасов может достигать до тысячи и более наименований. Исходя из этого необходимо понимать, что правильный и качественный учет запасов и все, что с ними связано, является трудозатратным процессом. К сожалению, не все предприятия уделяют должное внимание системе учета производственных запасов, что является главной проблемой.

**Целью исследования** является рассмотреть новые особенности учета



производственных запасов на предприятиях сферы переработки рыбного сырья.

На данный момент основным документом, который регулирует учет материалов является ФСБУ 5/2019 «Запасы» [2]. Следует отметить, что микропредприятия, которые по закону имеют право применяют упрощённую систему учета, могут учитывать стоимость запасов, которые они приобрели в данный момент, в составе расходов, но остальные организации с упрощённой системой учета, у которых численность персонала превышает 15 человек, должны полностью применять ФСБУ 5/2019. Стоит отметить, что любое предприятие может отнести на расходы стоимость запасов для управленческих нужд, но это стоит прописать в учетной политике.

До принятия ФСБУ 5/2019 в бухгалтерском учете запасы, предназначенные для управленческих нужд, до момента передаче их сотрудникам, отражались на счете 10 «Материалы». Но с 2021 года организация сферы переработки рыбного сырья имеет право списывать такие запасы, как, например, офисная бумага, канцелярия, картриджи для принтеров, подарки к праздникам для рабочего персонала и др., в расходы отчетного периода. Если предприятие решит воспользоваться таким вариантом списания производственных запасов, то это следует прописать в учетной политике. Такое действие в дальнейшем увеличит расходы в период закупки материалов и уменьшит стоимость активов на балансе [1].

Учет материалов на предприятиях сферы переработки рыбного сырья ведется с применением форм первичной документации и требований закона «О бухгалтерском учете» [3]. К первичным документам относят: приходной ордер, доверенность, акт о приемке материалов, лимитно-заборная карта, требования, накладная на внутреннее перемещение, накладная на отпуск материалов, карточка складского учета материалов, ведомость учета остатков материалов на складе.

Важность способа учета производственных запасов на предприятии рыбоперерабатывающей отрасли является неотъемлемой частью системы бухгалтерского учета. На сегодняшний день материалы учитываются по

фактической себестоимости. В фактическую себестоимость, как нам известно, включают фактические затраты на приобретение материалов, а также на приведение их в состояние, в котором их можно использовать, потреблять и продавать.

Следует отметить, что с 2021 года организациям в стоимость запаса нельзя включать расходы на хранения, но при этом необходимо включать в стоимость запаса оценочное обязательство по демонтажу и утилизации. В следствии изменений в стандарте необходимо при ретроспективном методе перехода пересчитать себестоимость запасов, которые числились на балансе на 1 января 2021 года. При перспективном же способе перехода ничего пересчитывать не нужно, новые правила применяются только к новым запасам.

Одним из важных изменений учета производственных запасов стало то, что на данный момент при оценке запасов, по которым невозможно определить фактическую стоимость, необходимо использовать справедливую стоимость, а не рыночную, как было ранее. Справедливая стоимость – это почти такая же рыночная стоимость, только для ее определения используют наиболее сложный порядок из МСФО. Также следует отметить, что запасы, которые получены предприятием сферы переработки рыбного сырья безвозмездно, то такие запасы тоже оцениваются по справедливой стоимости. Далее важно знать, что материалы, которые наше предприятие получило в следствие ремонта или демонтажа, следует учитывать по наименьшей из таких величин, как:

- стоимость точно таких же запасов;
- стоимость демонтируемого актива + расходы на извлечение этих запасов.

Есть большой плюс такому нововведению: теперь невозможно завышать активы на балансе организации.

Важным моментом в изменении учета производственных запасов на предприятии рыбоперерабатывающей отрасли стало то, что резерв под обесценение производственных запасов создают на конец каждого отчетного периода, а раньше создавали по итогам каждого года, что являлось большим

минусом, так как редко проводилась проверка на обесценение.

Балансовую стоимость производственных запасов теперь необходимо сравнивать с чистой стоимостью продажи. Чистой стоимостью продажи считается цена, по которой могли бы продать товар за минусом затрат, которые были бы понесены на производство данного продукта и его продажу. Благодаря такому изменению общая сумма резервов увеличивается, потому что чистая стоимость продажи часто ниже рыночной из-за расходов на продажу.

До принятия ФСБУ 5/2019 создание резерва отражали в корреспонденции со счетом 91 «Прочие доходы и расходы», а теперь в корреспонденции со счетом 90 «Продажи». Изменения порядка повлияло на обороты по счетам 90 и 91.

Списание запасов является одним из главных аспектов в системе бухгалтерского учета производственных запасов на предприятии сферы переработки рыбного сырья. Поэтому очень важно обратить внимание на нововведения, которые этого момента касаются. Раннее списание запасов делалось по трем способам:

- по стоимости единицы;
- по средней стоимости;
- по методу ФИФО.

На данный момент способ оценки списания производственных запасов происходит по тем же трем способам, но изменилось то, что отпуск материалов в производство теперь считается изменением вида запасов, а не как ранее – выбытием.

До 2021 года в отчетности организации раскрывали очень мало информации о способах оценки запасов, также их последствия после изменения, их цены в залоге и информацию о резервах под снижения стоимости материалов. Но новый стандарт обязует дополнить порядок раскрытия информации в отчетности предприятий. Это необходимо для того, чтобы отчетность содержала более детальную информацию. В следствие, пользователь теперь получает больше данных, а бухгалтер затрачивает больше

времени на составление отчетности.

**Выводы.** Сегодня учет производственных запасов на предприятиях сферы переработки рыбного сырья в некоторых моментах усовершенствован благодаря принятию ФСБУ 5/2019 «Запасы» [2], все нововведения были перечислены выше. Но в любой системе есть свои минусы и учет запасов не исключение. Недостаток запасов на любых стадиях производства приведет к нарушению работы процесса изготовления продукции и работы предприятия в целом. А в свою очередь излишки запасов приведут к лишним расходам на хранение материалов и к заморозке оборотных средств. Следовательно, своевременное и достаточное обеспечение организации рыбной отрасли запасами снизит расходы, повысит прибыль, а также повысит эффективность работы предприятия. Это и является на сегодняшний день главной проблемой бухгалтерского учета запасов, которую можно решить путем организации качественного контроля за своевременными поступлениями и выбытиями материалов, а самое главное следует обеспечить рациональное использование ресурсов благодаря предоставлению полной и точной информации для эффективного учета запасов.

Список литературы:

1. Отличия учета запасов по ПБУ 5/01 и ФСБУ 5/2019. URL: <https://www.glavbukh.ru/news/35245-chem-otlichaetsya-uchet-zapasov-po-pbu-501-i-fsbu-52019-19-klyuchevyh-izmeneniy> (дата обращения: 15.10.2022).
2. Приказ Минфина России от 15.11.2019 г. № 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы». URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_348523/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_348523/) (дата обращения: 15.10.2022).
3. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. от 18.07.2017 № 160-ФЗ). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_122855/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/) (дата обращения: 15.10.2022).

Демчук О.В.<sup>1</sup>, Хоменко Р.Ю.<sup>2</sup>

1 – д-р экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2 - студент 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РФ

**Аннотация.** Представленная работа посвящена анализу современного состояния рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации как важнейшего сектора экономики, обеспечивающего продовольственную безопасность государства, а также определению основных перспективных направлений его развития.

**Ключевые слова:** рыбохозяйственный комплекс, предприятия рыболовства, предприятия рыбоводства, производство продукции, прибыль, эффективность рыбохозяйственного комплекса.

**Abstract.** This study is devoted to the analysis of the current state of the fisheries complex of the Russian Federation as the most important factor in ensuring the food security of the state, as well as the definition of the main promising directions of its development.

**Key words:** fishery complex, fishing enterprises, fish farming enterprises, production of fishery complex products.

**Введение.** В кризисные периоды экономического развития наибольшее значение приобретают те отрасли, которые напрямую связаны с пищевой промышленностью, например, мясная промышленность, переработка фруктов и овощей, рыбная промышленность и пр. Рыбная промышленность является неотъемлемой частью рыбохозяйственного комплекса.

**Цель исследования** – определение места и роли рыбохозяйственного комплекса в системе экономических отношений в современной экономике РФ, а также рассмотрение перспектив его развития в будущем.

Под понятием «рыбохозяйственный комплекс» современные авторы понимают «совокупность видов экономической деятельности, отраслей и производств, обеспечивающих все стадии производства и обращения рыбной продукции (от воспроизводства и промысловой разведки до её доведения до конечного потребителя)» [1, с. 1836].

Рыбохозяйственный комплекс имеет для страны важнейшее значение, так как оказывает влияние на продовольственную обеспеченность государства, обладает экспортным потенциалом, обеспечивая страну международными

связями и геополитическим характером развития. Крупные рыбохозяйственные предприятия также имеют градообразующую роль.

Именно поэтому стратегически необходимо оценивать современное состояние и выявлять перспективы развития рыбохозяйственного комплекса РФ, что и является целью данного исследования [3, с. 1639].

Упрощенная структура рыбохозяйственного комплекса представлена на рисунке 1 [4, с. 420].

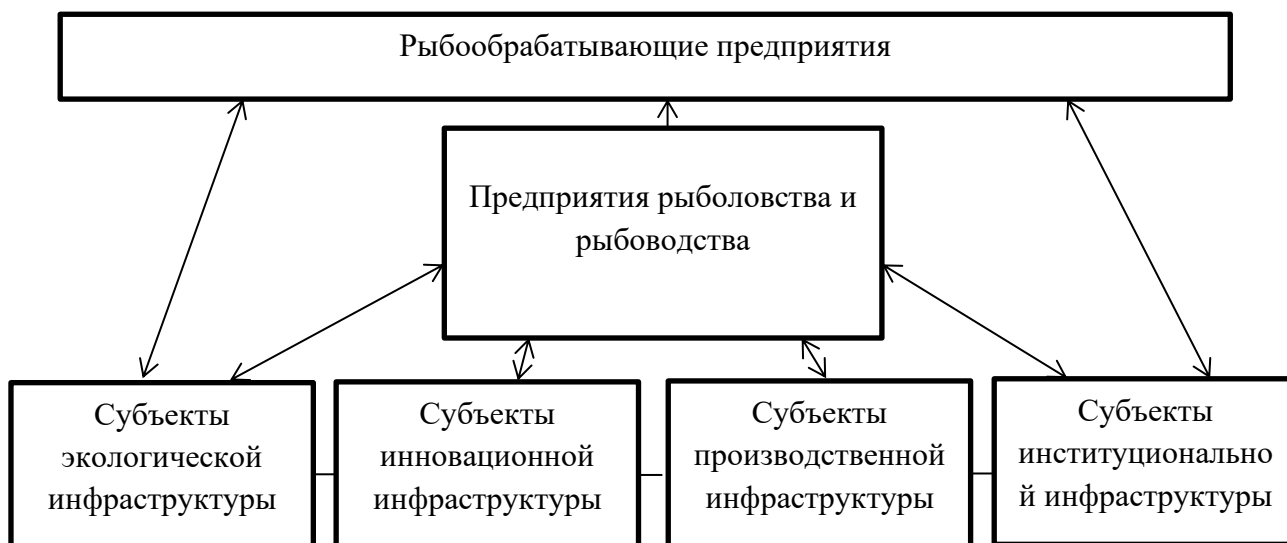


Рисунок 1 – Структура рыбохозяйственного комплекса

Как видно из рисунка 1, предприятия рыболовства и рыбоводства занимают центральное место в структуре рыбохозяйственного комплекса. Согласно данным, представленным на сайте федеральной государственной статистики, морская свежая и охлажденная рыба занимает первое место в объеме производства предприятий рыболовства (рис. 2).

Однако в 2021 году темпы ее вылова были незначительно снижены с 884 тыс. тонн до 761 тыс. тонн, одной из причин может выступать замедление потребления рыбной продукции населением в результате обратной перестройки экономики (после перехода на удалённую работу) и выхода из пандемической ситуации [2].

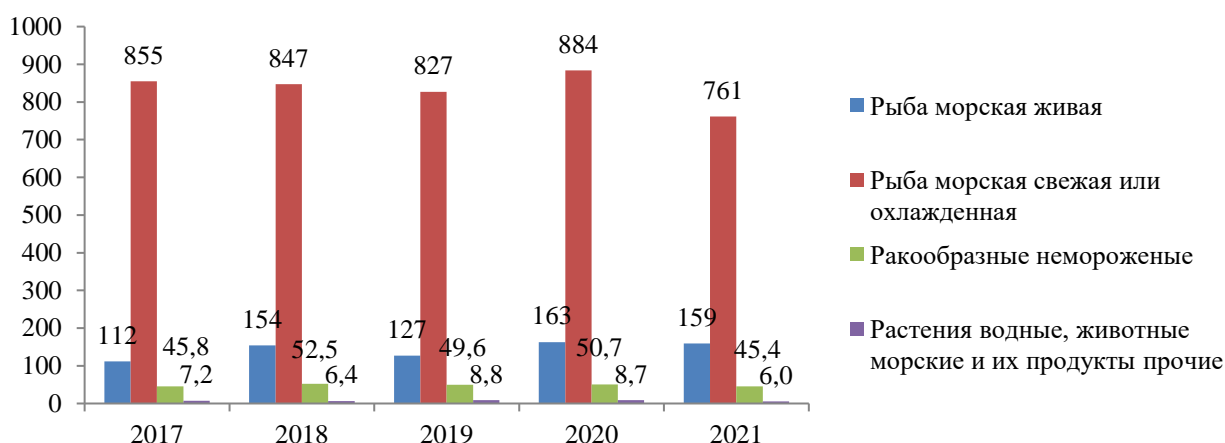


Рисунок 2 – Производство продукции рыболовства в РФ, тыс. т

Далее по видам продукции и объемам ее вылова следуют живая морская рыба, ракообразные немороженые и водные растения, животные и прочие продукты.

Если же рассматривать предприятия рыбоводства, то можно сказать, что объем выпуска молоди водных биологических ресурсов с 2017 года до 2021 года существенно снизился с 9076,8 млн. шт. до 3136,3 млн. шт. или на 65,45 % (табл. 1) [2].

Таблица 1 – Динамика структура выпуска молоди водных биологических ресурсов в РФ за 2017-2022 гг., млн. шт.

Год	Выпуск молоди водных биологических ресурсов, млн. шт.	из них в %:				
		осетровых	лососевых	сиговых	растительно-ядных	частиковых
2017	9076,8	0,7	11,5	5,1	0,2	82,6
2018	9651,8	0,6	8,8	5,0	0,1	85,4
2019	8848,5	0,8	12,2	2,6	0,1	84,3
2020	8353,2	0,9	13,8	2,6	0,1	82,6
2021	3136,3	2,4	35,1	11,4	0,3	50,8

Основное снижение произошло в выпуске молоди частичковых видов, которые в 2021 году составили 50,8 % от всего выпуска, а в 2020 году составляли 82,6 %. Одной из причин сложившейся ситуации выступает рост

затрат на искусственное воспроизводство водных биологических ресурсов с 0,57 руб./шт. в 2017 году до 2,06 руб./шт. в 2021 году (рис. 3).

Долгосрочно рост затрат на искусственное воспроизводство водных биологических ресурсов наряду со снижением выпуска молоди водных биологических ресурсов и ростом объема производства предприятий рыболовства может оказать негативное влияние на развитие всего рыбохозяйственного комплекса РФ и требует оперативного государственного вмешательства [3, с. 1640].

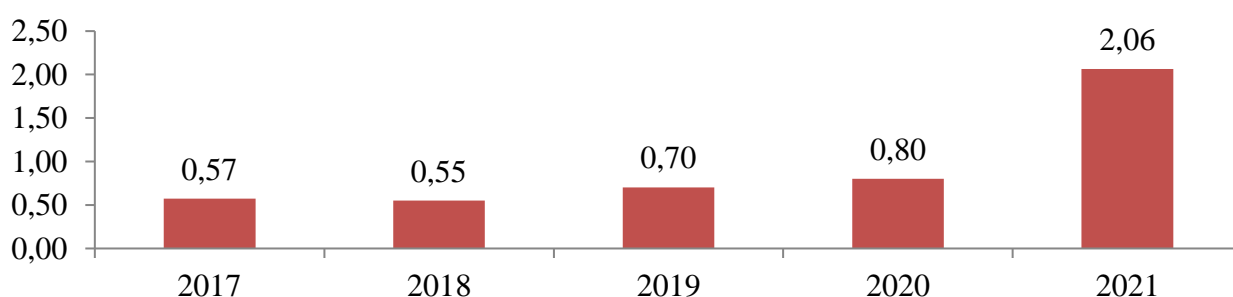


Рисунок 3 – Затраты на искусственное воспроизводство водных биологических ресурсов в РФ за 2017-2021 гг., руб./шт.

Основным перспективным направлением развития комплекса должно стать инвестирование средств в научно – исследовательские разработки с целью повышения качества и объема выпуска молоди водных биологических ресурсов с одновременным снижением затрат на их искусственное воспроизводство. Данное направление является долгосрочным и направлено на увеличение массы рыбной продукции [6, с. 96].

Краткосрочным направлением развития рыбохозяйственного комплекса должно стать субсидирование затрат на искусственное воспроизводство со стороны государства с целью краткосрочного роста объемов выпуска молоди водных биологических ресурсов, а следовательно, и производства продукции рыболовства [5, с. 163].

**Выводы.** Таким образом, в результате проведенного исследования было



выявлено, что центральное место в рыбохозяйственном комплексе Российской Федерации занимают предприятия рыболовства и рыбоводства. Согласно официальной статистике вылов рыбной продукции предприятиями рыболовства с 2017 года вырос в натуральном выражении, а выпуск молоди водных биологических ресурсов предприятиями рыбоводства был снижен по причине роста затрат на искусственное воспроизводство водных биологических ресурсов.

В долгосрочной перспективе сложившаяся ситуация является губительной для рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации, так как ведет к дефициту рыбной продукции, поэтому по мнению автора исследования необходимо осуществлять государственное вмешательство по двум направлениям. Первое и долгосрочное – инвестирование средств в научно – исследовательские разработки с целью повышения качества и объема выпуска молоди водных биологических ресурсов с одновременным снижением затрат на их искусственное воспроизводство. Второе и краткосрочное направление – субсидирование затрат на искусственное воспроизводство водных биологических ресурсов со стороны государства с целью краткосрочного роста объемов выпуска молоди и производства продукции рыболовства.

#### Список литературы:

1. Демчук О.В. Современные проблемы повышения эффективности деятельности предприятий рыбного хозяйства // Научное обозрение: теория и практика. 2019. № 12 (68). С. 1835-1843.
2. Рыболовство и рыбоводство. Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14305> (дата обращения: 14.10.2022).
3. Саблина О.С., Демчук О.В. Оценка факторов, влияющих на эффективность хозяйственной деятельности рыбохозяйственного предприятия // Научное обозрение: теория и практика. 2019. № 9. С. 1638-1646.
4. Цуканова А.С., Демчук О.В. Актуальные проблемы оценки стоимости рыбопромышленных предприятий на современном этапе // Теория и практика финансово-хозяйственной деятельности предприятий различных отраслей. Наука и общество: актуальные проблемы и решения. Сборник трудов конференций: III Национальной научно-практической конференции. Керчь: ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2021. С. 417-422.
5. Юшкова И.Е. Организационно-экономическое состояние рыбного хозяйства России. Lambert Academic Publishing, 2016. 356 с.
6. Яркина Н.Н. Экономика предприятий (организаций) рыбной отрасли: курс лекций для студентов направления подгот. 38.03.01 «Экономика» (профиль «Экономика предприятий и организаций») оч. и заоч. форм обучения / Федер. агентство по рыболовству, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. образования «Керч. гос. мор. технолог. ун-т», Каф. экономики предприятия. Керчь, 2016. 135 с.

Зацепина А.В.

студент 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»  
Научный руководитель – Демчук О.В., д-р экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## **РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА В ЭКОНОМИКЕ РФ**

**Аннотация.** В представленной статье рассмотрены вопросы, связанные с определением роли значения рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации. Определены современные проблемы и перспективы развития. Изучены особенности, присущие рыбной отрасли на современном этапе развития экономики.

**Ключевые слова:** рыбохозяйственный, комплекс, продовольственная безопасность, рыба, ловля рыбы, промышленность, биоресурсы, аквакультура, морепродукты, продукция.

**Abstract.** The article deals with issues related to the definition of the role of the importance of the fisheries complex of the Russian Federation. Modern problems and prospects of development are defined. The features inherent in the fishing industry at the present stage of economic development are studied.

**Key words:** fisheries, complex, food security, fish, fishing, industry, bioresources, aquaculture, seafood, products.

**Введение.** На современном этапе развития экономики Российской Федерации рыбохозяйственный комплекс является одним из важнейших видов экономической деятельности для всей страны, в особенности для некоторых регионов РФ, имеющие выход к морю, например, такие как Мурманская, Калининградская, Астраханская область [4].

**Цель исследования** – изучение роли значения рыбохозяйственного комплекса в экономике РФ и определение перспектив его развития.

Российская Федерация, из-за сложившегося географического положения, всегда имела доступ к множеству водных биологических ресурсов, благодаря чему страна может в полной мере развивать свою рыбохозяйственную промышленность, чем она и занимается на протяжении многих лет.

По последним статистическим данным от Росстата, Российская Федерация занимает 5-6 место по количеству выловленной рыбы и нерыбных объектов в размере 4,5 млн. т от общего размера выловленной рыбы всех стран за последние пару лет. Данный показатель говорит нам о том, что страна прочно закрепила за собой титул одного из крупных государств по добыче

рыбы и предоставлении её на мировой рынок и внутренний продовольственный рынок. И действительно, рыба и прочие нерыбные объекты всегда были одними из самых доступных продуктов для россиян, поэтому, можно смело заявить, что рыбохозяйственный комплекс играет важную роль в продовольственной безопасности страны.

Именно поэтому рыбохозяйственная отрасль вошла в доктрину №120 от 30 января 2010 года «Об утверждении доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации». Согласно этой доктрине, продовольственная безопасность заключается в обеспечении населения страны безопасной продукцией, в которую входят также рыба и иная продукция из водных биоресурсов [5, с. 1639].

Продовольственная безопасность возможна только при стабильном внутреннем производстве, и чтобы запасы находились на определённом уровне. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что рассмотрение и поддержание стабильности в рыбохозяйственном комплексе в экономике РФ является одной из приоритетных задач для страны. Данная отрасль является очень конкурентоспособной, т. к. большинство стран импортируют свою рыбную продукцию на мировой рынок. К тому же, сам рыбохозяйственный комплекс является важным для рынка страны как основное обеспечение и насыщение организма россиян белком [2, с. 1836].

Рыбохозяйственный комплекс имеет особое значение для экономики страны, это обуславливается его международными связями и геополитическим характером, обладающим большим потенциалом на экспорт, а также тесными межотраслевыми связями. Стоит рассмотреть конкретно структуру данного комплекса, т. к. это значительно влияет на экономическо-социальный уровень развития страны.

Стоит отметить, что основная доля структуры предприятий рыбохозяйственного комплекса занимает добыча и обработка гидробионтов. Гидробионты – это организмы, приспособленные к обитанию в водной среде. На рисунке 1 можно рассмотреть полную структуру рыбохозяйственного комплекса предприятий Российской Федерации [1, с. 201].



Рисунок 1 – Структура рыбохозяйственного комплекса РФ

Основным показателем продовольственной безопасности для рыбохозяйственного комплекса в сфере потребления можно выделить потребление пищевых продуктов на душу населения и индекс потребительских цен на пищевые продукты, в нашем случае, это рыбная продукция. Рассмотрим оба признака [5, с. 1641].

Согласно предоставленным статистическим данным Росстата, средний объём потребления рыбы и рыбных продуктов на 2020 год составил 22,2 кг рыбы в год. Это больше на 8,2 кг по сравнению с 2000 годом, в котором среднее потребление рыбы и рыбных продуктов на душу населения составило 14 кг. Теперь рассмотрим индекс цен. Опираясь по предоставленным данным Росстата, индекс цен на рыбу и пищевые морепродукты к июню 2022 года составил 100,13 %. Если сравнивать данный показатель с индексом цен, который был в декабре 2021 года (112,39 %), и с июлем 2012 года (117,01 %), то можно заметить стабильное постепенное снижение динамики цен [3].

Из этого можно сделать вывод, что снижение динамики цен положительно повлияло на продажу рыбной продукции среди россиян, т. к. потребление рыбы на душу населения увеличилось за последнее двадцатилетие [6, с. 420].

В сфере производства основными признаками национальной

безопасности страны являются объём производства рыбной продукции, её импорт, бюджетная поддержка государства и объём реализации продукции.

По данным Росстата, на 2022 год производство рыбного филе в августе составило 353,1 тонн, это на 19% больше от результата, предоставленного в августе 2021 года. Касаясь данных экспорта и импорта рыбной продукции, как сообщает Росрыболовство, на 2022 год Россия экспортировала более 1,1 миллиона тонн рыбы, это на 18 % больше, чем страна экспортировала за аналогичный период в 2021 году [3].

По предоставленным данным, экспорт страны увеличился за счёт поставок на мировой рынок мороженой рыбы, филе, свежей и сушеной рыбы. Помимо данной информации, Росрыболовство также сообщило об импорте на 2022 год. За первое полугодие Россия импортировала 206,1 тыс. тонн рыбной продукции в физическом выражении, когда за полный 2021 год импорт рыбной продукции составил 408,2 тыс. тонн в физическом выражении.

Согласно исследованию Ассоциации добытчиков минтая, по предварительным данным, сокращение импорта на 2022 год должно составить 35% в натуральном выражении. Это можно объяснить тем, что на ввоз продукции из США и других европейских стран было наложено эмбарго и санкции [3].

Помимо этой основной причины, исследователи из ассоциации также приводят такие причины, как подорожание импорта из-за девальвации рубля, сложность в составлении логистических путей из-за ухода ряда перевозчиков и компаний-поставщиков с российского рынка из-за санкционной политики, также могут произойти ошибки в расчётах с зарубежными поставщиками.

Таким образом, можно сделать вывод, что сокращение импорта с зарубежных стран положительно влияет на развитие рыбохозяйственного комплекса, т.к. это позволяет государству налаживать своё внутреннее производство и поставлять на рынок страны отечественную продукцию. И чтобы закрепить главенствующую позицию в поставке рыбы и рыбной продукции на отечественный рынок, а также обеспечить развитие аквакультуры, рыболовства и рыбопереработки, обеспечить население свежий

рыбой и морепродуктами, Российская Федерация готова предоставлять полную финансовую поддержку за счёт средств из государственного и областного бюджета.

Все средства пойдут на приобретение электроэнергии, техники и оборудования для использования в аквакультуре и переработке ресурсов, а также выращивании и производстве продукции.

**Выводы.** Из всего вышесказанного можно сделать однозначный вывод, что рыбохозяйственный комплекс играет важную роль и имеет огромное значение для экономики страны.

Благодаря проводимой государственной политике, которая направлена на формирование и стабильное функционирование рыбохозяйственного комплекса, обеспечение, выращивание и сохранение природных ресурсов для производства, помогло нарастить и укрепить отечественное производство рыбной продукции и её поставку на рынок для граждан России.

Поэтому рыбохозяйственный комплекс получает такую большую основную поддержку государства из федерального бюджета страны и финансируются различные проекты в этой сфере, т. к. благодаря этому, потенциал рыбохозяйственного комплекса расширяется, принося экономике страны высокий доход и развитие, а также её стабилизацию.

#### Список литературы:

1. *Богданов Н.И.* Биологические основы водных биоресурсов. 2-е издание, дополненное и исправленное. Пенза: РИО ПГСХА, 2020. 275 с.
2. *Демчук О.В.* Современные проблемы повышения эффективности деятельности предприятий рыбного хозяйства // Научное обозрение: теория и практика. 2019. № 12 (68). С. 1835-1843.
3. Итоги деятельности Федерального агентства по рыболовству России в 2021 году. URL: [https://fish.gov.ru/wp-content/uploads/2022/05/itogi\\_raboty\\_rosrybolovstvo\\_za\\_2021\\_god.pdf](https://fish.gov.ru/wp-content/uploads/2022/05/itogi_raboty_rosrybolovstvo_za_2021_god.pdf) (дата обращения: 18.10.2022).
4. Постановление Правительства РФ от 27.09.2021 г. № 1631 «О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Развитие рыбохозяйственного комплекса». URL: <https://docs.cntd.ru/document/608789541> (дата обращения: 18.10.2022).
5. *Саблина О.С., Демчук О.В.* Оценка факторов, влияющих на эффективность хозяйственной деятельности рыбохозяйственного предприятия // Научное обозрение: теория и практика. 2019. Т. 9. № 11 (67). С. 1638-1646.
6. *Цуканова А.С., Демчук О.В.* Актуальные проблемы оценки стоимости рыбопромышленных предприятий на современном этапе // Теория и практика финансово-хозяйственной деятельности предприятий различных отраслей. Наука и общество: актуальные проблемы и решения. Сборник трудов конференций: III Национальной научно-практической конференции. Керчь: ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2021. С. 417-422.

Карпенко А.А.<sup>1</sup>, Макарова О.В.<sup>2</sup>

1 – студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2 – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## УЧЕТ ВОЗВРАТНЫХ ОТХОДОВ НА РЫБОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

**Аннотация.** В XXI веке руководители рыбоперерабатывающих предприятий нацелены на минимизацию расходов связанных с утилизацией отходов при производстве готовой продукции. Повторная переработка возвратных отходов в производстве или реализация третьим лицам, позволяет предприятию извлечь дополнительные экономические выгоды. Следовательно, бухгалтерской службе рыбопромышленного предприятия необходимо правильно и грамотно учитывать и оценивать возвратные отходы в бухгалтерском учете.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, возвратные отходы, рыбопромышленное предприятие, оценка, документальное оформление.

**Abstract.** In the XXI century, the heads of fish processing enterprises are aimed at minimizing the costs associated with the disposal of waste in the production of finished products. Recycling of returnable waste in production or sale to third parties allows the company to extract additional economic benefits. Therefore, the accounting service of a fishing enterprise needs to correctly and competently take into account and evaluate returnable waste in accounting.

**Key words:** accounting, returnable waste, fishing enterprise, assessment, documentation

**Введение.** На современном этапе развития рыбопромышленные предприятия стремятся к безотходному производству, однако это невозможно по объективным причинам. Разрабатывая и внедряя новые технологии, предприниматели минимизируют отходы, также повторно используют их в производстве или реализуют. Таким образом, вопрос учета и оценки таких отходов является актуальным для бухгалтерских служб.

**Целью исследования** является систематизация подходов к оценке возвратных отходов, их документальному отражению и разработка методики их учета.

На предприятиях, занимающиеся переработкой рыбы, одной из важных задач является минимизация затрат на утилизацию отходов, таким образом, руководители ищут пути решения вопроса безотходного производства. Все это обосновывает необходимость грамотного ведения учета возвратных отходов.

В настоящее время точное определение отходов трактуется в Федеральном законе №89-ФЗ от 24.09.1998 г. «Об отходах производства и

потребления» [3]. Отходами называются ресурсы, оставшиеся от использования материалов, сырья и других продуктов производства, и готовая продукция, которая не обладает потребительскими свойствами. Отходы делят на:

- безвозвратные;
- возвратные.

Безвозвратные отходы не получится использовать повторно или продать. Это технологические потери из-за особенностей производственного процесса или логистики. Их отражают в составе себестоимости готовой продукции (п. 7 ст. 254 НК РФ) [5].

Возвратные отходы – это оставшиеся после основного производства материалы или сырье, которые частично утратили свои свойства. На рыбопромышленных предприятиях такими отходами являются: некондиционные тушки, скелеты, хрящи, кожа, кости, плавники, субпродукты, чешуя. Повторное их использование в том же производственном цикле невозможно, или неэффективно (повышенная потребность в таких материалах, и, кроме того, низкое качество продукции на выходе). Однако возвратные отходы могут быть использованы в альтернативных целях, то есть принести выгоду на этом же предприятии (используемые). Кроме того, их можно передать в другой отдел или продать третьим лицам (неиспользуемые). Так рыбные отходы могут реализоваться, в виде суповой добавки или же из них можно произвести рыбную муку, которая используется в качестве корма для животных, при этом при имеющихся производственных мощностях само предприятие способно их перерабатывать [4].

Учет возвратных отходов осуществляется в несколько этапов:

1 этап – определение количества возвратных отходов. После выбытия из производства готовой продукции и возвратных отходов, нужно посчитать количество (вес, объем и др.). При подсчете используются следующие способы:

- взвешивание;
- поштучные пересчет;
- расчетный метод.



2 этап – оформление документов. Для оприходования отходов и передачи их на склад оформляется сдаточная накладная. Так же допускается составление приходного ордера (форма М-4), требования-накладной (форма М-11). Документация становится основанием для контроля материальных затрат в бухгалтерском учете.

3 этап – передача на склад. Возвратные отходы принимаются по вышеуказанным документам на хранение материально ответственным лицом (кладовщиком).

При признании возвратных отходов возникает главный вопрос, это по какой стоимости принимать их к учету. Порядок их отражения ФСБУ 5/2019 «Запасы» не установлен [1]. В то же время в соответствии с п. 14 МСФО (IAS) 2 «Запасы» возвратные отходы могут приниматься к учету по чистой возможной цене их продажи. Эта стоимость вычитается из себестоимости основной продукции. Под чистой возможной ценой продажи понимается расчетная цена продажи в ходе обычной деятельности за вычетом расчетных затрат на завершение производства и расчетных затрат, которые необходимо понести для продажи (п. 6 МСФО (IAS) 2 «Запасы») [2].

В ФСБУ 5/2019 «Запасы» возможность учета запасов по чистой стоимости продажи предоставляется предприятию только при их оценке на дату баланса. При этом под чистой стоимостью продажи запасов понимается предполагаемая цена, по которой организация может продать запасы в том виде, в котором обычно продает их в ходе обычной деятельности, за вычетом предполагаемых затрат, необходимых для их производства, подготовки к продаже и осуществления продажи. При этом за чистую стоимость продажи запасов, отличных от готовой продукции, товаров, принимается величина, равная приходящейся на данные запасы доле предполагаемой цены, по которой организация может продать готовую продукцию, работы, услуги, в производстве которых используются указанные запасы. В случае если определение указанной величины является затруднительным, за чистую стоимость продажи запасов, отличных от готовой продукции, товаров, может

быть принята цена, по которой возможно приобрести аналогичные запасы по состоянию на отчетную дату.

Таким образом, предприятие рыбопромышленного комплекса должно самостоятельно разработать и утвердить в своей учетной политике порядок оценки и отражения на счетах бухгалтерского учета возвратных отходов (п. 7.1 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»).

Поскольку возвратные отходы – это один из видов производственных запасов их следует учитывать на счете 10 «Материалы», однако отдельного субсчета для учета возвратных отходов не предусмотрено. Поэтому их можно учитывать на субсчетах 10.1 «Сырье и материалы», 10.6 «Прочие материалы» или, при их большом количестве, открыть отдельный субсчет для учет возвратных отходов 10.12 «Возвратные отходы».

При оприходовании возвратных отходов фактическая себестоимость незавершенного производства рыбной продукции, на изготовление которой были использованы исходное рыбное сырье, уменьшается на соответствующую сумму (п. 23 ФСБУ 5/2019, пп. «а» п. 7.1 ПБУ 1/2008, п. 14 МСФО (IAS) 2 «Запасы»). При этом составляется проводка Дт 10.12 «Возвратные отходы» Кт 20 «Основное производство»

4 этап – выдача со склада. Если возвратные отходы требуется выдать со склада для дальнейшего использования или отгрузки при реализации, нужно оформить требование-накладную при передаче отходов в производство или накладную на отпуск материалов на сторону (форма М-15) при реализации данных отходов.

Реализация возвратных отходов в бухгалтерском учете отражается так же, как и реализация всех других материалов. На дату перехода права собственности на них к покупателю признаются:

- прочие доходы в размере договорной стоимости реализуемых отходов (без учета НДС);

- прочие расходы в размере стоимости отходов, определенной способом, установленным в учетной политике.

При реализации отходов бухгалтер оформляет бухгалтерские проводки, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Бухгалтерские записи при продаже возвратных отходов

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма
1. Право собственности на возвратные отходы перешло к покупателю	62	91.1	24000
2. Начислен НДС с выручки	91.2	68	4000
3. Списана в прочие расходы стоимость проданных возвратных отходов	91.2	10.12	15000
4. Списаны в прочие расходы затраты, связанные с продажей возвратных отходов (например, услуги по транспортировке)	91.2	60 (и др.)	2000
5. Отражен НДС, предъявленный исполнителем (перевозчиком и др.)	19	60	400
6. Предъявленный НДС принят к вычету (при наличии права на вычет)	68	19	400
7. Получены денежные средства от покупателя	51	62	24000

При отпуске возвратных отходов в производство (на иные нужды организации) их стоимость включают в себестоимость незавершенного производства. При этом их оценка при отпуске в производство так же должна быть закреплена в приказе об ученой политике (п. 42 ФСБУ 5/2019):

- а) по себестоимости каждой единицы;
- б) по средней себестоимости;
- в) по себестоимости первых по времени поступления единиц (способ ФИФО).

В учете будет составлена проводка Дт 20, 23 ... Кт 10.12 «Возвратные отходы».

**Выводы.** Из вышесказанного можно сделать вывод, что рыбные отходы – неотъемлемая часть производства на предприятиях рыбной отрасли. Если предприятие может извлечь экономические выгоды от отходов, тогда они

учитываются на балансе предприятия. На предприятии разрабатывается регламент по возврату отходов на склад и их оценке. Методику оценки возвратных отходов необходимо зафиксировать в учетной политике предприятия, так как неправильная оценка приводит к завышению суммы списанных материалов. Стоимость возвратных отходов списывают на расходы предприятия рыбопромышленного комплекса по факту их реализации или при повторной передаче в производство.

Список литературы:

1. Приказ Минфина России от 15.11.2019 № 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы» (вместе с «ФСБУ 5/2019...») (Зарегистрировано в Минюсте России 25.03.2020 № 57837). URL: Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_348523/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_348523/) (дата обращения: 23.10.2022).

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 11.07.2016). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_193531/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193531/) (дата обращения: 23.10.2022).

3. Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» от 24.06.1998 № 89-ФЗ (последняя редакция). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19109/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19109/) (дата обращения: 23.10.2022).

4. *Кравченко Н.А.* Учет затрат в рыболовных хозяйствах // Бухгалтерский учет. 2021. № 5. С. 62-66.

5. Возвратные отходы: что это и как учитывать. URL: <https://www.business.ru/article/3244-vozvratnye-othody> (дата обращения: 23.10.2022).

Коцюруба А.М.

студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»  
Научный руководитель – Рысина В.А, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## УЧЕТ АМОРТИЗАЦИИ НА РЫБОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕМ ПРЕДПРИЯТИИ

**Аннотация.** Раскрыто понятие «амортизация» основных средств, перечислены методы начисления амортизации по ФСБУ 6/2020, рассмотрена организация учета амортизационных отчислений на рыбоперерабатывающем предприятии.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, амортизация, рыбоперерабатывающее предприятие, основные средства, износ.

**Abstract.** The concept of «depreciation» of fixed assets is disclosed, the methods of calculating depreciation according to FSA 6/2020 are listed, the organization of accounting for depreciation deductions at a fish processing enterprise is considered.

**Key words:** accounting, depreciation, fish processing enterprise, fixed assets, depreciation.

**Введение.** Процесс амортизации важен для всей деятельности предприятия, так как именно основные средства занимают значимую часть всех активов организации, и необходимо следить за функционированием основным фондов и начислением амортизации по ним [1], [4].

На сегодняшний день в экономической литературе нет общего определения понятий «амортизация» и «амортизационные отчисления». Одни ученые считают, что амортизация представляет из себя денежную форму физического устаревания и морального износа основных средств, другие же считают, что амортизация определяется как бухгалтерская запись, необходимая для точного и достоверного отчета о прибылях и убытках предприятий, в том числе и о валовых доходах в каждом отчетном году деятельности организаций.

Экономическая сущность амортизации состоит в представлении денежного выражения части стоимости основных фондов, перенесенных на снова произведенный продукт. Амортизационные отчисления на рыбоперерабатывающем предприятии выполняет такие функции как: аккумуляция денежных средств для расширенного воспроизводства; стимулирование быстрого обновления основных производственных фондов; формирование системы планово-финансовых нормативов.

Для бухгалтерского учета амортизации на предприятии необходимо следить за наличием, поступлением и выбытием основных средств, а также за элементами амортизации, а именно: сроком полезного использования, ликвидационной стоимостью амортизируемого объекта основного средства и методом начисления амортизации.

Главной задачей учета амортизации на рыбоперерабатывающем предприятии ООО «КК «Арктика» является изучение особенностей, метода начисления амортизационных отчислений, определение норм амортизации, а также уменьшение текущих расходов на воспроизводство основных фондов.

**Цель исследования** состоит в изучении бухгалтерского учета амортизации и амортизационных отчислений основных производственных фондов на рыбоперерабатывающих предприятиях на примере ООО «КК «Арктика», а также определении функций амортизационных отчислений и рассмотрении счета учета амортизации и метода начисления, используемого на данном предприятии рыбной отрасли.

Процесс амортизации состоит в поэтапном отнесении стоимости основных фондов, в меру их износа на создаваемую продукцию, обращении ее в денежное выражение и приумножении финансовых средств для дальнейшего воспроизводства основных средств [5].

В соответствии с отраслью применения и целью, подчеркивают такие функции амортизации, как экономическая и фискальная.

Экономическая функция амортизации определяется в фактическом восполнении рабочих основных фондов. Исходя из этого, цель амортизации состоит в оценке и установлении реальных издержек организации рыбной отрасли, объединенных с полным воспроизводством трудовых ресурсов и себестоимости выпускаемой продукции. Соответственно, амортизационные отчисления выражают фактическое обесценивание основных фондов в течение воспроизводства и принадлежат затратам деятельности хозяйствующих субъектов.

Фискальная функция амортизации определяется в реальном восполнении

основных средств, благодаря уменьшению налогооблагаемой прибыли на сумму амортизации и принятия налоговой скидки. Ей необходимо установить наибольшую сумму амортизационных отчислений рыбоперерабатывающего предприятия за период прямо пропорциональным налогу на прибыль.

В соответствии с ФСБУ 6/2020 «Основные средства, начисление амортизации производится по следующим способам [2]:

1. Линейный способ.
2. Способ уменьшаемого остатка.
3. Способ пропорционально количеству продукции.

На рыбоперерабатывающем предприятии ООО «КК «Арктика» начисление амортизации по всем объектам амортизируемого имущества определяется линейным способом.

Начисление амортизации этим способом производится так, чтобы подлежащая амортизации стоимость объекта основных средств погашалась равномерно в течение всего срока полезного использования этого объекта. При этом сумма амортизации за отчетный период определяется как отношение разности между балансовой и ликвидационной стоимостью объекта основных средств к величине оставшегося срока полезного использования данного объекта [6].

Для бухгалтерского учета амортизации в ООО «КК «Арктика» используется пассивный счет 02 «Амортизация основных средств». Он необходим для определения информации об амортизации, накопленной за период эксплуатации объектов основных средств. В соответствии с тем, где и как эксплуатируется амортизируемый объект, начисление амортизации отражается по кредиту счета 02 в корреспонденции со счетами 20, 23, 25, 26, 29, 44, 97.

В бухгалтерском учете амортизационные отчисления определяются такими проводками, как [7]:

1. Начислена амортизация объекта основного средства в основном или вспомогательном производстве – Дт 20/23 Кт 02.

2. Отражена амортизация объекта в производственных или управленческих нуждах рыбного предприятия – Дт 25/26 Кт 02.

3. Начислена амортизация объекта основного средства в обслуживающих хозяйствах – Дт 29 Кт 02.

4. Отражена амортизация объекта, участвующего в торговой деятельности или реализации продукции – Дт 44 Кт 02.

5. Начислена амортизация объекта ОС, полученного до ввода в эксплуатацию по лизинговому договору – Дт 97 Кт 02.

В налоговом учете амортизационные отчисления включаются в издержки по воспроизводству и реализации товаров, которые учитываются при налогообложении, если основное средство участвует в предпринимательской деятельности или находится в простое до 3-х месяцев, а также в запасе [3].

Нужно контролировать наличие и выбытие основных средств, чтобы избежать ошибок в вычислении износа в будущем и скорректировать методы начисления амортизации для различных объектов основных средств в ООО «КК «Арктика».

**Выводы.** Учет амортизации ведется для определения износа объектов основных средств, а также уменьшения расходов на воспроизводство и восстановление этих объектов. Структура и учет амортизации и амортизационных отчислений в ООО «КК «Арктика» ведется линейным методом, что значительно упрощает расчет износа основных фондов рыбоперерабатывающего предприятия, так как сам способ довольно понятен и доступен для решения поставленных задач самой амортизации.

Список литературы:

1. *Воронкевич В.Ю.* Аудит основных средств // Международная научно-практическая студенческая конференция. 2017. С. 53-56.
2. *Вострикова А.А.* Бухгалтерский (финансовый) учет. М.: Дана, 2018. 594 с.
3. *Грязева Е.В.* Применение комплексного анализа хозяйственной деятельности в системе управления основными средствами // Научный альманах. 2019. № 10-1 (12). С. 113-116.
4. *Дорожкина Н.И., Федорова А.Ю.* Разработка мероприятий по повышению эффективности управления финансовыми активами российских предприятий // Проблемы менеджмента и маркетинга в развитии экономики региона: материалы Международной научно-практической конференции 14-15 мая 2017 г. Тамбов, 2017. С. 125-133.



5. *Камилова Э.Р.* Пути совершенствования учета основных средств // Экономическое развитие России: тенденции, перспективы сборник статей по материалам I Международной научно-практической студенческой конференции: в 4 томах. Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина, 2018. С. 125-127.

6. *Кондраков, Н.П.* Бухгалтерский учет в схемах и таблицах. М.: Проспект, 2019. 280 с.

7. *Костюкова Е.И.* Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2018. 408 с.

Меркушева М.В.

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБРЕЖНЫМ РЫБОЛОВСТВОМ

**Аннотация.** Рассматриваются подходы к определению и месту маломасштабного рыболовства как одной из форм современных организационно-экономических преобразований традиционного прибрежного рыболовства. Рассмотрены основные направления государственного влияния в целях повышения эффективности управления маломасштабным рыболовством на современном этапе с учетом рекомендаций ФАО по рассматриваемой проблеме.

**Ключевые слова:** маломасштабное рыболовство, прибрежное рыболовство, государство.

**Abstract.** Approaches to the definition and location of small-scale fishing as one of the forms of modern organizational and economic transformations of traditional coastal fishing are considered. The main directions of state influence in order to improve the efficiency of small-scale fisheries management at the present stage, taking into account the recommendations of the FAO on the problem under consideration, are considered.

**Key words:** small-scale fishing, coastal fishing, state.

**Введение.** 2022 г. объявлен Комитетом по рыболовству ФАО годом маломасштабного и кустарного рыболовства. Под маломасштабным промыслом ФАО понимает разные виды деятельности: коммерческое рыболовство в малых объемах (для продажи на берегу, в магазины или точки питания); рыболовство общин, социальных групп, объединенных либо территориальной, либо этнической принадлежностью; рыболовство для собственного пропитания и дохода. Согласно его статистическим данным на долю данного вида рыболовства в мире приходится порядка 90 % занятости в сфере рыболовства в глобальных производственно-сбытовых цепочках. При общем объеме вылова в мире порядка 92 млн. тонн, доля маломасштабного рыболовства составляет 40 % или 37 млн. тонн, при этом на долю морского вылова приходится 68 % и 32 % составляет вылов во внутренних водоемах. На международном уровне признание и значимость маломасштабного вида рыболовства обусловлены в значительной степени решением задач, которые вытекают из целей глобального устойчивого развития, обеспечения продовольственной безопасности и решения задач занятости и формирования

средств к существованию.

Общепризнанного единого определения «маломасштабного» или «кустарного» рыболовства и аквакультуры не существует. Как правило, данные термины используются для описания рыболовецких или рыбоводческих предприятий относительно небольших масштабов, с невысоко потребностью в ресурсах и небольшим объемом производства, для которых характерны применение простых технологических процессов и низкий уровень капитальных вложений. Спортивное и любительское рыболовство к категории «маломасштабного» или «кустарного» рыболовства не принадлежат. Данный подход позволяет рассматривать «маломасштабное» рыболовство как одну из форм трансформационного развития традиционного прибрежного рыболовства.

**Цель исследования** состоит в рассмотрении возможностей совершенствования управления прибрежным рыболовством на основе внедрения принципов и подходов, связанных с маломасштабным и кустарным рыболовством.

Появление понятия «маломасштабное рыболовство» тесно сопряжено с необходимостью его определения с правовой точки зрения применительно к российскому правовому полю. В действующем правовом поле данное понятие в настоящее время не отражено, хотя имеют четкие дефиниции, связанные с такими понятиями как «прибрежное рыболовство», «любительское рыболовство», «рыболовство в целях обеспечения ведения традиционного образа жизни и осуществления традиционной хозяйственной деятельности коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока». Исходя из сложившихся подходов к пониманию сущности маломасштабного рыболовства его, с нашей точки зрения, следует рассматривать через призму прибрежного рыболовства, однако с учетом незначительных объемов производства и региональной специфики.

Основными целями развития маломасштабного рыболовства являются:

1. Обеспечение экологической устойчивости посредством постоянного регулирования и поддержания естественного биоразнообразия, проведение

мониторинга и охрана биоресурсов.

2. Обеспечение экономической устойчивости через создание и поддержку развития инклюзивных производственно-сбытовых цепочек, обеспечение конкуренции и допуск к новым рынкам небольших по масштабу деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса.

3. Обеспечение социальной устойчивости посредством сохранения и учета традиций и культурных особенностей регионов, традиционно связанных с рыбным промыслом. Формирование новых направлений, связанных с гастротуризмом.

4. Обеспечение продовольственной безопасности через распространение достижений о вкладе в обеспечение здорового питания.

Развитие маломасштабного рыболовства на основе трансформации подходов к управлению прибрежным рыболовством приобретает особую актуальность для рыбохозяйственных комплексов, расположенных в Азово-Черноморском, Волжско-Каспийском, Западном бассейнах. В определенной степени развитие маломасштабного рыболовства является актуальным и для таких регионов как Приморский край, Хабаровский край, Амурская область. Необходимо отметить, что задачи, которые будут решаться через трансформацию подходов к управлению прибрежным рыболовством через призму маломасштабного рыболовства в перечисленных субъектах будут значительно отличаться. Если в Азово-Черноморском, Волжско-Каспийском, Западном бассейнах развитие маломасштабного рыболовства будет сопряжено с перестройкой производственно-сбытовых цепочек с учетом разнообразного по видовому составу, но не очень масштабного по объему промысла, то переход на маломасштабное рыболовство в Приморском крае, Хабаровском крае, Амурской области обусловлено развитием рыболовства в бассейнах рек Дальнего Востока и сохранением коренных традиций.

Принятые на международном уровне в рамках ФАО добровольные руководящие принципы обеспечения устойчивого маломасштабного рыболовства подчеркивают важность традиционных и местных знаний о

методах рыбного промысла и исключительную необходимость сохранения водных и прибрежных экосистем. Так на международном уровне применительно к государствам, реализующим подходы маломасштабного рыболовства, разработаны следующие ключевые рекомендации, которые помогут обеспечить эффективную трансформацию подходов управления рыболовством, в частности прибрежным.

Государству и всем тем, кто занимается управлением рыболовством, следует принять меры для долгосрочного сохранения и устойчивого использования рыбных ресурсов и обеспечения экологической основы для производства продовольствия. Они должны поощрять и внедрять соответствующие системы управления, соответствующие их существующим обязательствам по национальному и международному праву и добровольным обязательствам, в которых должным образом признаются требования и возможности маломасштабного рыболовства.

Все стороны должны признать, что права и обязанности взаимосвязаны; права владения уравниваются обязанностями и поддерживают долгосрочное сохранение и устойчивое использование ресурсов и поддержание экологической основы для производства продовольствия. Маломасштабное рыболовство должно использовать методы рыболовства, которые сводят к минимуму вред водной среде и связанным с ней видам и поддерживают устойчивость ресурсов.

Государству следует содействовать, обучать и поддерживать сообщества маломасштабного рыболовства, с тем чтобы они могли участвовать в управлении ресурсами, от которых зависит их благосостояние и которые традиционно используются для получения средств к существованию, и брать на себя ответственность за это, принимая во внимание их законные права владения и системы.

Государству следует обеспечить создание систем мониторинга, контроля и надзора или содействовать применению существующих систем, применимых к маломасштабному рыболовству и подходящих для него. Они должны

оказывать поддержку таким системам, привлекая, при необходимости, субъектов мелкомасштабного рыболовства и содействуя созданию совместных механизмов в контексте совместного управления.

Государству следует обеспечить эффективные механизмы мониторинга и правоприменения для сдерживания, предотвращения и ликвидации всех форм незаконной и/или разрушительной практики рыболовства, оказывающей негативное воздействие на морские и внутренние экосистемы. Государству следует стремиться улучшить регистрацию промысловой деятельности. Мелкие рыбаки должны поддерживать системы мониторинга и предоставлять государственным органам по рыболовству информацию, необходимую для управления деятельностью.

Следует приложить все усилия для того, чтобы маломасштабные рыбные промыслы были представлены в соответствующих местных и национальных профессиональных ассоциациях и органах рыболовства и активно участвовали в соответствующих процессах принятия решений и разработки политики в области рыболовства.

Государству следует поощрять, предоставлять и обеспечивать инвестиции в соответствующие инфраструктуры, организационные структуры и развитие потенциала для поддержки подсектора рыбопереработки в производстве высококачественной и безопасной рыбы и рыбопродуктов как для экспортных, так и для внутренних рынков.

Государству и партнерам по развитию следует признать традиционные формы ассоциаций рыбаков и работников рыбной промышленности и содействовать их надлежащему организационному оформлению. Соответственно, следует оказывать поддержку созданию и развитию кооперативов, профессиональных организаций сектора мелкого рыболовства и других организационных структур, а также механизмов сбыта, например, аукционов, в зависимости от особенностей, например, региональных, культурных и иных.

Всем сторонам следует избегать потерь и отходов добытой рыбы и

морепродуктов и искать пути создания добавленной стоимости, опираясь также на существующие традиционные и местные экономически эффективные технологии, местные инновации и передачу технологий, учитывающих культурные особенности. Следует поощрять экологически устойчивые методы в рамках экосистемного подхода, препятствующие, растрате ресурсов (воды, топливной древесины и т.д.) при маломасштабной обработке рыбы.

Государству следует обеспечить доступ ко всей соответствующей рыночной и торговой информации для заинтересованных сторон в производственно-сбытовой цепочке маломасштабного рыболовства. Участники маломасштабного рыболовства должны иметь доступ к своевременной и точной рыночной информации, которая поможет им адаптироваться к меняющимся рыночным условиям. Развитие потенциала также необходимо для того, чтобы все участники маломасштабного рыболовства могли адаптироваться к глобальным рыночным тенденциям и местным ситуациям и на справедливой основе извлекать из них выгоду, сводя к минимуму любые потенциальные негативные последствия.

Заинтересованные стороны, занимающиеся маломасштабным рыболовством, должны поощрять сотрудничество между своими профессиональными ассоциациями, включая рыбохозяйственные кооперативы. Им следует создавать сети и платформы для обмена опытом и информацией и содействовать их участию в процессах разработки политики и принятия решений, имеющих отношение к сообществам, занимающимся маломасштабным рыболовством.

Государству следует содействовать расширению международного, регионального и субрегионального сотрудничества в обеспечении устойчивого маломасштабного рыболовства. Государству, а также международным, региональным и субрегиональным организациям, в зависимости от обстоятельств, следует поддерживать развитие потенциала для углубления понимания маломасштабного рыболовства и оказания помощи подсектору в вопросах, требующих субрегионального, регионального или международного

сотрудничества, включая надлежащую и взаимосогласованную передачу технологий.

**Выводы.** Реализация подходов маломасштабного рыболовства с учетом основных направлений государственного регулирования и участия в этой сфере позволит сформировать эффективный механизм управления с учетом современных преобразований в сфере прибрежного рыболовства.

Список литературы:

1. Voluntary Guidelines for Securing Sustainable Small-Scale Fisheries in the Context of Food Security and Poverty Eradication. URL: <https://www.fao.org/policy-support/tools-and-publications/resources-details/ru/c/418453/> (дата обращения: 20.10.2022).
2. Small-Scale Fisheries. Investment in small-scale fishers and fisheries can protect and restore fish stocks and foster local economic development. URL: <https://investinvibrantocceans.org/small-scale-fisheries/> (дата обращения: 20.10.2022).
3. Defining Small-Scale Fisheries and Examining the Role of Science in Shaping Perceptions of Who and What Counts: A Systematic Review. URL: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fmars.2019.00236/full> (дата обращения: 20.10.2022).
4. Рыба в малом масштабе. URL: [https://www.fishnet.ru/news/novosti\\_otrasli/ryba-v-malom-masshtabe/?ysclid=19reyu3ull819769884](https://www.fishnet.ru/news/novosti_otrasli/ryba-v-malom-masshtabe/?ysclid=19reyu3ull819769884) (дата обращения: 20.10.2022).



Михайлова А.С.<sup>1</sup>, Демчук О.В.<sup>2</sup>

1 – студент 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2 – д-р экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КЛАСТЕРИЗАЦИИ В РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ

**Аннотация.** В данной работе рассмотрена экономическая сущность кластеризации рыбохозяйственной отрасли, путь ее трансформации и актуальные проблемы, стоящие в рамках рыбохозяйственной отрасли на современном этапе в Российской Федерации. Обозначены позитивные и негативные стороны кластерного подхода.

**Ключевые слова:** рыбохозяйственный комплекс, кластеризация, кластер, отрасль, предприятие, эффективность, прибыль.

**Abstract.** This paper considers the economic essence of the clustering of the fishery industry, the way of its transformation and the current problems facing the fishery industry at the present stage in the Russian Federation. The positive and negative aspects of the cluster approach are indicated.

**Key words:** fishery complex, clustering, cluster, industry, enterprise, efficiency, profit.

**Введение.** Понятие кластера появилось в России относительно недавно, чуть больше десяти лет назад. Кластер представляет собой совокупность субъектов хозяйствования разных отраслей, которые взаимосвязаны между собой, объединены в единую организационную структуру, чьи элементы также взаимосвязаны и взаимозависимы, а также функционируют для достижения общей цели, при этом сохраняя самостоятельность.

**Цель исследования** – рассмотрение теоретических аспектов кластеризации в контексте рыбохозяйственной отрасли.

Необходимость осваивать собственное пространство, повышать эффективность экономики и в целом развитие рыночных отношений привело к развитию кластеров в России. Сначала они развивались хаотично, на это влияла возможность приватизации, покупательский спрос и социально-политические ситуации. Однако в среднесрочной Программе социально-экономического развития РФ на 2006-2008 гг. дали старт развитию кластеров для мобилизации ресурсов с целью совершенствования экономики на региональном и муниципальном уровнях [1].

Далее за развитие кластеров на федеральном уровне взялось

Министерство экономического развития РФ. Ими была составлена ведомственная программа поддержки развития кластеров, разработаны методические указания. С 2010 г. Программой предусматривалось выделение субсидий на создание и развитие кластерных центров регионам. В 2011 г. была принята Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 г. при которой финансовая поддержка сосредотачивалась на инновационном кластере [2, с. 6].

В 2015 г. к поддержке промышленного кластера присоединилось Министерство промышленности и торговли РФ, это проявлялось в разработке методических пособий и предоставлении грантов участникам, прошедшим конкурсный отбор.

Таким образом, ключевыми направлениями развития кластеров в РФ стали инновационно-территориальные и промышленные.

Что касается рыбохозяйственной отрасли, то первые методические указания касательно кластеров были зафиксированы в Методическом пособии по реализации кластерной политики в северных субъектах РФ в 2008 г. [3, с. 1639].

Фактическое же развитие кластеров в данной отрасли началось в 2015 г., когда рассматривались причины больших цен на рыбную продукцию и большой доли ее в импорте. В этот период руководство Федерального агентства по рыболовству осуществляет выездные заседания с целью разработки концепций по развитию рыбных кластеров в тех субъектах, которые готовы двигаться в таком направлении [4, с. 26].

Чтобы кластер достигал эффективных результатов, согласно заключению специалистов, необходимо было выдержать несколько условий [5, с. 112]:

- наличие от 10 до 20 компаний;
- создание конкуренции в отрасли;
- располагаться предприятия должны близко друг к другу;
- наличие региональных и целевых отраслевых программ;
- создание особых органов управления, координирующих механизм

взаимодействия компаний в кластере.

В настоящее время не всегда складское оборудование и производственные мощности размещаются в местах вылова, чаще они располагаются там, где большой поток потенциальных покупателей и потребителей. Такая ситуация не отвечает запросам современного рынка в связи с чем необходимо развитие рыбопромышленных кластеров [6, с. 935].

Кластеризация является затратным проектом в плане финансов, времени, подготовки кадров. Его участники могут испытывать недоверие друг к другу и для налаживания контактов необходимо время. Все это – долгий путь для достижения результатов в кластере [6, с. 936].

Специалисты, изучающие тему кластеризации, сформировали несколько уровней кластеров:

- ранний, при котором у участников нет налаженных связей, но есть благоприятная для этого почва;
- средний, когда отношения устойчиво развиваются, но не достигнут желаемый уровень прибыли;
- высокоэффективное – участники кластера сплочены, а в отрасли наблюдается активная конкуренция.

Из всех типов самыми распространенными являются первые два. В то же время за последние годы сократился биоресурсный экспорт, то есть выловленное российскими промысловыми судами и поставляемое за рубеж сырье, и импорт продуктов переработки, увеличился объем добычи [7].

В Архангельской области в 2019 г. была сформирована ассоциация «Арктический рыбопромышленный кластер». Участие в ней решили принять даже предприятия соседних областей. Для направления ассоциации в научную стезю было заключено соглашение со Всероссийским научно-исследовательским институтом рыбного хозяйства и океанографии [2, с. 4].

В 2020 г. был утвержден Указ Президента «О Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2035 года», что дает значительный потенциал

развитию кластеров. Также была утверждена Национальная программа социально-экономического развития Дальнего Востока на период до 2024 года и на перспективу до 2035 года. В ее рамках осуществляется развитие рыболовства, аквакультуры, судостроения, логистики и инфраструктуры. Планируется перерабатывать на местах минимум 65 % в бассейнах Дальнего Востока водных биоресурсов, а также открытие специализированной рыбной биржи [8].

Принятые документы носят экстерриториальное значение, то есть зоны и территории изъяты из-под действия местного законодательства и напрямую подчиняются государственному. Ведомственные и отраслевые нормативные акты действуют в равной силе на всех.

Кластер как объединение имеет ряд преимуществ:

- наличие технологической сети, то есть устойчивой системы распространения новых технологий, знаний, продукции, которая опирается на научную базу;
- упрощенная логистика;
- возможность осуществления внутренней специализации и стандартизации, тем самым увеличивая производительность труда;
- внедрение в систему географического разделения труда;
- формирование конкурентной среды за счет эффективного обмена идеями между специалистами;
- рост налоговых поступлений как плюс для региона;
- разделение высоких затрат и инновационных рисков между участниками, что может быть не под силу изолированным компаниям.

В нашей стране также сталкиваются и с трудностями по поводу образования кластеров:

- власти регионального уровня не в полной мере понимают, что из себя представляет кластер как форма кооперации и возникают трудности с пониманием работает ли он эффективно или нет, о чем необходимо знать и передавать федеральному руководству;

- не до конца понятно устройство и инструменты управления кластером;
- мало внимания уделяется недостаткам кластеризации в теоретических материалах и на практике;
- отсутствуют препятствия для входа других участников;
- за счет формирования региональной специализации происходит привязка к конкретной отрасли, что снижает уровень диверсификации в регионе;
- если государство увлечется созданием кластеров, появятся кластерные регионы, что разрушит гармоничность развития территории.

**Выводы.** Кластерный подход помогает повысить конкуренцию в стране, регионе и отдельной взятой территории, а также уровень развития в них, создавая дополнительные рабочие места, привлекая миграционный поток, увеличивая отчисления в бюджеты разных уровней.

Отличие кластера от территориально-производственного комплекса или других форм сочетания прежде всего связано с тем, что взаимодействия с внутренними потребителями кластера основано на конкуренции, а с внешними – на кооперации.

Рыбохозяйственный комплекс важен не только с точки зрения продуктов питания, его продукты также участвуют в медицинской, сельскохозяйственной, химической и других отраслях экономики. Сам он выступает потребителем товаров и услуг со стороны судостроения и судоремонта, машиностроения, транспортной системы и других.

#### Список литературы:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.06.2022 № 1125 «О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Развитие рыбохозяйственного комплекса». URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202206240030> (дата обращения: 27.09.2022).
2. Ларионова Н.И., Напольских Д.Л., Яляшева Т.В. Регулирование процессов кластеризации и инновационного развития российских регионов // Инновационные технологии управления и права. 2020. № 3. С. 3-7.
3. Саблина О.С., Демчук О.В. Оценка факторов, влияющих на эффективность хозяйственной деятельности рыбохозяйственного предприятия // Научное обозрение: теория и практика. 2019. № 9. С. 1638-1646.
4. Щербакова В.С., Демчук О.В. Проблемы формирования ресурсного потенциала

предприятия в современных условиях // Уральский научный вестник. 2017. № 2. С. 25-27.

5. *Поделинская И.А., Бянкин М.В.* Стратегическое планирование: учебное пособие. Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2019. 155 с.

6. *Демчук О.В.* Проблемы разработки современного механизма управления прибылью предприятия // Экономика и предпринимательство. 2019. № 9. С. 933-936.

7. *Колончин К.В., Бетин О.И., Волошин Г.А.* Государственные меры по развитию рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации. Политика кластеризации. Потенциал развития рыбопромышленных кластеров в Азово-Черноморском бассейне полуострова Крым // Труды ВНИРО. 2021. Т. 183. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennye-mery-po-razvitiyu-rybohozyaystvennogo-kompleksa-rossiyskoy-federatsii-politika-klasterizatsii-potentsial-razvitiya> (дата обращения: 27.09.2022).

8. Указ Президента Российской Федерации от 26.10.2020 № 645 «О Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2035 года». URL: <https://base.garant.ru/74810556/> (дата обращения: 27.09.2022).

Мнацаканян А.Г.<sup>1</sup>, Мнацаканян Р.А.<sup>2</sup>

1 – д-р экон. наук, профессор, директор Института отраслевой экономики и управления ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет», 2 – старший преподаватель кафедры экономической теории и инструментальных методов ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ПРОЕКТОВ ГЧП В РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОМ ХОЗЯЙСТВЕ

**Аннотация.** Финансовое моделирование государственно-частного партнерства (ГЧП) в рыбохозяйственном комплексе – нестандартная задача. Наибольшую сложность для ее решения представляет имплементация в систему управления проектами ГЧП неэкономических показателей, характеризующих внешние эффекты. В статье рассматриваются вопросы применения методологии концепции финансовой выгоды для анализа проектов ГЧП в рыбном хозяйстве и даются рекомендации по ее внедрению.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, рыбохозяйственный комплекс, финансово-экономическая деятельность, моделирование, финансовая выгода.

**Abstract.** Financial modeling of public-private partnership (PPP) in fisheries is a complex task. The greatest difficulty for the solution is the implementation of non-economic indicators characterizing external effects into the PPP project management system. The paper discusses the application of the methodology of the Value for Money in the analysis of PPP projects in fisheries and provides recommendations for its implementation.

**Key words:** public-private partnership, fishery, financial and economic activity, modeling, Value for Money.

**Введение.** Механизм государственно-частного партнерства (ГЧП), доказавший свою эффективность при решении многих социально-экономических проблем, также может быть успешно применен в сфере деятельности рыбохозяйственного комплекса (РХК). Существует целый ряд направлений РХК, в рамках которых целесообразна данная форма сотрудничества государства и бизнеса [1].

В процессе разработки и реализации проектов ГЧП в сфере РХК важное место занимает выбор оптимальных методов и инструментов их финансово-экономической оценки. Данное обстоятельство в сочетании с комплексным характером проблем в рыбной отрасли требует использования особых подходов. В этой связи перспективным представляется дополнение стандартных моделей и методов финансового анализа (при условии их соответствующей доработки и адаптации к специфике РХК) инструментами и

методами других областей экономической науки. Преимуществом такого решения является возможность учета не только экономических, но и других – социальных и экологических эффектов, которые типичны для рыбохозяйственного бизнеса.

**Целью исследования** является разработка теоретических положений, улучшающих качество финансово-экономического анализа проектов ГЧП в сфере РХК.

Особенность многих проектов, реализуемых в этой сфере, состоит в наличии связанных с их реализацией значимых внешних эффектов. Внешние эффекты (экстерналии) – общеэкономические и неэкономические (социальные, экологические и др.) последствия, возникающие во внешнем окружении предприятия в процессе реализации проекта, производства и потребления его продукции, но не находящие адекватного отражения в рыночных ценах этой продукции [2]. Хотя стандартные финансовые модели, применяемые для анализа инвестиций, обычно не учитывают влияние внешних эффектов, они содержат ряд возможностей для учета этих эффектов.

Разработка финансовой модели, служащей анализу проекта ГЧП, несмотря на универсальность категории финансов, является нестандартной задачей, решение которой во многом определяется спецификой конкретного проекта. Многие методологические аспекты построения такого рода моделей, в том числе применительно к условиям деятельности РХК, достаточно хорошо проработаны и подробно описаны. Тем не менее, специфика проектов ГЧП в рыбной отрасли может вызывать серьезные трудности при их финансовом моделировании. Одним из наиболее серьезных препятствий на этом пути является имплементация в систему финансово-экономического моделирования и анализа проектов ГЧП неэкономических показателей, характеризующих разнообразные внешние эффекты, связанные с данными проектами [3]. В том случае, если перед исследователем стоит задача всестороннего анализа последствий реализации таких проектов, имеет смысл воспользоваться идеями концепции финансовой выгоды (Value for Money, VfM) [4], специально



разработанной для оценки эффективности смешанных общественно-частных проектов. Данная концепция позволяет сравнивать различные сценарии реализации проекта (например, варианты только государственного или смешанного участия) на предмет соответствия результатов (выгод) тем средствам, которые требуются для их достижения.

Суть концепции VfM состоит в том, чтобы предоставлять информацию, необходимую для принятия решения о том, следует ли реализовывать предлагаемый проект в виде ГЧП либо целесообразно воспользоваться иными, «традиционными» формами финансирования и осуществления инвестиций. Базовой идеей этой концепции выступает предположение, что проект должен быть принят только в том случае если широко трактуемые ожидаемые от его реализации результаты полностью покрывают понесенные затраты. Большое разнообразие проектов ГЧП, а также их существенная нефинансовая составляющая сильно затрудняет получение сопоставимых показателей. Поэтому методология VfM, прежде всего, направлена на устранение данной проблемы путем предельно возможно более полного учета и предельно ясной формулировки как планируемых результатов оцениваемого проекта, так и наиболее значимых затрат на его реализацию. Для этого методология VfM включает сочетание качественного и количественного анализов.

Качественный анализ VfM обычно включает в себя проверку обоснованности использования ГЧП, то есть вопрос о том, относится ли предлагаемый проект к типу, который может быть признан подходящим для частного финансирования. Как правило такой анализ выполняется на относительно ранней стадии развития ГЧП. Количественный анализ VfM включает сравнение соотношения цены и качества предлагаемого к реализации проекта ГЧП с т.н. «компаратором государственного сектора» (PSC), то есть с моделью проекта, в том случае если он реализуется посредством традиционных форм финансирования. Объем и содержание этого анализа сильно различаются в зависимости от типа и сложности проекта. Последнее обстоятельство – значительная вариативность количественного анализа в рамках VfM, в том

числе, связанная с отраслевыми особенностями, обуславливает необходимость внимательного рассмотрения вопросов, возникающих в случае применения этой методологии для оценки проектов ГЧП в сфере РХК.

Общий вид процесса количественного анализа VfM показан на рисунке 1. Он обычно начинается со сравнения сметной стоимости проекта, реализуемого на принципах ГЧП с его стоимостью при использовании традиционной модели финансирования. Затраты могут корректироваться, чтобы учесть различия между вариантами, например, такие как налоговые условия или распределение рисков, прежде чем приступить к процедуре дисконтирования и расчета величины приведенной стоимости. Несмотря на стандартность указанных процедур, широко применяемых в практике финансового менеджмента, при проведении количественного анализа VfM может возникнуть ряд проблем методологического характера.

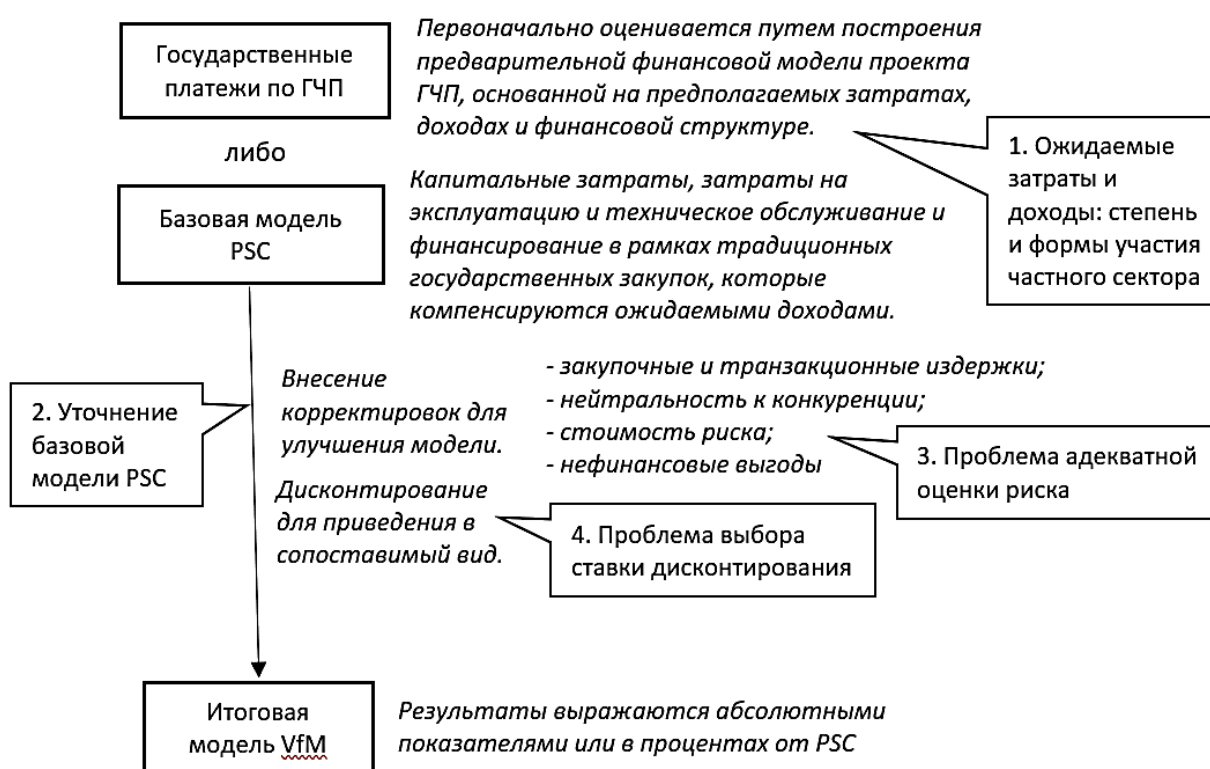


Рисунок 1 – Содержание и основные методологические проблемы количественного анализа VfM

Во-первых, проблема состоит в правильном учете всех затрат и выгод,

обусловленных ГЧП в сфере РХК. Результаты анализа во многом зависят от допущений, сделанных в отношении стоимости проекта при различных вариантах его реализации, в частности, от того в какой степени выбор в пользу того или иного варианта приведет к снижению затрат или увеличению выгод. В том случае, если в анализируемой сфере экономической деятельности накоплен опыт реализации ГЧП такие допущения могут основываться на фактических результатах уже реализованных проектов. Однако проблема усложняется при отсутствии такого опыта, как это имеет место в сфере деятельности РХК, либо в случае существенного изменения условий реализации проектов.

Во-вторых, важным вопросом, требующим решения, является выбор оптимального набора и содержания корректировок, вносимых в базовую модель PSC, используемую для анализа проектов ГЧП. Как отмечалось выше, объем количественного анализа VfM сильно варьируется от проекта к проекту, что определяет количество вносимых корректировок. Так, например, для проектов, не требующих сложного анализа, можно ограничиться небольшим числом поправок с тем, чтобы учесть дополнительные затраты или выгоды и уравнивать рамочные условия, в которых выполняется сравнение различных вариантов проектов. Перспективным также выглядит применение специальных методик, основанных на принципах и технологиях экспертного подхода [5].

В-третьих, отдельную проблему представляет выбор методологии количественной оценки риска ГЧП и связанных с этим выбором допущений. Обычно анализ VfM помимо прочего предполагает оценку стоимости принятия риска, поскольку распределение рисков является одним из главных отличий ГЧП от других способов реализации проектов. Как правило, в этом случае финансовые показатели проекта помимо прочего должны учитывать стоимость всех существенных рисков, которые будут переданы в соответствии с моделью ГЧП, то есть предполагается, что риски, существующие как в модели, предполагающей только участие государственного сектора, так и в модели ГЧП, компенсируются. Однако данное требование порождает специфические методологические проблемы, находящиеся на пересечении финансового

менеджмента и юриспруденции, например, то, как количественно оценить стоимость несения риска.

В-четвертых, определенные трудности как методологического, так и практического характера могут быть связаны с выбором ставки дисконтирования, используемой в финансовой модели проекта. Данная проблема обусловлена условно финансовой природой части денежных потоков проектов ГЧП, реализуемых в сфере РХК в силу изначально нефинансового характера некоторых генерирующих эти потоки активов (например, социальный и экологический капиталы). Вместе с тем, от выбора величины ставки дисконтирования во многом зависит конечный результат анализа. Возможным, хотя и небесспорным способом решения обозначенной проблемы может стать использование стандартных методологических решений по выбору величины ставки дисконтирования и выработка на их основе нового подхода [6].

**Выводы.** Суть концепции финансовой выгоды применительно к решению исследуемой нами проблемы – анализа выгодности проекта ГЧП в рыбной отрасли – заключается в сопоставлении объема необходимых для реализации проекта ресурсов (в стоимостном выражении) и полученного полезного эффекта, с учетом их корректировок на возможные риски. Данная технология удобна для интеграции в общую систему финансово-экономического управления проектами ГЧП в сфере РХК. Тем не менее, осуществляя внедрение предлагаемой методологии следует помнить, что методы VfM не являются самодостаточным элементом финансового управления проектами, заменяющим полноценный аудит всего финансово-экономического механизма ГЧП. Роль данных методов состоит в сопоставлении затрат на реализацию проекта с их результатами (как финансовыми, так и нефинансовыми), помогающим выбору наилучших вариантов партнерства. Анализ VfM имеет своей главной целью не только сокращение затрат, он в большей мере ориентирован на всестороннюю оценку того, насколько действительно (эффективно, результативно и справедливо) в

рамках ГЧП используются общественные ресурсы. Такая оценка охватывает как краткосрочный, так и долгосрочный аспекты, что позволяет придать системе финансового планирования проектов новое свойство – управление широко трактуемой устойчивостью, в полной мере отражающее специфику ГЧП, призванного решать большой круг проблем социально-экономического характера. Предложенные решения нацелены на преодоление сложностей количественной и, тем более, стоимостной оценки многих издержек, выгод и преимуществ проектов в сфере РХК. Они позволяют существенно расширить горизонт видения и улучшают понимание последствий реализации проектов за счет более полной оценки их результатов.

Список литературы:

1. Мнацаканян А.Г., Мнацаканян Р.А. Перспективные направления развития государственно-частного партнерства в российском рыбном хозяйстве // Рыбное хозяйство. 2018. № 4. С. 12-21.
2. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. В 2-х т. Т. 1. Пер. с англ. М.: Прогресс, 1985. 512 с.
3. Мнацаканян А.Г., Харин А.Г. О некоторых особенностях применения концепции управления стоимостью для компаний, деятельность которых основана на использовании природных ресурсов // Финансы и кредит. 2012. № 1 (481). С. 12-19.
4. Public Administration after 'New Public Management', Value for Money in Government series. Paris: OECD. 2010. 114 p.
5. Карлов А.М., Харин А.Г. Использование критерия общей ценности в задачах стратегического управления компаниями // Балтийский экономический журнал. 2013. № 2 (10). С. 129-142.
6. Мнацаканян Р.А. Экономические аспекты государственно-частного партнерства в сфере рыбохозяйственного комплекса // Балтийский экономический журнал. 2021. № 1 (33). С. 73-81.

Петренко В.В.

магистрант 1-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

Научный руководитель – Ушаков В.В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## **ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ**

**Аннотация.** В данной работе изучены проблемы эффективного управления оборотным капиталом на предприятиях рыбной отрасли, рассмотрена сущность оборотного капитала и предложена политика эффективного управления оборотным капиталом на предприятиях рыбной отрасли.

**Ключевые слова:** управление оборотным капиталом, оборотный капитал, собственный капитал, заемный капитал, запасы, денежные средства, дебиторская задолженность, анализ, планирование, оптимизация, финансирование, контроль, рыбная отрасль.

**Abstract.** In this paper, the problems of effective management of working capital at the enterprises of the fishing industry are studied, the essence of working capital is considered and a policy of effective management of working capital at the enterprises of the fishing industry is proposed.

**Key words:** working capital management, working capital, equity, debt capital, reserves, cash, receivables, analysis, planning, optimization, financing, control, fish industry.

**Введение.** В условиях товарного воспроизводства конечный результат хозяйственной деятельности любого производственного предприятия формируется на основе промышленного капитала или производственных фондов и, в свою очередь, составной частью этого капитала (фондов) является оборотный капитал, или оборотные средства.

Оборотный капитал представляет собой совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения для обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции (на покрытие текущих расходов организации, связанных с производством продукции).

Источниками образования оборотного капитала предприятия являются собственные и заемные средства. Собственный капитал предприятия представляет собой величину вложенных средств собственниками, которая изменяется под воздействием хозяйственных операций и используется по усмотрению собственников. Заемный капитал как правило представлен

средствами, переданными предприятию на долгосрочной и краткосрочной основе по условию платности и возвратности для осуществления целей деятельности предприятия и извлечения прибыли.

Особенности организации функционирования предприятий рыбной отрасли обуславливают особый подход к эффективному управлению оборотным капиталом.

**Целью** данной работы является раскрытие особенностей эффективного управления оборотным капиталом на предприятиях рыбной отрасли. В качестве информационной базы проводимого исследования выступили научно-учебные пособия отечественных авторов в области оборотного капитала и его управлением.

Управление оборотным капиталом предприятия характеризуется политикой его управления (совокупностью принципов и намерений, которые реализуются через документы и процедуры), устанавливающей цели и намечающей маршруты достижения этих целей.

В процессе управления оборотным капиталом, предприятия должны руководствоваться определенными принципами его управления, однако применение этих принципов на предприятиях рыбной отрасли затруднительно:

- предприятие должно стараться минимизировать стоимость финансирования оборотного капитала, однако основным видом деятельности предприятий рыбной отрасли является добыча и обработка рыбного сырья, поэтому активная часть баланса формируется, в основном, за счет основных средств (части основного капитала) и запасов (части оборотного капитала), как основы производственной деятельности, поэтому для бесперебойного процесса производства предприятия рыбной отрасли вынуждены наращивать объемы финансирования оборотного капитала, и зачастую собственных средств на данное финансирование не хватает и они прибегают к использованию заемных средств, рискуя платежеспособностью;

- предприятие не должно допускать появления просроченной дебиторской задолженности, а также просроченной кредиторской

задолженности, однако иногда возникают ситуации, когда предприятиям рыбной отрасли их покупатели и заказчики не могут вовремя расплатиться за товары и услуги, поэтому предприятия рыбной отрасли могут создать резервы сомнительных долгов, что формирует впоследствии их убытки, но, в то же время, существует довольно часто встречающаяся обратная ситуация, когда из-за длительных сроков окупаемости затрат, предприятия рыбной отрасли сами не могут вовремя расплатиться со своими поставщиками и подрядчиками, рискуя своей репутацией и потерей контрагентов;

- предприятие не должно допускать появления неликвидных запасов, но, как уже было указано выше, иногда дебиторская задолженность предприятий рыбной отрасли переходит в разряд безнадежной дебиторской задолженности, тем самым формируя неликвидную часть их оборотного капитала, а также часто возникает ситуация с недостаточным объемом продажи товаров и порчей производственных запасов, что приводит к появлению неликвидных запасов;

- предприятие должно обладать минимальным количеством текущих активов, но при этом таких активов должно хватать для бесперебойной деятельности предприятия, однако на предприятиях рыбной отрасли запасы занимают значительную часть активов, при этом возникает ситуация с невыполнением плана реализации, что говорит о нарушении хода производственного процесса и перепроизводстве, а также о неэффективной сбытовой и нарушениях в планировании;

- предприятие должно проводить точную оценку ликвидности текущих активов, в ходе которой на предприятиях рыбной отрасли главной проблемой выявляется отсутствие собственных оборотных средств, отражающееся на их неплатежеспособности;

- предприятие должно не только проводить мониторинг показателей ликвидности, но и контролировать эти показатели, а на предприятиях рыбной отрасли зачастую возникает значительный разрыв в величине обязательств и оборотных активов, а также рост среднегодовой стоимости оборотных активов, опережающим рост среднегодовой суммы текущих обязательств, что говорит о



неплатежеспособности предприятий рыбной отрасли и неравномерных и отрицательных тенденциях в соотношении и динамике текущих обязательствах и оборотных средствах, в том числе в элементном разрезе (как уже было ранее сказано, отсутствие собственных оборотных средств и неустойчивое финансовое положение, отрицательно отражаются на платежеспособности);

- состав и структура оборотного капитала должны быть оптимальными для предприятия, при этом должна учитываться не только текущая ситуация, но и запланированные изменения, однако на предприятиях рыбной отрасли оборотный капитал формируется, в основном, за счет запасов, при этом наблюдается отсутствие чистого оборотного капитала, а также недостаточная работа в области планирования, организации поставок и составлении планов и договоров поставок, а также неэффективная и непродуманная политика сбыта;

- потребность в оборотном капитале должна быть определена достаточно точно: недостаток приведет к остановке производства, а излишек - к снижению показателей оборачиваемости и эффективности использования, однако на предприятиях рыбной отрасли, зачастую возникает ситуация с накоплением огромного количества запасов, что приводит к затовариванию и списанию многих запасов по причине их порчи, что говорит о непродуманном производственном процессе, в частности, плохом составлении планов производства, неэффективности использования оборотного капитала, а снижение показателей оборачиваемости оборотного капитала обусловлено опережающим ростом среднегодовой стоимости совокупных запасов над ростом полной себестоимости реализованной продукции.

Большое значение при применении математических методов управления оборотными активами предприятия имеют статистические методы исследования, основанные на изучении динамики изменения остатков во времени под действием определенных факторов [2].

В управлении оборотным капиталом выделяют три основные политики [1]:

- консервативная модель – заключается в том, что постоянная и сезонная

потребность в оборотном капитале обеспечивается, в основном, за счет собственных источников;

- умеренная модель – при данной модели управления оборотным капиталом постоянная часть оборотного капитала финансируется за счет собственного капитала и долгосрочных обязательств, а переменная - за счет краткосрочных обязательств;

- агрессивная модель – при такой модели управления оборотным капиталом и постоянная, и сезонная потребность предприятия в оборотном капитале финансируется в большей степени за счет текущих обязательств.

Консервативная политика управления оборотным капиталом реализуется в два этапа [5]:

- когда происходит спад операционной активности предприятия, излишки оборотного капитала вкладываются в краткосрочные финансовые вложения;

- когда же спрос повышается, предприятие реализует краткосрочные финансовые вложения, а полученные деньги направляет на финансирование операционной деятельности.

Умеренная политика управления оборотным капиталом позволяет сбалансировать соотношение оборотного капитала, снизить запасы, оптимизировав отгрузки готовой продукции и нацелена на снижение дебиторской задолженности, а предприятия, использующие умеренную политику, предпочитают работать на чужих деньгах, получая беспроцентные товарные кредиты от поставщиков, но при всех плюсах такой политики существует риск, что менеджмент увлечется балансировкой оборотного капитала и это негативно скажется на финансовом состоянии предприятия [4]:

- доля кредитных средств значительно превысит собственные – это лишит предприятие финансовой независимости и приведет к снижению чистых активов;

- предприятие начнет убирать из занятой рыночной ниши конкуренты с более агрессивными методами управления.

Наиболее эффективной, но, в то же время, наиболее рискованной политикой

является именно агрессивная политика управления оборотным капиталом предприятия, поскольку агрессивная политика в сфере управления оборотным капиталом может быть направлена как на снижение капитала, так и на наращивание, а направление данной политики зависит от множества факторов, но в целом агрессивная политика управления оборотным капиталом может быть применена при наличии следующих взаимозависимых факторов [3]:

- денежные средства в распоряжении менеджера практически не ограничены;
- возможность наращивать запасы сырья, полуфабрикатов, готовой продукции;
- удержание на высоком уровне дебиторской задолженности;
- увеличению удельного веса оборотного капитала в структуре капитала предприятия;
- оборачиваемость капитала снижается;
- уровень рентабельности при такой политике не может быть высоким.

Стоит отметить, что агрессивная политика управления оборотным капиталом предприятия часто осуществляется, если предприятие ведет маркетинговую войну на рынке, особенно при предоставлении льготных условий покупателям (отсрочки в расчетах).

Однако, стоит отметить, что предприятия рыбной отрасли обладают определенной спецификой деятельности, из-за чего необходимо выбрать рациональную политику эффективного управления оборотным капиталом:

- у большинства предприятий рыбной отрасли собственный капитал отсутствует, что свидетельствует о рисках финансовой зависимости, поскольку у них высокая зависимость от заемных средств;
- большинство предприятий рыбной отрасли используют долгосрочные привлеченные средства, для финансирования своей деятельности, а у некоторых наблюдается полное их отсутствие, но из-за отсутствия собственного капитала финансирование деятельности происходит из краткосрочных источников финансирования, что говорит, однако, об

относительной их финансовой устойчивости;

- большинство предприятий рыбной отрасли несет убытки, свидетельствующие о низкой продуктивности функционирования данных предприятий и неэффективности использования капитала;

- весь оборотный капитал большинства предприятий рыбной отрасли сформированы за счет заемных источников, то есть, данные предприятия финансово неустойчивы и имеется риск их банкротства.

Сгруппируем виды политики управления оборотным капиталом по сезонной и постоянной потребности в оборотном капитале, используя примерное соотношение источников финансирования оборотного капитала и на этом основании выберем наиболее оптимальную политику для управления оборотным капиталом на предприятиях рыбной отрасли (табл. 1):

Таблица 1 – Виды политики управления оборотным капиталом и особенности его финансирования

Вид оборотного капитала	Политика управления оборотным капиталом		
	консервативная	умеренная	агрессивная
Постоянный	100 % – собственный капитал	25 % – долгосрочные обязательства 75 % – собственный капитал	50 % – долгосрочные обязательства 50 % – собственный капитал
Переменный	50 % – собственный капитал 50 % – краткосрочные обязательства	100 % – краткосрочные обязательства	100 % – краткосрочные обязательства

Во данным таблицы 1 можно сделать следующие выводы:

- консервативную политику управления оборотным капиталом на предприятиях рыбной отрасли нельзя применить, так как у данных предприятиях в большинстве своем наблюдается отсутствие собственного капитала, а для применения данной политики необходимо полностью финансировать оборотный капитал за счет собственного капитала;

- агрессивную политику управления оборотным капиталом использует

большинство предприятий рыбной отрасли, так как в этой политике финансирование оборотного капитала идет, в основном, за счет заемного капитала, однако здесь присутствует риск утраты и без того довольно низкого уровня платежеспособности данных предприятий;

- умеренную политику управления оборотным капиталом предприятия рыбной отрасли применяют нечасто, так как в той или иной степени оборотный капитал должен финансироваться не только из заемного капитала, но и из собственного капитала, а у большинства предприятий рыбной отрасли он отсутствует.

Итак, наблюдается тенденция к применению агрессивной политики управления оборотным капиталом на предприятиях рыбной отрасли, которая является наиболее эффективной, но, в то же время, и наиболее рискованной, так как предприятия, использующие данную политику, увеличивают уровень риска неплатежеспособности и ставят себя под угрозу банкротства, поэтому, предприятиям рыбной отрасли необходимо предпринимать усилия для перехода на умеренную политику управления оборотным капиталом для снижения уровня риска, но для этого необходимо наращивать собственный капитал, который у большинства предприятий рыбной отрасли отсутствует.

**Выводы.** Таким образом, особенностями формирования оборотного капитала предприятий рыбной отрасли являются их высокая зависимость от заемных источников финансирования и отсутствие у многих из них собственного оборотного капитала (и даже, вследствие непокрытых убытков, и собственного капитала в целом), поэтому применение консервативной политики управления оборотным капиталом на данных предприятиях невозможно и применяется зачастую именно агрессивная политика управления оборотным капиталом, для которой характерен минимальный уровень вложений в оборотный капитал и ускорение оборачиваемости такого капитала, и при благоприятной конъюнктуре это способствует увеличению рентабельности капитала, однако, при использовании этой политики управления существует высокий риск утраты платежеспособности.

Структура капитала большинства предприятий рыбной отрасли является неудовлетворительной и свидетельствует о финансовой неустойчивости, а также, наличии рисков банкротства данных предприятий, поэтому для эффективного управления оборотным капиталом данным предприятиям следует перейти на умеренную политику, которая снизит риски утраты и без того невысокого уровня платежеспособности, но для этого им необходимо наращивать размер собственного капитала.

Список литературы:

1. *Баканов М.И.* Анализ эффективности использования оборотных средств // Бухгалтерский учет. 2009. № 8. С. 36-37.
2. *Брусов П.Н., Филатова Т.В.* Финансовый менеджмент. Математические основы. Краткосрочная финансовая политика: учебное пособие. М.: КноРус, 2013. 304 с.
3. *Ковалев В.В.* Анализ финансового состояния предприятия. М.: Омега-Л, 2011. 432 с.
4. *Крылов Э.И.* Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. М.: Финансы и статистика, 2009. 392 с.
5. *Чалдаева Л.А.* Экономика предприятия: учебник. М.: ЮРАЙТ, 2011. 348 с.

Рассахацкая М.Н.<sup>1</sup>, Белоущенко Я.А.<sup>2</sup>

1 – студент 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2 – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ВИДУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «РЫБОЛОВСТВО, РЫБОВОДСТВО»

**Аннотация.** Интерес к проблеме оценки и регулированию налоговой нагрузки носит перманентный характер и продиктован необходимостью выполнения государством своих обязательств, в том числе социального характера, особенно в периоды экономического кризиса.

**Ключевые слова:** налоговая нагрузка, рыболовство, налог на прибыль, единый сельскохозяйственный налог.

**Abstract.** The interest in the problem of assessing and regulating the tax burden is permanent and is dictated by the need for the state to fulfill its obligations, including social ones, especially during periods of economic crisis.

**Key words:** tax burden, fishing, income tax, unified agricultural tax.

**Введение.** Налоговая нагрузка выступает важным элементом в совокупности экономических показателей, которые непосредственно используются для оценки качества функционирования предприятия любого вида деятельности в области его финансового состояния.

**Цель исследования** – исследование с аналитической точки зрения налоговой нагрузки на предприятия по виду экономической деятельности «Рыболовство, рыбоводство» по данным официального сайта Федеральной налоговой службы.

Прежде чем перейти к изучению и исследованию налоговой нагрузки по виду конкретной экономической деятельности необходимо рассмотреть определение налоговой нагрузки экономического субъекта.

Понятие «налоговая нагрузка организации» определяет собой итоговый результат правомерных отношений между предприятием (организацией) и государственной властью, которое определенным образом основано на перераспределении доли дохода организации посредством передачи его в бюджет соответствующего уровня, непосредственно для обеспечения

возможности выполнения последним субъектом своих функций, а также потребностей за счет ожидаемых поступлений со стороны субъектов экономической деятельности (предприятий). С другой стороны данного процесса осуществляется качественная государственная политика в области предпринимательской и инвестиционной деятельности организации.

Изучение и анализ данного показателя с точки зрения качественного подхода позволяет оценить экономическую целесообразность организаций отдельных видов деятельности.

В Российской Федерации планирование налоговой нагрузки реализуется в целях контрольной функции сохранения налоговых баз и соблюдения налогового законодательства [1, с. 58].

В экономической практике не существует единого всеобъемлющего подхода в исчислении налоговой нагрузки. В основной экономической литературе определены три основных ориентира в определении налогового бремени:

- абсолютный показатель представлен точным значением, который показывает совокупность налоговых обязательств, но в данный показатель не входит тяжесть налогового бремени. Показатель исчисляется как сумма налоговых платежей, платежей во внебюджетные фонды, которые были уплачены;

- относительный показатель. Данный показатель свидетельствует о доли дохода налогоплательщика в сумме уплаченных налогов. Значение относительной нагрузки исчисляется как отношение общей суммы уплаченных налогов субъектом экономики за календарный год к сумме полученной выручки по данным бух. баланса за календарный год, измеряется в процентах;

- среднеотраслевая налоговая нагрузка представляет собой коэффициент налогового бремени по разным видам деятельности, усредненное значение для каждой отрасли. Показатель рассчитывается каждый год Федеральной налоговой службой по определенной методике и находится в свободном доступе. Представленный расчет произведен с учетом НДС.



Фундаментальным показателем эффективности функционирования налогового режима и налогового механизма как целостной системы является показатель налоговой нагрузки. В соответствии с методикой ФНС России (Приложение №3 к приказу ФНС России от 30.05.2007 N MM-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок»), налоговая нагрузка на предприятия по виду хозяйственной деятельности «Рыболовство, рыбоводство» представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели налоговой нагрузки на предприятия по виду экономической деятельности «Рыболовство, рыбоводство» в 2006-2021 гг.

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Налоговая нагрузка, %	13,7	15,3	13,7	12,6	9,3	7,6	7,1	6,6

Продолжение таблицы 1

Год	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Налоговая нагрузка, %	6,2	6,5	7,7	7,9	7,8	10,1	9,6	8,5

Налоговая нагрузка представлена отношением суммы налогов и сборов по данным официальной статистической отчетности ФНС России к обороту организаций по данным Росстата, умноженное на 100 %.

На рисунке 1 видно, что пик налоговой нагрузки приходится на 2007 год, после следует ярко выраженный спад до 2014 года, затем постепенный рост до 2019 года. Рассмотрим существенные временные отрезки.

1. 2007-2014 гг. – период убывания налоговой нагрузки. В 2008 году для предприятий, функционирующих в рыбохозяйственном комплексе, были установлены две системы налоговых льгот:

- льготы при уплате сбора за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- налоговый режим «Единый сельскохозяйственный налог» для

предприятий рыбной промышленности с численностью персонала не более 300 человек.

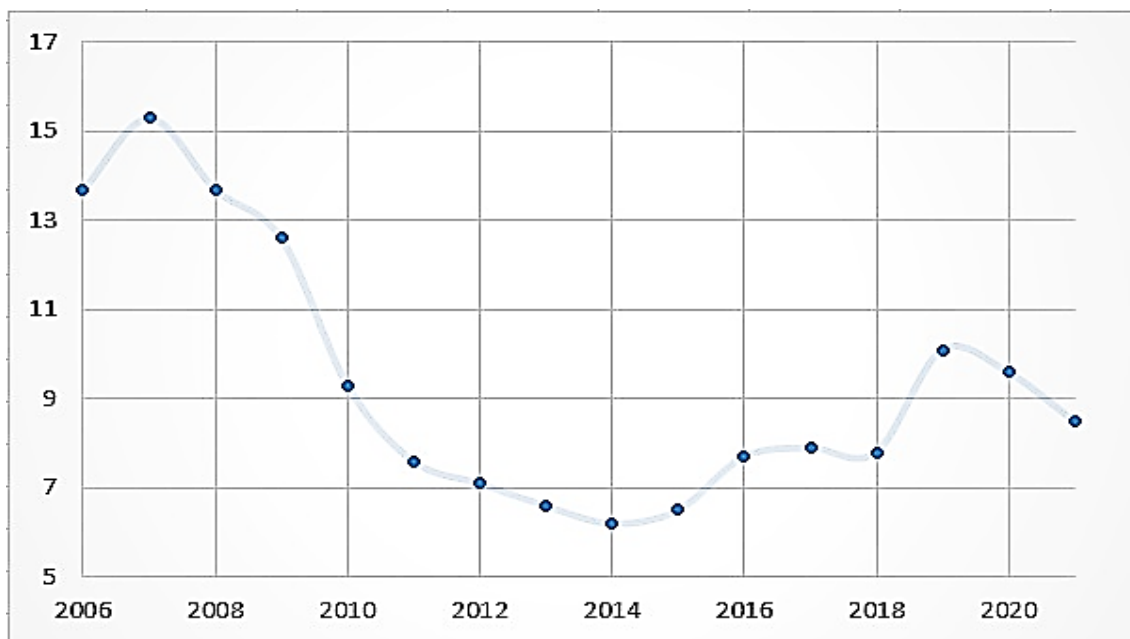


Рисунок 1 – Изменение налоговой нагрузки на предприятия по виду экономической деятельности «Рыболовство, рыбоводство» за период с 2006-2021 гг.

Рассмотрим принцип действия первой системы. В 2008 году в соответствии с законодательством Российской Федерации льгота по уплате сбора за пользование объектами водных биологических ресурсов в виде начисления и уплаты сбора была установлена в размере 15 % от стандартной ставки по каждому объекту водных биоресурсов [2, с. 97].

Согласно отчетам Федеральной налоговой службы, в 2009 году сумма соответствующих поступлений от сбора составила 2 047 млн руб., в 2010 году – 2 090 млн руб., в 2011 году – 2 083 млн руб., в 2012 году – 2 029 млн руб., в 2013 году – 2 044 млн руб.

Данное нововведение привело к уменьшению налоговой нагрузки более чем на 11 млрд руб. в год, что соизмеримо с объемом ежегодных налоговых платежей предприятий, связанных с экономической деятельностью «Рыболовство, рыбоводство».

Применение налогового режима «Единый сельскохозяйственный налог»

обеспечило рост с 2008 по 2010 гг. объема поступлений в 5,1 раза – со 150 млн руб. до 769 млн руб. Число плательщиков ЕСХН также увеличилось на 73,4 %, а их налоговые поступления возросли в 5,1 раза.

Доля поступлений от использования ЕСХН в общем объеме налоговых поступлений значительно увеличилась от предприятий по виду экономической деятельности «Рыболовство». Так, в 2008 году она составила 1,8 %, а в 2014 году – 18,5 %.

Таким образом, если в 2009 году под налоговую льготу ЕСХН попадало всего лишь 3,2 % выручки отрасли, то в 2014 году этот показатель уже составлял 23,2 %.

Использование налогового режима «Единый сельскохозяйственный налог» привело к значительному снижению притока денежных средств по налогу на прибыль и налогу на имущество.

2. 2014-2019 гг. – рост налогового бремени. Произошел рост налогооблагаемых баз и ставок, что непосредственно связано с увеличением бюджетных отчислений. Ставки водного налога в 2015 году выросли в 1,15 раза, поскольку была проведена процедура индексации. За период с 2014 -2016 гг. закономерность при уплате налога на прибыль и единого сельскохозяйственного налога значительно изменилась. Так, в данный временной промежуток чистый финансовый результат увеличился с 11,1 млрд руб. до 83 млрд руб., что в 7,4 раза больше. Такая же тенденция наблюдается по налогу на прибыль: мгновенный рост притока денежных средств в 4,9 раза или с 1 039 млн руб. до 5 121 млн руб.

**Выводы.** Таким образом, в результате проведенного исследования налоговой нагрузки в Российской Федерации по виду экономической деятельности «Рыболовство, рыбоводство» наблюдаются два основных временных интервала – непосредственно спад и рост налогового бремени. Первый отрезок обусловлен введением налоговых льгот для соответствующих субъектов хозяйствования в области «Рыболовство, рыбоводство», второй же характеризуется существенным увеличением поступлений от налога на

прибыль и сельскохозяйственного налога.

Следует отметить, что совершенствование налоговой нагрузки на сегодняшний день является актуальной темой. Ее суть заключается в уменьшении как краткосрочных, так и долгосрочных налоговых платежей и предотвращении штрафов, последнее должно достигаться с позиции правильности начисления и своевременности уплаты обязательных платежей в бюджет соответствующего уровня.

Список литературы:

1. *Конева О.В.* Налоговая безопасность хозяйствующего субъекта: монография. Красноярск: СФУ, 2019. 176 с. URL: <https://e.lanbook.com/book/157676> (дата обращения: 14.09.2022).
2. *Салтыков М.А.* Государственное регулирование рыбохозяйственной деятельности (экономика, финансы, управление): учебное пособие. Находка: Дальрыбвтуз, 2018. 190 с. URL: <https://e.lanbook.com/book/156834> (дата обращения: 15.09.2022).

Рассахацкая М.Н.<sup>1</sup>, Демчук О.В.<sup>2</sup>

1 – студент 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2 – д-р экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## ПУТИ РОСТА ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РФ

**Аннотация.** Представленная работа посвящена актуальным вопросам определения величины прибыли предприятия и факторов, которые оказывают наибольшее влияние на ее размер. Прибыль и рентабельность являются ключевыми понятиями для определения эффективности хозяйственной деятельности и перспектив его развития в современных условиях хозяйствования.

**Ключевые слова:** рыбохозяйственный комплекс, экономика, отрасль, предприятие, эффективность, рентабельность, прибыль.

**Abstract.** The presented work is devoted to topical issues of determining the amount of profit of an enterprise and the factors that have the greatest impact on its size. Profit and profitability are key concepts for determining the efficiency of economic activity and prospects for its development in modern economic conditions.

**Key words:** fishery complex, clustering, cluster, industry, enterprise, efficiency, profit.

**Введение.** Деятельность каждого предприятия направлена на максимизацию прибыли и, соответственно, минимизацию затрат. Однако предприятия не в силах достигнуть данных целей, если они не осуществляют грамотную всестороннюю оценку конечных результатов деятельности, с точки зрения выявления зависимостей итогов с вложенным капиталом и текущими затратами на ведение своей хозяйственной деятельности.

**Цель исследования** – рассмотреть основные факторы, обуславливающие рост эффективности функционирования предприятий товарного рыбоводства в Российской Федерации на современном этапе развития.

На уровне субъекта хозяйствования для измерения степени эффективности функционирования организации применяют различные показатели. Для оценки деятельности предприятия используют такие фундаментальные показатели, как прибыль и рентабельность предприятия [3].

Прибыль – ключевой показатель экономической эффективности деятельности предприятия, который является ведущим параметром при определении конечного результата деятельности предприятия, а также основой

для принятия управленческих решений и для дальнейшего развития бизнеса [6].

Следует добавить, что прибыль – это положительная разница между общими доходами, включая выручку от продажи товаров и услуг, полученные штрафы и компенсации, процентный доход, и затратами на производство или приобретение, хранение, транспортировку и маркетинг этих товаров и услуг.

Наиболее важной характеристикой фактической среды, в которой формируется прибыль и непосредственно доход организации, является показатель рентабельности [1, с. 102].

Данный коэффициент в большей степени является самым достоверным показателем, который определяет экономическую деятельность предприятия. Рентабельность позволяет не только ориентироваться в определении состояния предприятия, но и анализировать его экономическую целесообразность.

Виды рентабельности более полно отражают конечные результаты управления, чем прибыль, поскольку их величина характеризует отношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Среди классификации видов рентабельности к основным относятся рентабельность активов и рентабельность продаж. Рассмотрим подробнее данные показатели [6, с. 1640].

Рентабельность активов свидетельствует о величине прибыли с каждого рубля, который был непосредственно вложен в активы, то есть отражает эффективное использование всего имущества предприятия (организации).

Рентабельность продаж отражает соотношение величины прибыли от реализации продукции, выполнению работ, оказанию услуг на один рубль выручки от данной реализации [2, с. 250].

Исходя из определения экономической эффективности необходимо описать две основные задачи. Прямая задача заключается в достижении наибольшего результата при фиксированном, то есть заданном уровне затрат, данная категория связана с ограниченным количеством ресурсов.

Обратная задача направлена на достижение желаемого результата при минимизации затрат.

Исследуя специфику рыбной отрасли с ее особенностями, необходимо

обозначить показатели [5, с. 130]:

- эффективность рыбной промышленности как отрасли национальной экономики;
- эффективность производства определенных видов рыбной продукции;
- эффективность рыбопромышленных предприятий;
- эффективность структурных подразделений рыбохозяйственных предприятий, которые выделены и не выделены на отдельный баланс;
- эффективность отдельных мероприятий таких как: технических, организационных и организационно-технических.

Ведущими категориями являются меры качественного и количественного совершенствования производимой продукции в рыбохозяйственной деятельности [3, с. 936].

Для начала рассмотрим основные факторы роста прибыли и рентабельности для абсолютно любого промышленного предприятия, а далее непосредственно перейдем к отраслевым особенностям рыбохозяйственного комплекса.

Австрийский и американский экономист И. Шумпетер обособил четыре типа инноваций, воздействующих на рентабельность предприятия, если быть точнее на ее увеличение [4, с. 47].

Относительно предприятия промышленной отрасли:

- производство и реализация новых товаров на рынке с повышенным качеством по отношению к продуктам, которые продавались ранее;
- выход предприятия на новые рынки сбыта;
- инновации в области технологий производственного процесса и значительных новшеств в методике реализации продукции на этапе появления товара на рынке, предоставление дополнительных услуг;
- организационные и управленческие инновации.

Для инноваций первого типа повышение рентабельности обеспечивается одновременным увеличением объема продаж и увеличением рентабельности в

цене нового продукта.

Второй тип новшеств не сопровождается ростом нормы рентабельности, но создает условия для повышения ее массы за счет увеличения товарооборота.

Третий тип требует тщательного выбора одной из стратегий. При первом варианте предприятие снижает цену при одновременном снижении производственных затрат и реализации товаров за счет увеличения продаж, что непосредственно увеличивает массу рентабельности. При втором варианте продажная цена остается неизменной, тогда показатель рентабельности увеличится за счет роста нормы предпринимательского дохода компании [7, с. 26].

Итогом новшеств в таких сферах как: организационная и управленческая, является рост скорости оборачиваемости запасов, снижение издержек обращения, эффективное использование ресурсов и увеличение производительности труда.

Постоянная работа над достижением и максимизацией размера чистой прибыли является ведущим критерием успешной работы организации. Для увеличения прибыли применяются следующие направления деятельности [8, с. 168]: - увеличение объемов производства и продаж;

- снижение производственных затрат;
- повышение качества выпускаемой продукции.

Переходим к рассмотрению отраслевых особенностей увеличения финансового результата деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса на примере товарного рыбоводства.

Основным и наиболее важным преимуществом производства товарной рыбы, которое наибольшим образом отличает его от остальных видов сельскохозяйственного производства, является то, что при производстве рыбы на пастбищах не требуется затрат на корма, поскольку рыба выращивается на натуральных кормах, что снижает себестоимость производства и, следовательно, повышает конкурентоспособность и доступность производимой продукции для населения.



Рост промышленного производства рыбы невозможен без увеличения производства рыбопосадочного материала и роста эффективности функционирования рыбопитомников. Данная категория хозяйственной деятельности обладает достаточно дорогими внеоборотными активами, а именно основными средствами, и, соответственно, сложнейшими технологиями производства [6, с. 1639].

Результаты рыбоводных установок зависят от соблюдения технологической дисциплины и материальной обеспеченности рыбоводных и производственных процессов. Рентабельность производства на коммерческих рыбоводных фермах зависит от объема, качества и стоимости рыбопосадочного материала.

В экономической литературе авторы считают, что для увеличения прудового рыбоводства необходимо [6, с. 1645]:

- использование по максимуму прудовых площадей, которые находятся в хозяйстве;
- строгое соблюдение технологии выращивания рыбы;
- использование высококачественного рыбоводного материала;
- усовершенствование рыбоводных ферм, создание хозяйственных построек (собственное кормовое производство);
- создание живорыбных баз для рыбной передержки;
- подготовка высококвалифицированных работников-рыбоводов.

Исследуя приведенные факторы, следует обратить внимание, что они подразумевают увеличение экономической эффективности сельскохозяйственного производства, а именно, процесс интенсификации производства за счет внедрения передовых технологий производства и снижение затрат за счет сбалансированного кормления рыбы относительно дешевыми сельскохозяйственными отходами.

Ввод в действие активных технологий производства, таких как производство рыбы в поликультуре, существенно увеличивает эффективность использования водоема. И. Н. Филиппова предлагает в целях снижения

производственных затрат внедрять в процесс производства товарного рыбхоза, производство собственного рыбопосадочного материала на основе личинок, приобретенных на рыбоводных заводах, по относительно низкой цене [7, с. 25].

**Выводы.** Исходя из вышеизложенного, следует отметить, что рассмотренные коэффициенты рентабельности занимают важное положение в системе экономических показателей предприятия (организации), оценивая эффективность функционирования хозяйственной деятельности каждой организации, определяя прибыльность конкретного направления работы и окупаемость понесенных затрат. Необходимо правильно оценивать прибыль и рентабельность бизнеса, поскольку полученный доход может быть огромным для одних компаний и незначительным для других.

Таким образом, важным аспектом при расчете коэффициентов рентабельности являются критерии ее оценки с учетом размера компании. Также важно использовать базу для сравнения в качестве показателей рентабельности за последние три-пять отчетных периодов и сравнить несколько показателей одновременно. Это позволит эффективно, а главное, точно определить финансовый результат деятельности предприятия, оценить его в динамике и разработать пути улучшения позиций организации.

#### Список литературы:

1. *Абрютина М.С., Грачев А.В.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. 2-е издание. М.: ИКП «ДИС», 2007. 180 с.
2. *Виханский О.С.* Стратегическое управление: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Гардарика, 2018. 296 с.
3. *Демчук О.В.* Проблемы разработки современного механизма управления прибылью предприятия // Экономика и предпринимательство. 2019. № 9. С. 933-936.
4. *Латыпова Л.В.* Экономика организации: учебно-методическое пособие. Сургут: РИО СурГПУ, 2017. 83 с.
5. *Плотникова И.А., Сорокина И.В.* Экономический анализ производственно-хозяйственной деятельности: учебное пособие. Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. 290 с.
6. *Саблина О.С., Демчук О.В.* Оценка факторов, влияющих на эффективность хозяйственной деятельности рыбохозяйственного предприятия // Научное обозрение: теория и практика. 2019. Т. 9. № 11 (67). С. 1638-1646.
7. *Филиппова И.Н.* Перспективы развития любительского рыболовства на базе рыбоводных хозяйств Астраханской области // Вестник Астрахан. гос. техн. ун-та. 2005. № 3. С. 25-29.
8. *Чернявский И.А., Самохвалова А.А., Севастеева И.А.* Повышение экономической эффективности производства товарной рыбы: монография. Новосибирск: НГАУ, 2019. 204 с.

Слядникова В.П.

студент 2-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»  
Научный руководитель – Демчук О.В., д-р экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА В ЭКОНОМИКЕ КРЫМА

**Аннотация.** В статье рассмотрена динамика развития основных производственных процессов рыбохозяйственного комплекса Крыма, проведен анализ экономических стратегий Республики Крым в экономическом секторе, определена роль и значение данной отрасли хозяйствования в Республике Крым.

**Ключевые слова:** рыбохозяйственный комплекс, динамика развития, стратегическое финансирование.

**Abstract.** The article studies the dynamics of the development of the main production processes and phases of the fisheries complex, analyzes the economic strategies of the Republic of Crimea in the economic sector, determines the role and importance of this branch of management in the Republic of Crimea.

**Key words:** fisheries complex, development dynamics, strategic financing.

**Введение.** Полуостров Крым на протяжении всей мировой истории человечества имел стратегическое значение для государства, которое владело данным регионом. Значимость аргументирована многими геополитическими показателями, что обусловлено географическим положением Крыма. Не менее важным показателем принято считать наличие двух морей. Они по сей день являются транспортными и торговыми коридорами между странами современного мира.

На сегодняшний день, если мы будем выстраивать ряд ассоциаций к слову «Крым», то очевидно, что у большинства людей главной ассоциацией будут две взаимосвязанные вещи: «море» и «рыба». Спектр таких ассоциаций весьма неувидителен, так как одно является частью другого. «Рыба», как ассоциация рыбохозяйственного комплекса, несколько тысячелетий была неотъемлемой частью жизни общества и экономики полуострова, всё объясняется тем, что одним из основных продуктов питания была рыба по причине того, что её повсеместно ловили и употребляли в пищу. По мере индустриализации основным пищевым производством также было рыбное

хозяйство. Вплоть до конца прошлого столетия, на территории Республики Крым стратегическим направлением развития экономики наравне с рекреацией был рыбохозяйственный комплекс.

**Цель исследования** заключается в определении роли и значения рыбохозяйственного комплекса в экономике Республики Крым на 2022 год.

Рыбохозяйственный комплекс одна из самых материально затратных отраслей хозяйства, причина данного явления состоит в том, что вылов сырья (в нашем случае рыба-сырец) требует наличия необходимого числа промысловых судов, оснащённых необходимым оборудованием, переработка данного сырья также в процессе переработки, производства и хранения требуют определенного технологического оборудования [4, с. 935].

Основываясь на вышесказанном, следует вывод, что содержать производство рыбохозяйственного комплекса в частных руках очень дорого, а также специфика отрасли такова, что стабильная рентабельность и динамический рост выручки и чистой прибыли абсолютно невозможны.

Следственно данная отрасль очень нуждается в государственных инвестициях. В Республике Крым направленность таких инвестиций определена в Стратегии социально-экономического развития до 2030 года [1].

Анализируя состав и содержание данного документа, можно сделать синтетический вывод о том, что в стратегии развития Республики Крым рыбохозяйственный комплекс занимает далеко не первое место. Главной отраслью республиканского инвестирования является сфера рекреационного хозяйства.

Объективно изучая эту стратегию, невозможно не удивиться тому, что такая достаточно перспективная отрасль производства, как рыбохозяйственный комплекс, отсутствует в списке инвестиционных программ Республики Крым. Мизерный поток инвестиций, который можно классифицировать как попытку развития рыбного хозяйства, это развитие марикультуры, что подразумевает под собой в реальной жизни это поддержка развития частных ферм по выращиванию моллюсков (на начало 2022 года в Республике Крым

зарегистрировано только три крупных предприятия по данному профилю хозяйствования) [2].

Итак, можно сделать вывод, что рыбохозяйственный комплекс играет весьма незначительную роль в функционировании и развитии экономики республики. Основной причиной данного явления является отсутствие финансовых инвестиций, как внешних (причиной стали санкции с начала 2014 года) так и внутренних (отсутствие финансовых средств у субъекта РФ на обеспечение динамического развития данной отрасли). Так же помимо экономических причин можно выделить следующие причины убыточности изучаемой отрасли хозяйства [5, с. 1640]:

1. Рыболовство требует наличия современного специально-оснащенного флота. В реестре рыболовецких судов Азово-Черноморского бассейна зарегистрировано менее 22 действующих кораблей, износ которых оценивается более 69,9 % по данным Федерального агентства по рыболовству это 3 % от всего рыболовецкого флота РФ [5, с. 1641].

2. В Азовском море, которое с 30.09.2022 г. согласно географическим и номенклатурным источникам следует считать внутренним морем РФ, обитает всего лишь 3 вида рыбы, которые можно ловить, однако не в промышленных масштабах по причине малого количества. В Черном море ситуация немного позитивней – из 160 обитающих видов рыб 15 из них имеют промысловое значение.

3. Динамика вылова рыбы и добычи других водных биоресурсов в Азовском и Черном морях за 2017-2021 гг. имеет достаточно устойчивый регресс, который представлен ниже (рис. 1).

Тенденция снижения темпов добычи связана напрямую с проблемами окружающей среды, а также сокращением мощностей производства из-за высокой финансовой нагрузки на предприятия данной отрасли хозяйства.



Рисунок 1 – Динамика вылова и добычи водных биоресурсов в Азово-Черноморском бассейне за 2017-2021 гг. [3]

Анализируя данные, представленные на графике, следует отметить, что добыча ресурсов в 2021 году сократилась на 57 % по сравнению с 2017 годом; то есть больше чем вдвое сократились возможности для дальнейшего производства или продажи. Эта ситуация достаточно ощутимо отразилась на объемах производства предприятий рыбохозяйственного комплекса. К сожалению, динамика объемов выпуска готовых товаров рыбного хозяйства как следствие сокращения сырья, тоже имеет регрессивный характер к 2021 году по сравнению с 2017 годом (рис. 2).

Объем произведенной продукции за данный период времени сократился на 20%, большинство предприятий были вынуждены сократить спектр видов выпускаемых товаров. Следует отметить, что мелкие предприятия в Республике Крым на данный момент специализируются в большинстве случаев только лишь на охлаждении и заморозке рыбы, то есть технологический цикл и производственный процессы за последние несколько лет претерпели диверсификацию.

Проанализировав статистические материалы, можно определить значение рыбохозяйственного комплекса в экономике Республики Крым. Значение

рыбного хозяйства достаточно велико, основным аргументом можно считать то, что эта отрасль обеспечивает продовольственную безопасность. Также предприятия данной отрасли принимают участие в формировании доходов бюджета субъекта РФ [5, с. 1645].



Рисунок 2 – Динамика объема производства из биоресурсов за 2017-2021 гг. [2]

На сегодняшний день значение данной отрасли проявляется в основном только в сфере государственных инвестиций. Республика Крым экономически не может обеспечить перспективное и эффективное развитие данной отрасли, поэтому правительство привлекает другие регионы для создания совместных проектов развития, что позволяет субъектам взаимовыгодно совершенствовать свою экономику.

**Выводы.** Развитие рыбохозяйственного комплекса требует больших вложений, которые позволят благоприятно влиять на экономику Республики Крым, однако ограниченность финансирования не позволяет повышать рентабельность данной достаточно перспективной отрасли хозяйства в целом. На сегодняшний день рыбохозяйственный комплекс Крыма характеризуется достаточно низкими экономическими показателями, что обусловлено тенденциями снижения эффективности производства. Для повышения роли данного вида экономической деятельности следует более четко формировать республиканские стратегические приоритеты развития.

#### Список литературы:

1. Закон Республики Крым «О стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года» от 09.01.2017 г. № 352-ЗРК/2017. URL: <http://crimea.gov.ru/textdoc/ru/7/act/352z.pdf> (дата обращения: 20.10.2022).
2. Федеральная служба государственной статистики управление федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю: Краткий статистический сборник «Республика Крым в цифрах 2021». URL: <https://crimea.gks.ru/storage/mediabank/РК%20в%20цифрах.pdf> (дата обращения: 20.10.2022).
3. Федеральное агентство по рыболовству «Сведения об улове рыбы, добыче других водных биоресурсов и изъятии объектов товарной аквакультуры 2017-2022 гг.». URL: <https://fish.gov.ru/wp-content/uploads/2022/05/svedeniya-ob-ulove-za-yanvar-dekabr-2021.pdf> (дата обращения: 20.10.2022).
4. Демчук О.В. Проблемы разработки современного механизма управления прибылью предприятия // Экономика и предпринимательство. 2019. № 9. С. 933-936. (дата обращения: 20.10.2022).
5. Саблина О.С., Демчук О.В. Оценка факторов, влияющих на эффективность хозяйственной деятельности рыбохозяйственного предприятия // Научное обозрение: теория и практика. 2019. Т. 9. № 11 (67). С. 1638-1646.



Слядникова В.П.<sup>1</sup>, Меркушева М.В.<sup>2</sup>

1 – студент 2-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2 – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## **ЭКСПОРТ И ИМПОРТ РЫБЫ И РЫБОПРОДУКЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2017-2021 гг.**

**Аннотация.** В статье представлен анализ динамики экспорта и импорта рыбы и морепродуктов в Российской Федерации за период 2017-2021гг., выявлены и сформулированы наиболее характерные тенденции на современном этапе. Дана оценка самообеспеченности продукцией рыбной отрасли на внутреннем рынке РФ.

**Ключевые слова:** импорт, экспорт, рыбные продукты, динамика, развитие.

**Abstract.** The article presents an analysis of the dynamics of exports and imports of fish and seafood in the Russian Federation for the period 2017-2021, the most characteristic trends at the present stage are identified and formulated. An assessment of self-sufficiency in the products of the fishing industry in the domestic market of the Russian Federation is given.

**Key words:** import, export, fish products, dynamics, development.

**Введение.** Рыбохозяйственный комплекс Российской Федерации обеспечивает решение одной из наиболее значимых задач в системе экономической безопасности – это обеспеченность потребителей внутреннего рынка РФ в качественной продукции из рыбы и морепродуктов. Степень обеспеченности продовольственной безопасности позволяет не только давать текущую оценку, но и формулировать цели для рыбной отрасли на перспективу. С точки зрения вклада в стратегический показатель ВВП страны рыбохозяйственный комплекс занимает незначительное место, однако с позиции обеспечения продуктами питания населения страны, сырьём для пищевых перерабатывающих производств, удовлетворения потребностей в кормах для сельского хозяйства, его роль неизменно важна и значима.

**Цель исследования** состоит в изучении динамики показателей экспорта и импорта продукции из рыбы и морепродуктов в 2017-2021гг. и оценке формирующихся тенденции и возможных вариантов развития рыбной отрасли.

Традиционно сырьевыми источниками для отрасли являются внутренние водоемы, океаническое рыболовство и товарная аквакультура.

Рассматривая развитие рыбной отрасли через призму показателей добычи

рыбы и морепродуктов, а также динамику потребления можно выделить следующие характерные для настоящего этапа развития особенности.

Представленная на рисунке 1 динамика показателей добычи рыбы и морепродуктов и уровня их потребления наглядно свидетельствует о следующих позитивных тенденциях: во-первых, это устойчивый и достаточно высокий уровень показателей добычи рыбы и морепродуктов. Незначительное снижение в 2019-2020 гг. обусловлено, главным образом, пандемийным периодом, связанным с COVID-19 (национальные по всему миру локдауны, закрытие границ, сокращение спроса и объемов торговли).

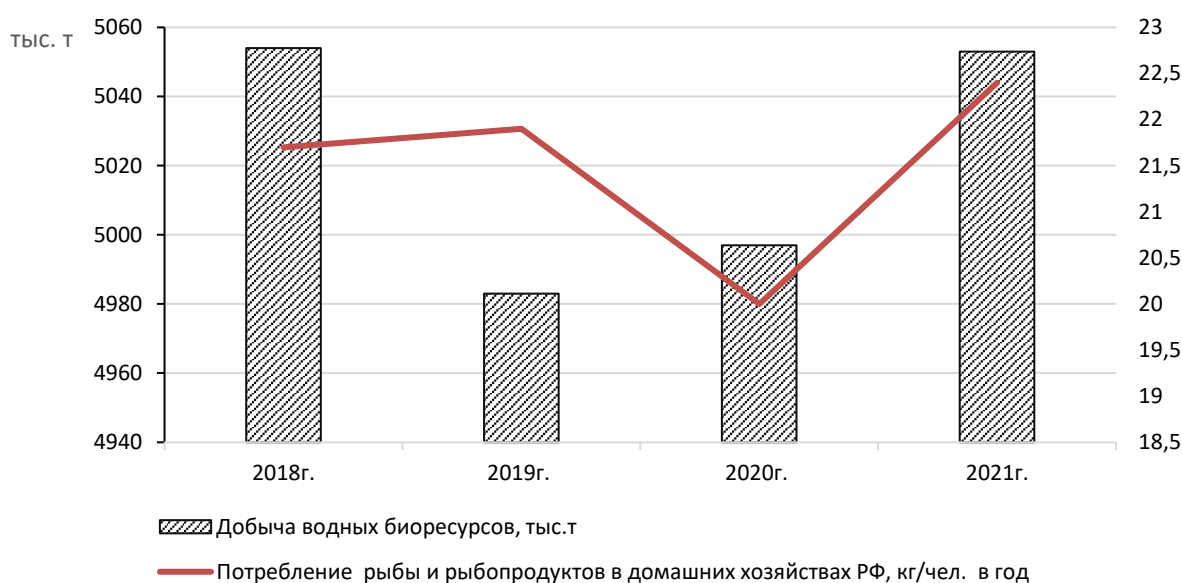


Рисунок 1 – Добыча и потребление рыбы и морепродуктов в РФ в 2018-2021 гг.

Вторым положительным моментом является обеспечение стабильно высокого уровня потребления внутри страны продукции из рыбы и морепродуктов. Так, согласно статистике, представленной в отчете росрыболовства об итогах работы отрасли за 2021 год, уровень среднелюдового потребления продукции отрасли составил 22,4 кг в год, что соответствует не только рекомендованным МОЗ параметрам сбалансированного питания, но и показателям потребления в сравнении с экономически развитыми странами. Следует отметить, что среднелюдовый потребление рыбы и морепродуктов в

среднем в мире составляет порядка 21 кг. Одновременно со стороны международной продовольственной организации проводятся программы по обеспечению роста данного показателя к 2030 г. до 21,5 кг. Третьим важным моментом является поддержание высокого уровня самообеспеченности рыбной продукцией национального продовольственного рынка, который составил соответственно в 2017 г. – 138,7 %, в 2018 г. – 158,5 %, в 2019г. – 152,8 %, в 2020 г. – 160,7 %, в 2021 г. – 153,7 %.

Формирующиеся на мировом продовольственном рынке тенденции в сфере потребления продукции из рыбы и морепродуктов с учётом внутренних особенностей развития и наращивания темпов добычи внутри РФ дают существенные основания для наращивания экспортного потенциала. В настоящее время удельный вес продукции отрасли в показателях экспорта Российской Федерации составляет в среднем за период 2017-2021 гг. порядка 1,11 %. На рисунке 2 представлена динамика показателей экспорта рыбы и морепродуктов из России в натуральной и стоимостной оценке.

Представленные показатели позволяют судить об устойчивом росте объемов поставок рыбы и морепродуктов на внешний рынок. За рассматриваемый период он увеличился на 25 % с 1,64 млн. тонн в 2017 году до 2,05 тонн в 2021 году.

Из предоставленных данных видно, что показатель экспорта рыбы и морепродуктов в стоимостной оценке имеет устойчивую тенденцию роста, при этом темп прироста стоимостной оценки за рассматриваемый период составляет 89,11 %, что значительно выше показателей в натуральном выражении. Данная тенденции может являться следствием как в целом роста мировых цен на рыбу и морепродукты, так и быть обусловленной изменением номенклатурно-ассортиментного состава. В качестве ещё одной положительные тенденции стоит отметить, что пандемия и ввод пакетов антироссийских экономических санкций не оказали влияния на объемы и объекты поставок продукции отечественных предприятий рыбной отрасли на мировой рынок.

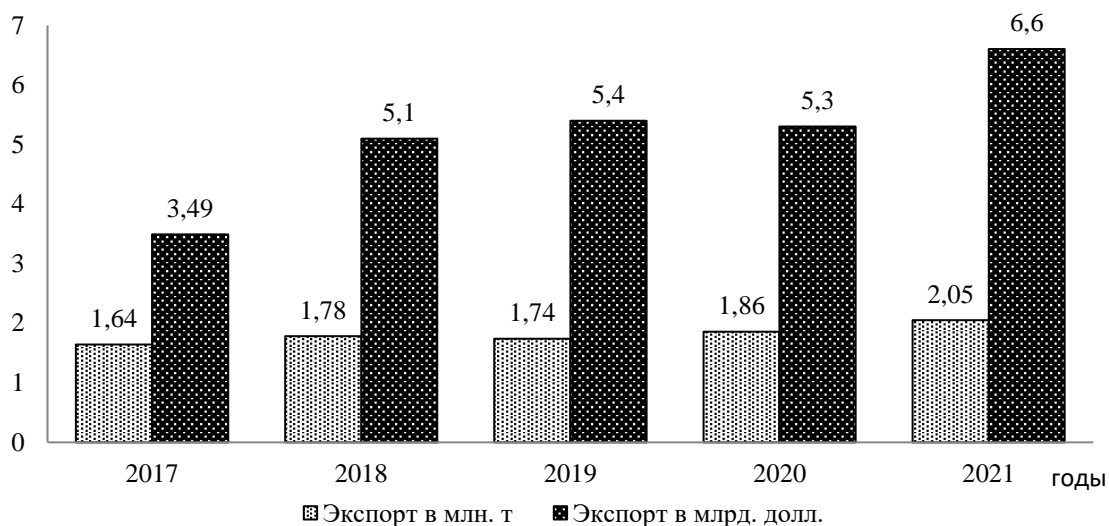


Рисунок 2 – Динамика экспорта рыбной продукции 2017-2021 гг.

Основными странами, в которые осуществлялись поставки рыбной продукции в 2017-2021 гг. стали: Китай, Южная Корея, Нидерланды, Япония, Беларусь и многие другие страны, в структурном разрезе эти данные представлены на рисунке 3.

В основном экспортировались следующие виды продуктов: мороженая рыба (минтай и треска) – 56 %, ракообразные (мороженные, охлажденные, свежие и живые крабы) – 32 %, филе рыбы – 9 %, моллюски – 2 % и прочие виды – 1 %.

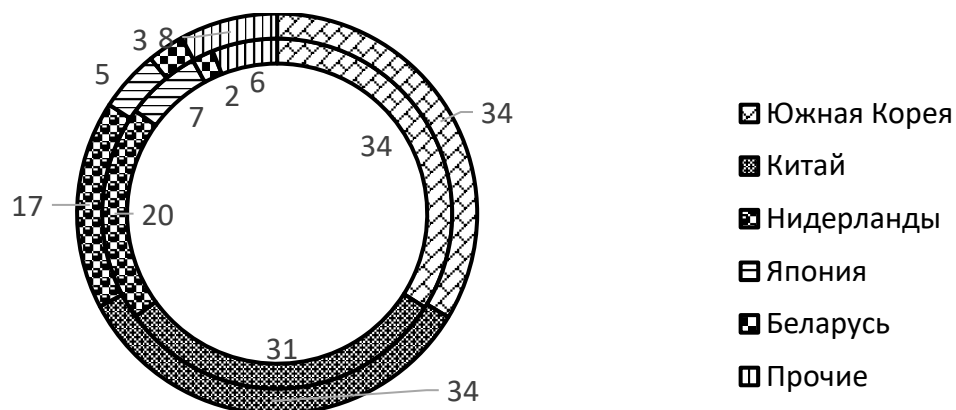


Рисунок 3 - Направления экспорта рыбы и рыбопродуктов из России в 2017 г. и 2021 г., %

С географической точки зрения экспортный потенциал рыбной отрасли сконцентрирован в Приморском Крае, Сахалинской области, а также в Хабаровской, Мурманской, Магаданской и Архангельских областях. В совокупности на них приходится 93,4 % всего объема экспорта рыбы и морепродуктов в 2021 году.

Показатели объемов импорта рыбы и морепродуктов в Российскую Федерацию значительно уступают экспорту, что в полной мере может расцениваться как положительная тенденция развития отрасли. Следует отметить, что с позиции сопоставления направленности и динамики объемы импорта совпадают с показателями экспорта, что позволяет сделать вывод об устойчивости рынков экспорта и импорта рыбы и морепродуктов.

Можно заметить, что в показатели, выраженные в натуральной и стоимостной оценке, имеют однонаправленную тенденцию роста на протяжении анализируемого периода. Однако темп прироста объемов импорта в натуральном выражении за 2017-2021 гг. составил только 34 %, а в стоимостном – 59 %. Данная динамика свидетельствует о росте мировых цен на импортируемые в нашу страну рыбу и морепродукты.

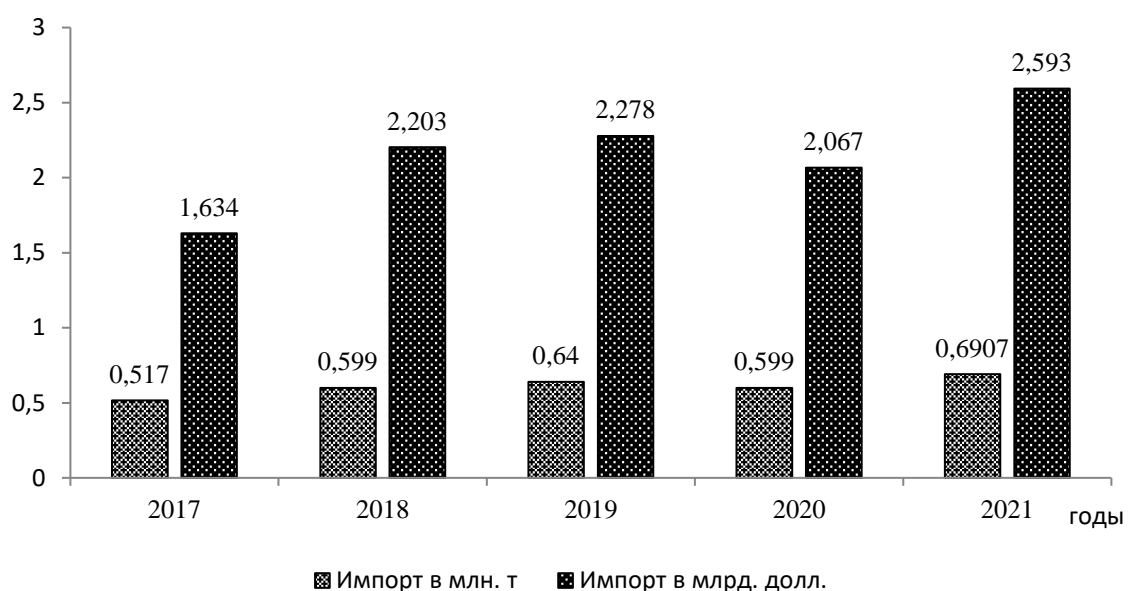


Рисунок 4 – Динамика импорта рыбы и морепродуктов в Российскую Федерацию в 2017-2021 гг.

Сопоставляя объемы экспорта и импорта продукции рыбной отрасли Российской Федерации нельзя не отметить, что в 2021г. объемы экспорта в натуральном выражении превосходят объемы импорта рыбопродукции практически в 3 раза, а за рассматриваемый период этот показатель в целом увеличился на 20 %.

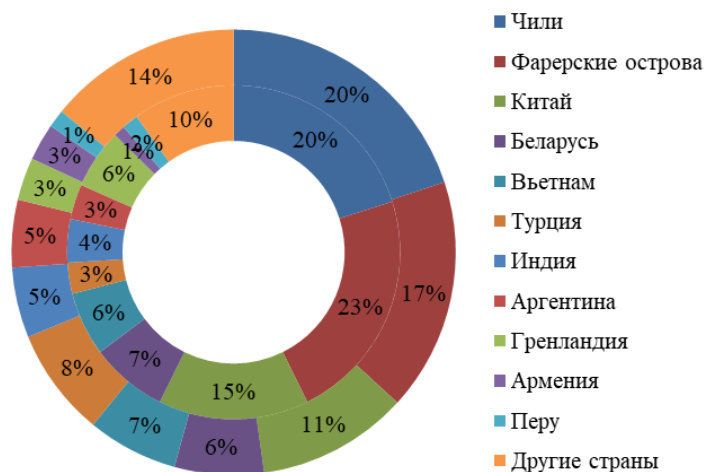


Рисунок 5 – Основные импортеры рыбы и морепродуктов в Российскую Федерацию в 2017-2021 гг.

Импорт рыбопродукции осуществляется главным образом из Чили, Фарерских островов, Китая, Беларуси, Вьетнама, Турции, Аргентины, и других. Номенклатурный состав поставляемой продукции на протяжении всего рассматриваемого периода является постоянным и представлен главным образом, мороженой рыбой (атлантический лосось и скумбрия), ракообразными (креветки пильчатые), свежей рыбой (лосось, форель), филе рыбы (лосось), рыба сушеная, соленая или в рассоле.

Основными регионами, в которые традиционно поставлялась импортная рыбопродукция в 2017-2021 гг. стали: Санкт-Петербург – 32,7 %, Москва – 32,4 %, Калининградская область – 10,1 %, Московская область – 8,8 % и другие. Такое неоднородное распределение обусловлено в значительной степени логистикой поставок и местом регистрации субъектов предпринимательской деятельности, осуществляющих импорт рыбопродукции.

**Выводы.** Представленное исследование позволяет утверждать, что рыбная отрасль Российской Федерации эффективно решает главную свою задачу – это обеспечение продовольственной безопасности страны, а также вносит посильный вклад в формирование экспортного потенциала национальной экономики на мировом продовольственном рынке.

Список литературы:

1. Итоги деятельности федерального агентства по рыболовству в 2021 году. URL: [https://fish.gov.ru/wpcontent/uploads/2022/05/itogi\\_raboty\\_rosrybolovstvo\\_za\\_2021\\_god.pdf?ysclid=19hew78iwq570461463](https://fish.gov.ru/wpcontent/uploads/2022/05/itogi_raboty_rosrybolovstvo_za_2021_god.pdf?ysclid=19hew78iwq570461463) (дата обращения: 20.10.2022).
2. Ресурсы и использование рыбы и рыбопродуктов в живом весе (весе сырца). URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Fish.xlshttps://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src> (дата обращения: 20.10.2022)/
3. РуСтат. URL: <https://ru-stat.com/date-Y2017-2021/RU/import/world/0103> (дата обращения: 20.10.2022).
4. Статистическая информация о показателях экспорта и импорта рыбы и морепродуктов. URL: <https://fish.gov.ru/wp-content/uploads/2021/07/eksport-import> (дата обращения: 20.10.2022).

Сушко Н.А.

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ХОЗЯЙСТВЕННОГО РИСКА РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация.** В статье рассматривается необходимость оценки хозяйственного риска. Рассчитаны показатели, определяющие и характеризующие интегральный леверидж рыбохозяйственного предприятия. Рассчитаны показатели рентабельности и представлена их динамика графически. Сделан обоснованный вывод об интегральном уровне хозяйственного риска, присущего исследуемому предприятию.

**Ключевые слова:** интегральная оценка, риск, леверидж, рентабельность.

**Abstract.** The article discusses the need to assess economic risk. The indicators defining and characterizing the integral leverage of the fishery enterprise are calculated. Profitability indicators are calculated and their dynamics is graphically presented. A reasonable conclusion is given about the integral level of economic risk inherent in the enterprise under study.

**Key words:** integral assessment, risk, leverage, profitability.

**Введение.** Любая предпринимательская деятельность тесно связана с появлением различных событий и ситуаций, обусловленных факторами риска и способных негативно повлиять на результаты деятельности предприятия. Эти угрозы являются неотъемлемой частью бизнеса. Их невозможно исключить, но можно понять их причины и пути выхода из опасных ситуаций, свести последние к минимуму [4, с. 189].

Игнорирование и недооценка фактора риска при осуществлении хозяйственной деятельности неизбежно приводит предприятие к кризисной ситуации, даже в условиях благоприятной экономической среды.

В настоящее время в России возрастает неясность и неуверенность в получении ожидаемого результата от хозяйственной деятельности, а у многих отечественных предпринимателей еще не до конца сложилось правильное понимание прогнозирования и предотвращения хозяйственных рисков, что в совокупности с недостаточной изученностью данной темы делает вопрос изучения хозяйственных рисков достаточно важным и актуальным.

**Целью исследования** является интегральная оценка хозяйственного риска рыбохозяйственного предприятия на примере ООО «Пролив».



При оценке хозяйственных рисков большую роль играет подбор системы показателей, которая должна в полной мере отражать наиболее значимые моменты анализа хозяйственных рисков и дальнейшей их оценки [3, с. 42].

Оценить уровень хозяйственного риска позволяет анализ натурального операционного лeverиджа и его динамики, который характеризует рискованность деятельности предприятия за счет чувствительности прибыли к изменению выручки, и рассчитываемого на основе стоимостной точки безубыточности и запаса финансовой прочности.

Для оценки изменения уровня совокупного риска предприятия в таблице 1 представлены данные для расчета интегрального лeverиджа на основе взаимодействия лeverиджа финансового и операционного [3].

Таблица 1 – Показатели, определяющие и характеризующие интегральный лeverидж ООО «Пролив» за 2019-2021 гг. [2]

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение, (+,-)			Относительное отклонение, %		
	2019	2020	2021	2020 г. от 2019 г.	2021 г. от 2020 г.	2021 г. от 2019 г.	2020 г. от 2019 г.	2021 г. от 2020 г.	2021 г. от 2019 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	588484	847181	884725	258697	37544	296241	43,96	4,43	50,34
Прибыль от продаж, тыс. руб.	18673	65721	68373	47048	2652	49700	251,96	4,04	266,16
Переменные затраты, тыс. руб.	356795	501658	474863	144864	-26795	118068	40,60	-5,34	33,09
Постоянные затраты, тыс. руб.	213016	279802	341489	66785	61687	128473	31,35	22,05	60,31
Маржинальная прибыль, тыс. руб.	231689	345523	409862	113833	64339	178173	49,13	18,62	76,90
Уровень производственного лeverиджа	3,25	2,44	1,00	-0,81	-1,45	-2,25	-24,77	-59,25	-69,35
Натуральный операционный лeverидж	12,41	5,26	5,99	-7,15	0,74	-6,41	–	–	–
Точка безубыточности, тыс. руб.	541055	686041	737136	144986	51095	196080	26,80	7,45	36,24
Запас финансовой прочности, %	8,06	19,02	16,68	10,96	-2,34	8,62	–	–	–
Интегральный лeverидж	4,36	1,34	0,92	-3,02	-0,42	-3,44	–	–	–

Там же рассчитан уровень производственного левеиджа, позволяющий оценить риск получения предприятием недостаточного объема выручки для достижения точки безубыточности для дальнейшего покрытия прямых издержек и запас финансовой прочности с точкой безубыточности предприятия в стоимостном выражении.

На основании данных таблицы 1 можно сделать вывод, что за анализируемый период на предприятии сокращается риск недополучения прибыли необходимой для покрытия постоянных затрат, так как уровень производственного левеиджа сократился с 3,25 в 2019 г. до 1,00 в 2021 г., то есть произошло сокращение показателя на 2,25.

Степень чувствительности прибыли к изменениям выручки за исследуемый период увеличилась. Натуральный операционный левеидж в 2019 г. составил 12,41, а к 2021 г. сократился на 6,41 и составил 5,99.

Такой же вывод можно сделать на основании расчетов интегрального левеиджа, который за анализируемый период сократился на 3,44, составив в 2021 г. 0,92, что означает увеличение прибыли на 0,92 % при увеличении выручки на 1 %, тогда как в 2019 г. величина прибыли была больше на 3,02 %.

Запас финансовой прочности составил в 2021 г. 16,68 %, что больше на 8,62 %, чем в 2019 г., что означает необходимость предприятия увеличить объем выручки на 16,68 % при неизменном уровне затрат, чтобы достичь точки безубыточности, что доказывает умеренный уровень производственных рисков.

Помимо показателей левеиджа, уровень хозяйственных и, в частности, производственных рисков предприятия характеризуется показателями рентабельности, так как именно показатели рентабельности напрямую связаны с эффективностью производственной и хозяйственной деятельности предприятия. Их уровень и его динамика также позволяют оценивать хозяйственных рисков предприятия [1, с. 74].

Представленная в таблице 2 динамика показателей рентабельности ООО «Пролив» позволяет сделать вывод о повышении уровня показателей рентабельности и о снижении уровня хозяйственных рисков.

Таблица 2 – Показатели рентабельности ООО «Пролив» за 2019-2021 гг., %

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение, (+,-)		
	2019	2020	2021	2020 г. от 2019 г.	2021 г. от 2020 г.	2021 г. от 2019 г.
Рентабельность капитала	2,37	7,24	6,58	4,87	-0,66	4,21
Рентабельность производственного капитала	12,99	39,88	36,08	26,90	-3,80	23,10
Рентабельность собственного капитала	10,10	28,69	24,05	18,59	-4,64	13,95
Рентабельность продукции	3,08	7,93	8,24	4,85	0,31	5,16
Рентабельность оборота	2,98	7,31	7,60	4,33	0,29	4,62

Графически динамика показателей рентабельности представлена на рисунке 1.

Так, рентабельность капитала за 2019-2020 гг. повысилась на 4,87 %, а в 2021 г. по сравнению с 2020 г. произошло сокращение уровня показателя на 0,66 %. В 2021 г. рентабельность капитала составила 6,58 %, то есть совокупный прирост показателя за три анализируемых года составил 4,21 %.

Рентабельность производственного капитала выглядит аналогично: за 2019-2020 гг. прирост составил 26,90 %, а в 2021 г. по сравнению с 2020 г. значение показателя сократилось на 3,80 %, что привело к совокупному увеличению рентабельности производственного капитала на 23,10 % до уровня 36,08 % в 2021 г.

Динамика рентабельности собственного капитала выглядит следующим образом: в 2020 г. по сравнению с 2019 г. значение показателя увеличилось на 18,59 %, а в 2021 г. по отношению к 2020 г. значение показателя сократилось на 4,64 %. В целом за анализируемый период рентабельность собственного капитала увеличилась на 13,95 %.

Рентабельность продукции имеет положительную динамику. Совокупное увеличение показателя за 2019-2021 гг. составило 5,16 %, в том числе за 2019-2020 гг. прирост был на уровне 4,85 %, а в 2021 г. по сравнению с 2020 г. рентабельность продукции увеличилась на 0,31 %.

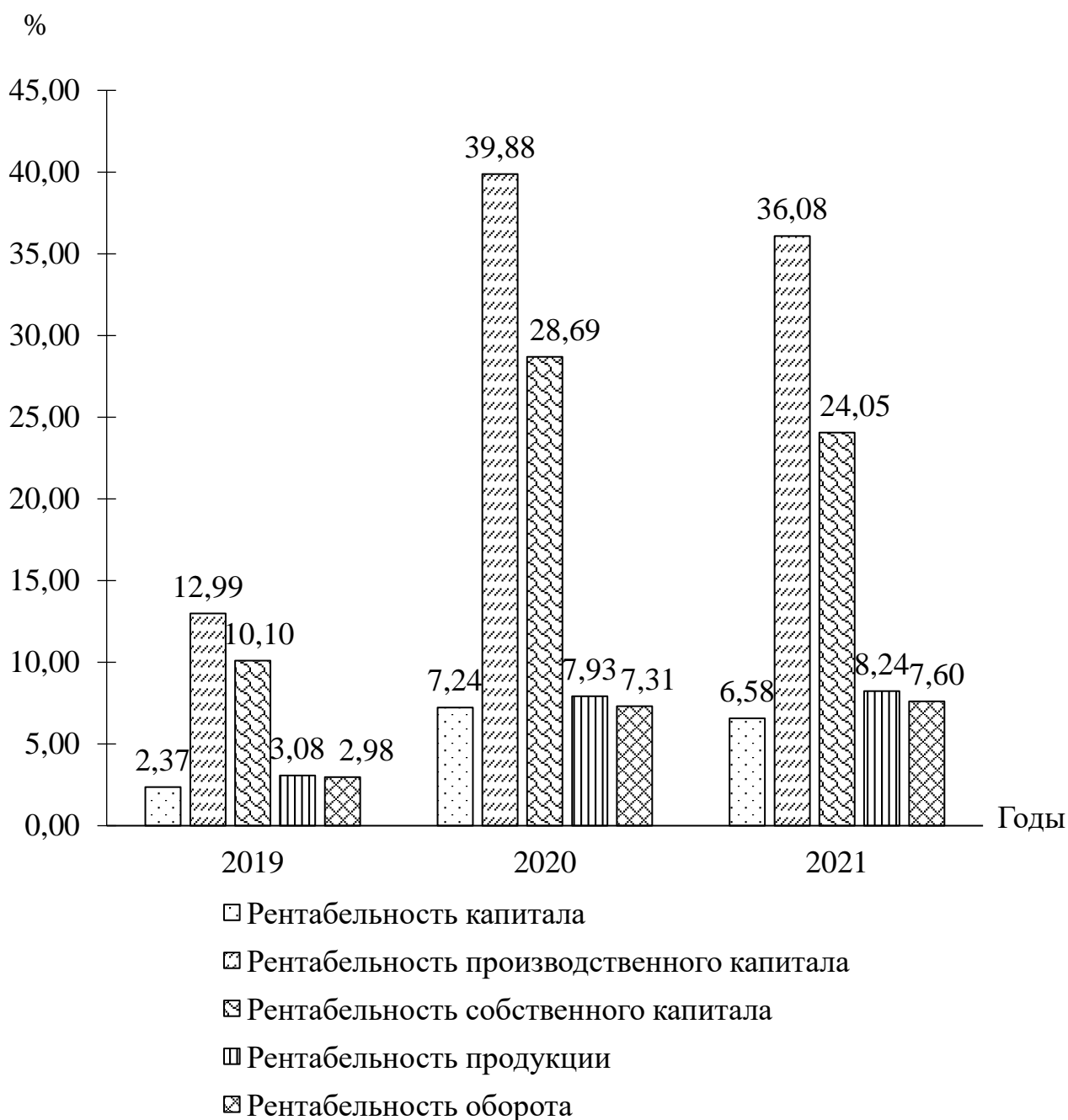


Рисунок 1 – Динамика показателей рентабельности ООО «Пролив» за 2019-2021 гг.

Необходимо отметить, что выявлен также рост рентабельности оборота. В целом за анализируемый период значение показателя возросло на 4,62 % составив в 2021 г. 7,60 %. В том числе, за 2019-2020 гг. прирост составил 4,33 %, а в 2021 г. по сравнению с 2020 г. рентабельность оборота возросла на 0,29 %.

**Выводы.** Обобщая результаты интегральной оценки хозяйственного риска ООО «Пролив», необходимо отметить, что в целом за анализируемый период эффективность деятельности предприятия заметно повышается, что говорит о снижении уровня хозяйственного риска.

Список литературы:

1. *Донец Л. И., Шепеленко А. В., Баранцева С. М.* Обоснование хозяйственных решений и оценка рисков: учеб. пособие. М.: Центр учебной литературы, 2012. 472 с.
2. ООО «Пролив». URL: <http://proliv.com.ru> (дата обращения: 24.10.2022).
3. *Хоминич И.П. Пещанская И. В.* Управление финансовыми рисками: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Издательство Юрайт, 2020. 345 с.
4. *Шепеленко А.В.* Управление предпринимательскими рисками субъекта хозяйствования // Экономические науки: Вестник СибГУ. 2019. № 4 (52). С. 189-199.
5. *Юданов А.Ю.* Предпринимательский риск как двигатель эволюции российской экономики: научная статья // Банковские услуги: электронный научный журнал. 2007. №5. С. 27-34.

Хоменко Р.Ю.<sup>1</sup>, Белоущенко Я.А.<sup>2</sup>

1 – студент 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2 – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## ТРАНСФОРМАЦИЯ РЫНКА РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВО ВРЕМЯ САНКЦИЙ

**Аннотация.** В данной статье рассмотрено экономическое влияние санкций западных стран на рыбную промышленность Российской Федерации, представлены виды санкций, которые оказали наибольшее негативное влияние на развитие отрасли, а также предложены варианты решения сложившейся ситуации на рынке рыбной промышленности РФ.

**Ключевые слова:** рыбная промышленность, санкции, ставки сборов, производство рыбной продукции.

**Abstract.** This article examines the economic impact of Western sanctions on the fishing industry of the Russian Federation, presents the types of sanctions that have had the greatest negative impact on the development of the industry, and also offers solutions to the current situation in the fishing industry market of the Russian Federation.

**Key words:** fishing industry, sanctions, rates of fees, production of fish products.

**Введение.** В кризисный период развития экономики любого государства, в том числе, в котором сейчас находится не только Российская Федерация, но и все мировое сообщество, наиболее востребованными отраслями экономики становятся те, специализация которых осуществляется в рамках направлений пищевой промышленности. Одним из таких направлений является рыбная промышленность. Это связано с тем, что население в первую очередь стремится удовлетворить свои базовые потребности в пище, а потребности в других сферах, например, в развлечениях, переходят на второй план.

Однако для Российской Федерации текущий кризис имеет особое значение, так как сопровождается беспрецедентным количеством санкций со стороны европейских и западных регуляторов, что вынуждает рыбную промышленность не только адаптироваться под новые экономические вызовы, но и трансформировать производство, цепочки поставок, с целью дальнейшего развития в условиях санкций. Так одной из задач по достижению целей обеспечения экономической безопасности Российской Федерации в соответствии с Указом Президента РФ от 02.07.2021 № 400 «О Стратегии

национальной безопасности Российской Федерации» поставлено преодоление критической зависимости от импорта в области племенного дела, селекции, семеноводства и аквакультуры (рыбоводства) [1]. Именно данная задача позволит рыбной промышленности РФ в будущем развиваться независимо от состояния рынка рыбной промышленности в мире и геополитики.

Согласно словарю морских терминов, под рыбной промышленностью понимается отрасль пищевой промышленности, связанная с добычей, транспортировкой и переработкой объектов водного промысла в разнообразные виды пищевой, медицинской, кормовой и технической продукции [2].

Краткая характеристика основных составляющих рыбной промышленности Российской Федерации представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Составляющие рыбной промышленности РФ [3]

№	Наименование	Описание
1	Специализированный флот	Включает в себя промысловые суда (типа траулеров и сейнеров) для хранения и переработки рыбы и простейшие байды и шаланды
2	Отраслевые предприятия	Осуществляют производство специализированной тары, консервирование, переработку, хранение и филирование рыбной продукции, а также изготовление и ремонт судов
3	Профильная торговая сеть	К данной категории относят сеть торговых точек, осуществляющая реализацию продукции рыбной промышленности конечному покупателю
4	Рыбоводные заводы	Разводят и выращивают рыбу и иных морских животных в специальных помещениях
5	Научно-исследовательская база	Включает в себя институты и организации, деятельность которых направлена на научное исследование, повышение эффективности и технологическое совершенствование рыбной промышленности. Главным институтом является ВНИРО [4]

В России производство рыбы переработанной и консервированной, ракообразных и моллюсков составляло в среднем 6,1 % от всей пищевой промышленности в период с 2017 года по 2021 год. При этом, исходя из рисунка 1, видно, что доля рыбной промышленности снижается (в 2017 году данный показатель составлял 6,23 %, а в 2021 году – 6,05 %) несмотря на рост

производства в натуральном выражении (наблюдается рост с 4167 тыс. тонн до 4410 тыс. тонн рыбной продукции) [5].



Рисунок 1 – Производство основных видов продукции в натуральном выражении

Как отмечалось ранее, современная экономика Российской Федерации находится под беспрецедентным давлением санкций со стороны западных стран. Так, начиная с 2014 года и усиливаясь с февраля 2022 года, были введены следующие санкции в отношении экономики России, которые затрагивают отрасль рыбной промышленности:

1. Запрет крупных иностранных компаний осуществлять деятельность на территории России, что привело к нарушению контейнерной логистики для поставок рыбной продукции. При этом российское производство контейнеров налажено не было;

2. Запрет на ввоз высокотехнологичного оборудования в Россию, в результате чего наблюдается недостаточность холодильных мощностей для доставки рыбной продукции в центральные регионы.



Для снижения влияния санкций на государственном уровне рыбопромышленные предприятия обязали направлять инвестиции на строительство рыбоперерабатывающего флота, что привело к росту закредитованности предприятий данной отрасли не менее чем на 420-430 млрд рублей [6].

Также Президент Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья Георгий Мартынов утверждает, что государственная ставка на вылов ресурсов в ближайшее время может подняться до 100 %, то есть увеличиться в 2 раза. В соответствии со статьей 333.3 Налогового кодекса РФ налогоплательщики обязаны оплачивать сбор за каждый изъятый объект водных биологических ресурсов, при этом ставка сбора зависит от бассейна, где осуществляется вылов. Например, сбор за вылов атлантического лосося (семга) в Северном и Балтийском бассейнах составляет 7500 рублей за одну тонну, а в Азово-Черноморском бассейне – 5000 рублей за одну тонну [7]. Увеличение ставки сбора приведет к снижению прибыли компании и будет частично перенесена в стоимость рыбной продукции, что приведет к ее удорожанию.

Кроме того, Минпромторг РФ выступает за обязательную маркировку рыбной продукции. Данное нововведение, несомненно, приведет к снижению контрафактной продукции, однако, по мнению экспертов, также окажет влияние на рост стоимости конечной продукции для потребителя [6].

Как следствие санкционной политики – себестоимость рыбной продукции растет, снижается внутренний спрос на российском рынке из-за роста цен, а компании для максимизации прибыли вынуждены свою продукцию продавать за границу, что создает еще больший дефицит на внутреннем рынке. В свою очередь импортная рыбная продукция также выросла в цене на 15 % в результате проблем с логистикой, некоторые виды товаров подорожали более существенно (например, фарерский лосось дорожал на 30 %), а по некоторым видам продукции российский рынок испытывает дефицит – в частности, дефицит устриц [6].

В частности, согласно данным, представленным в исследовании Ассоциации добытчиков минтая общий импорт рыбной продукцию в Российскую Федерацию в 2022 году должен составить 385 тыс. тонн против 579 тыс. тонн в 2021 году. То есть общее снижение составит 33,5 %. Из них на долю атлантического лосося и форели приходится 100 тыс. тонн (17,27 %), мороженных креветок – 86,1 тыс. тонн или 14,87 %, скумбрии – 77,3 тыс. тонн или 13,35 %, а доля мороженной сельди в импорте составляет 55,7 тыс. тонн или 9,62 % [8] (табл. 2).

Таблица 2 – Доля импорта рыбной продукции, тыс. тонн [8]

Показатели	2021	2022 (прогноз)	Изменение, %	Доля, %
Импорт рыбной продукции, всего, в том числе:	579	385	-33,51	100,00
Атлантический лосось и форель	100	66,49	-33,51	17,27
Мороженые креветки	86,1	57,25	-33,51	14,87
Скумбрия	77,3	51,40	-33,51	13,35
Мороженая сельдь	55,7	37,04	-33,51	9,62

Как утверждают эксперты, нехватки продовольствия рыбной отрасли не будет, так как снижение импорта может полностью возместить рост производства продукции в пределах РФ. Вариантами решения сложившейся ситуации эксперты видят:

1. Введение субсидий для предприятий рыбной промышленности с целью реализации продукции на внутреннем рынке и покрытия части затрат государством;

2. Реализация мер на сдерживание цен на рыбную продукцию с целью стимулирования внутреннего спроса и сдерживания инфляции.

**Выводы.** Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что рыбная промышленность Российской Федерации в настоящее время претерпевает существенные изменения по причине санкций со стороны западных стран. Так, наблюдается высокая закредитованность предприятий рыбной промышленности, технологическое отставание по причине отсутствия

импорта важного перерабатывающего, холодильного и транспортного оборудования. Немаловажную роль на развитие отрасли может оказать рост сбора за вылов биологических ресурсов, который может усугубить ситуацию в части себестоимости вылова и ее реализации на внутреннем рынке по завышенным ценам. Ряд экспертов для решения текущих проблем предлагают введение субсидий и реализацию мер на сдерживание цен на рыбную продукцию. По мнению авторов статьи, такие меры могут привести к краткосрочному положительному эффекту, однако в долгосрочном периоде при прекращении субсидирования и установлении рыночной цены могут возникнуть более существенные проблемы, такие как резкое сокращение спроса из-за роста цен на фоне высокой закредитованности отрасли.

#### Список литературы:

1. Указ Президента РФ от 02.07.2021 № 400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации». URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=389271#6iIbiITMDPMGMCiT> (дата обращения: 28.09.2022).
2. Словарь морских терминов. Рыбная промышленность. URL: <https://www.korabel.ru/dictionary/detail/1658.html> (дата обращения: 28.09.2022).
3. Рыбная промышленность России. Заводы РФ. URL: <https://xn--80aegj1b5e.xn--p1ai/publication/rybnaa-promyshlennost-rossii> (дата обращения: 28.09.2022).
4. Всероссийский научно-исследовательский институт рыбного хозяйства и океанографии: официальный сайт. URL: <http://www.vniro.ru> (дата обращения: 28.09.2022).
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 28.09.2022).
6. «Устричный дефицит и кредиты»: Как санкции ударили по рыбной отрасли России / Национальная служба новостей. URL: <https://nsn.fm/economy/ustrichnyi-defitsit-i-kredity-sanktsii-udarili-po-rybnoi-otrasli-rossii> (дата обращения: 28.09.2022).
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 14.07.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2022) // Консультант плюс. – URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=422436&dst=100001#O6UGjITagvrEhQTK> (дата обращения: 28.09.2022).
8. Рыбаки предупредили о сложностях с замещением импортного лосося и тунца. URL: [https://www.rbc.ru/business/05/04/2022/624ab6d59a7947d70110fef0?utm\\_source=uxnews&utm\\_medium=desktop](https://www.rbc.ru/business/05/04/2022/624ab6d59a7947d70110fef0?utm_source=uxnews&utm_medium=desktop) (дата обращения: 28.09.2022).

Шкуро Д.В.

студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

Научный руководитель – Макарова О.В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «КГМТУ»

## УЧЕТ ОРУДИЙ ЛОВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ

**Аннотация.** На сегодняшний день нормативно-правовая база в бухгалтерском учете поддается радикальной переделке, но не всегда утвержденные приказы, либо стандарты точно и объективно указывают отражение активов, соответственно, у бухгалтеров возникают проблемы с отражением в учете операций с орудиями лова на предприятиях рыбной отрасли. В данной статье рассмотрен и прокомментирован приказ от 29.07.1998 №34н "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», представлена основная классификация орудий лова, а также показаны варианты отнесения данных активов в балансе.

**Ключевые слова:** рыбная отрасль, орудия лова, материальные запасы, малоценное имущество, основные средства.

**Abstract.** To date, the regulatory framework in accounting is amenable to radical alteration, but not always approved orders or standards accurately and objectively indicate the reflection of assets, respectively, accountants have problems with recording operations with fishing gear at fishing industry enterprises.

This article reviews and comments on the order dated 29.07.1998 No. 34n "On approval of the unified chart of accounts in accounting", presents the main classification of fishing gear, and also shows the options for attributing these assets to the balance sheet.

**Key words:** fishing industry, fishing gear, material reserves, low-value property, fixed assets.

**Введение.** Вопросы, связанные с отражением орудий лова в бухгалтерском учете, возникли довольно давно по причине несовершенства учета и отчетности в рыбной промышленности. Как и куда правильно стоит отнести орудия лова: в состав основных средств, либо к материальным запасам в разрезе специфики ведения бухгалтерского учета на предприятиях рыбной отрасли?

**Целью исследования** является систематизация различных подходов и выработка методики учета орудий лова на рыбопромышленных предприятиях.

Для многих бухгалтеров, ведущих учет на предприятиях рыбной отрасли, отнесение орудий лова к основным средствам или включение их в состав инвентарного объекта группы «Флот» было незаконным, поскольку до 2010 года действовала старая редакция приказа Минфина от 29.07.1998 №34н, где отмечалось, что не могут относиться в состав основных средств и учитываются в

составе средств в обороте предприятия те предметы, которые удовлетворяли следующим условиям:

А) вне зависимости от стоимости предмета, срок полезного использования которого менее 12 месяцев;

Б) предметы стоимостью на дату приобретения не более 100-кратного размера установленного законодательством Российской Федерации минимального размера месячной оплаты труда за единицу (исходя из их стоимости, предусмотренной в договоре) независимо от срока их полезного использования, за исключением сельскохозяйственных машин и орудий, строительного механизированного инструмента, оружия, а также рабочего и продуктивного скота, которые относятся к основным средствам независимо от их стоимости [3].

На основании данного приказа руководитель предприятия был вправе установить меньший лимит стоимости предметов для принятия в составе оборотных средств в учете. Независимо от их стоимости и срока полезного использования. К таким предметам относились в том числе и: орудия лова (гарпуны, сети, тралы, неводы, мережи и прочие).

Для возможности предложения по совершенствованию учета орудий лова, необходимо дать классификацию орудиям. По причине разнообразия орудий рыбного производства, рациональнее будет разделить их на большие классы.

После того, как старая редакция утратила силу, руководители организаций рыбной отрасли стали сами решать, куда им относить орудия лова в соответствии со спецификой своей деятельности и нормами учетной политики организации.

Рассмотрим несколько актуальных вариантов учета орудий лова в зависимости от особенностей деятельности предприятия:

1. Орудия лова в составе основных средств;
2. В качестве малоценного основного средства;
3. Отнесение орудий лова в состав запасов.

Таблица 1 – Классификация орудий лова

Классы	Группы
1. Объячеивающие	1.1 Ставные сети
	1.2 Обкидные сети
	1.3 Сети речные (плавные)
	1.4 Сети дрейфтерные
2. Отцеживающие	2.1 Подхваты
	2.2 Тралы
	2.3 Невода закидные, донные, обкидные
3. Лабиринтные (ловушки)	3.1 Ставные невода (открытые)
	3.2 Вентери (закрытые)
4. Колющие	4.1 Гарпуны
	4.2 Не наживные крючковые
	4.3 Наживные крючковые
5. Рыбонасосные	5.1 Эрлифтные
	5.2 Центробежные лопастные
	5.3 Эжекторные

Такие орудия лова, как: рыболовный трал, либо траловые лебедки являются довольно дорогостоящим оборудование и учитывать их в составе основных средств кажется вполне допустимым решением. Рассмотрим пример отнесения орудия лова в состав основных средств.

Таблица 2 – Отражение в учете орудий лова в качестве основного средства

Содержание хозяйственной операции	Бухгалтерская проводка		Сумма
	Дт	Кт	
1. Принят к оплате счет поставщика за рыболовный трал	08	60	833667
2. Отражен НДС за приобретение трала	19	60	166667
3. Принят к оплате счет поставщика за доставку трала	08	60	840
4. Отражен НДС за доставку оборудования	19	60	168
5. Получен налоговый вычет	68	19	166835
5. Оплачено поставщику за трал	60	51	1001008
6. Начислена ЗП работникам за монтаж	08	70	2300
7. Произведены социальное начисление на страхование (30 %)	08	69	690
8. Трал введен в эксплуатацию	01	08	837467

Поскольку такие орудия лова в процессе добычи сырья используются предприятием не на постоянной основе, а сезонно, соответственно, физический износ орудия лова происходит не постоянно, а только во время его использования. При этом в зависимости от интенсивности его эксплуатации срок его службы может увеличиться. Поэтому по орудиям лова, которые включены в состав основных средств целесообразно установить срок полезного использования исходя из количества продукции, которое организация ожидает получить от использования объекта основных средств. Для орудий лова таким показателем может быть количество выловленной рыбы. При этом амортизация по такому орудию лова будет начисляться способом пропорционально количеству продукции (объему работ в натуральном выражении). Таким образом, амортизация будет начисляться законным образом только в сезон эксплуатации конкретного орудия лова.

Пример. Необходимо рассчитать амортизацию трала лебедки за первые 12 месяцев, если первоначальная стоимость – 1000000 рублей, ликвидационная стоимость – 100000 рублей, ожидаемый объем вылова – 90000 т., рыбы, фактический объем вылова за 1 год представлен в таблице 3:

Таблица 3 – Фактический вылов за первые 12 месяцев

Месяц	Фактический вылов, т
1	5000
2	7000
3	4000
4	2000
5	0
6	0
7	0
8	5000
9	9000
10	3000
11	8000
12	7000

Таблица 4 – Расчеты амортизации за 12 месяцев

Месяц	Расчет	∑ Амес.	Накопленная амортизация	Оставшийся выпуск	Балансовая стоимость
1	900000*5000/90000	50000	50000	85000	950000
2	850000*7000/85000	70000	120000	78000	880000
3	780000*4000/78000	40000	160000	74000	840000
4	740000*2000/74000	20000	180000	72000	820000
5	720000*0/72000	0	180000	72000	820000
6	720000*0/72000	0	180000	72000	820000
7	720000*0/72000	0	180000	72000	820000
8	720000*5000/72000	50000	230000	67000	770000
9	670000*9000/67000	90000	320000	58000	680000
10	580000*3000/58000	30000	350000	55000	650000
11	550000*8000/55000	80000	430000	47000	570000
12	470000*7000/47000	70000	500000	40000	500000

Оборудования для лова, которые по своей стоимости ниже установленного лимита руководителем на основании ФСБУ 6/2020 можно сразу списывать на расходы и для осуществления контроля отнести на забалансовый счет 012 «Малоценное имущество» [4, с. 268].

К таким предметам можно отнести: эжекторные насосы, эрлифты и прочие. В таком случае, будут составляться следующие проводки:

Таблица 5 – Отражение в учете орудий лова как малоценных основных средств

Содержание хозяйственной операции	Бухгалтерская проводка		Сумма
	Дт	Кт	
1. Приобретен эжекторный рыбонасос	08	60	41667
2. Отражен НДС по приобретенному рыбонасосу	08	19	8333
3. Оплачено за установку рыбонасоса на судно	08	60	1500
4. Отражен НДС по оказанной услуге	08	19	300
5. Оплачено поставщику за эжекторный рыбонасос и установку рыбонасоса на судно	60	51	51800
6. НДС принят к вычету	68	19	6633



Продолжение таблицы 5

7. Определена первоначальная стоимость насоса – 53800 рублей, срок полезного использования – 36 месяцев. Сумма капитальных вложений списана на расходы	20	08	53800
8. Одновременно, для осуществления контроля, эжекторный рыбонасос списан на забалансовый счет	012	-	53800
9. Спустя 36 месяцев по окончании срока эксплуатации рыбонасос был списан по акту	-	012	53800

Для отражения орудий лова в составе материальных запасов, данный пункт должен быть отражен в учетной политике предприятия. Материальные запасы представляет собой вид малоценного имущества, которые довольно редко приобретают, для получения прибыли от перепродажи. В своей учетной политике руководителю необходимо прописать пункт о порядке движения и учета материалов на предприятии.

Таблица 6 – Отражение орудий лова в составе запасов

Содержание хозяйственной операции	Бухгалтерская проводка		Сумма
	Дт	Кт	
1. поступили рыболовные сети от поставщика	10.11	60	3550
2. Отражен НДС	19	60	710
3. НДС принят к вычету	68	19	710
4. Произведен расчет с поставщиком полностью	60	51	4260
5. Сети были утрачены в результате шторма	99	10.11	3550

**Выводы.** Орудия лова в бухгалтерском учете представляют собой один из видов активов, для которого представлена обширная классификация. Необходимо понимать, что правильная организация синтетического и аналитического учета данных активов на предприятиях рыбной отрасли крайне важна с точки зрения усовершенствования ведения бухгалтерского учета не только одном предприятии, а в целом по рыбной отрасли. Поэтому

предприятия рыбной отрасли должны четко прописать методику учета орудий лова в своей учетной политике.

Список литературы:

1 Федеральный закон от 6 декабря 2011 года N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. 18.07.2017 N 160-ФЗ). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_122855/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/)

2 ФСБУ 6/2020 «Основные средства», утвержден приказом Министерства финансов Российской Федерации от 17.09.2020 № 204н. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_365338/76123180f1200d66eb1102dd61173d0f8d64d569/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_365338/76123180f1200d66eb1102dd61173d0f8d64d569/)

3 Приказ Минфина от 29.07.1998 № 54н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации». URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_326787/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_326787/)

4 *Макарова О.В.* Особенности бухгалтерского учета малоценных основных средств // Морские технологии: проблемы и решения – 2022: сборник статей участников научно-практической конференции (г. Керчь, 25-29 апреля 2022 г.) / редакционная коллегия: Е. П. Масюткин [и др.]. – Керчь: КГМТУ, 2022. С. 264-270. URL: [https://www.kgmtu.ru/documents/nauka/sbornikmorskie\\_tekhnologii\\_2022.pdf](https://www.kgmtu.ru/documents/nauka/sbornikmorskie_tekhnologii_2022.pdf)

5 *Литвиненко Е. Н.* Об проблемах ведения бухгалтерского учета в рыбной отрасли // Бухгалтерский учет. 2021. № 5. С. 86-90.

Якубова Э.С.<sup>1</sup>, Белоущенко Я.А.<sup>2</sup>

1 – студент 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2 – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ

**Аннотация.** В современных условиях увеличение объемов производства способствует увеличению производственных расходов, количества используемых ресурсов, росту негативного воздействия на окружающую среду. На фоне этой проблемы особое значение на предприятиях любой отрасли получил экологический менеджмент. Наличие эффективной системы экологического менеджмента способствует не только экологической безопасности всего производственного процесса, но и также оказывает положительное действие на финансовые показатели деятельности предприятия. В статье рассматривается сущность экологического менеджмента как инструмента управления качеством окружающей среды и особенности его внедрения на предприятиях рыбной отрасли.

**Ключевые слова:** экологический менеджмент, окружающая среда, рыбная отрасль, экологические аспекты.

**Abstract.** In modern conditions, an increase in production volumes contributes to an increase in production costs, the amount of resources used, and an increase in the negative impact on the environment. Against the backdrop of this problem, environmental management has received particular importance in enterprises of any industry. The presence of an effective environmental management system contributes not only to the environmental safety of the entire production process, but also has a positive effect on the financial performance of the enterprise. The article discusses the essence of environmental management as a tool for managing the quality of the environment and the features of its implementation in the fish industry.

**Key words:** environmental management, environment, fish industry, environmental aspects.

Предприятия, которые стремятся к устойчивому развитию, должны предусматривать не только соотношение прибыли и затрат на производство продукции, уделять внимание объему продаж и высокой производительности труда, но также учитывать степень влияния их производственно-хозяйственной деятельности на окружающую среду. Эту функцию возлагает на себя экологический менеджмент.

Основной целью экологического менеджмента является поддержание определенного качества окружающей среды и сведение к минимуму вероятностей возникновения экологических кризисов. Он предусматривает формирование наиболее безопасного для окружающей среды производственного процесса [2].

Внедрение экологического менеджмента на предприятие любой отрасли способствует улучшению его имиджа, снижает риски возникновения чрезвычайных ситуаций и взыскания штрафных санкций, а также делает его более привлекательным для потенциальных инвесторов.

Система экологического менеджмента (СЭМ) основана на международной серии стандартов ISO 14000, которые представляет собой перечень определенных требований к построению такой системы управления предприятием, которая гарантировала бы экологическую эффективность его производственно-хозяйственной деятельности. Российский аналог этого стандарта вступил в силу с 01.03.2017 г. ГОСТ Р ИСО14001-2016 «Системы управления окружающей средой. Требования и руководство к применению» [1].

В основу экологического менеджмента предприятий любой отрасли положена модель PDCA (Планируй – Делай – Проверь – Действуй), представляющая собой циклическую модель, способствующую постоянному улучшению показателей экологической безопасности.

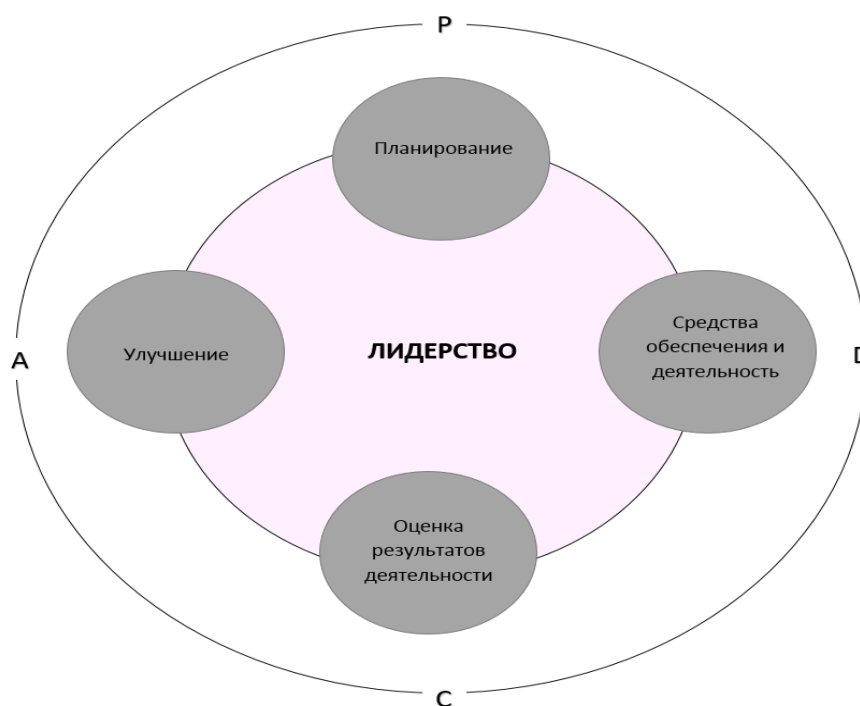


Рисунок 1 – Модель экологического менеджмента

Эта же модель может быть использована и на предприятии рыбной отрасли.

Так, сначала принимается решение о внедрении системы экологического менеджмента, осуществляется планирование дальнейших действий, анализ затрат и выгод, выделение необходимых на внедрение ресурсов. Данное решение принимается руководителем организации в виде приказа о внедрении СЭМ, вследствие чего разрабатывается основная документация.

На следующем этапе необходимо из специалистов, которые обладают определенными знаниями и опытом в области экологической безопасности, а также, которые хорошо знакомы со всеми этапами производственного процесса создать рабочую группу СЭМ. Так, в состав такой группы руководителем организации могут быть назначены начальник производства или технолог, эколог, начальник производственной лаборатории, также в случае необходимости можно привлечь консультантов. Этой рабочей группе необходимо выделить основные экологические аспекты предприятия, разработать экологическую политику, процедуры анализа и оценки системы экологического менеджмента на предприятии рыбной отрасли.

Так как предприятие может иметь несколько экологических аспектов, то появляется необходимость в определении наиболее значимых из них. Используемые для этого подходы должны приносить соответствующие результаты, учитывать взаимодействие с окружающей средой, нормативно-правовые аспекты, а также интересы как самого предприятия, так и внешней среды. То есть рабочей группе СЭМ необходимо составить перечень всех выбросов, производимых предприятием во внешнюю среду.

Деятельность предприятий рыбной отрасли с точки зрения воздействия на окружающую среду связана с потреблением электроэнергии для обеспечения функционирования всех производственных и административных подразделений, с большим потреблением воды, а также древесины и угля.

Предприятия рыбной отрасли являются одними из основных потребителей воды. На рыбоперерабатывающих предприятиях довольно часто

рыба поставляется в замороженном виде, вследствие для дефростации 1 тонны рыбы используется до 2000 литров воды.

При переработке рыбы образуются промышленные стоки, которые представляют собой сложные органические соединения. Их основными компонентами являются взвешенные вещества, продукты распада белков и органические кислоты. Сброс сточных вод в водоемы способствует нарушению физико-химических свойств воды (прозрачность, цвет, запах), истощению запасов кислорода, увеличивают их окисляемость, а также приводят к образованию донных отложений.

Рыбная отрасль не является одним из основных загрязнителей атмосферы, однако на всех этапах производственного процесса, связанных именно с термической обработкой сырья происходят выбросы газов и пыли, которые приводят к образованию парникового эффекта. К таким цехам или участкам производства относятся, в первую очередь, коптильное отделение и мукомольный цех. Выбросы этих производственных отделений содержат органические и неорганические соединения, которые обладают характерным неприятным запахом. К ним относятся аммиак, фенолы, сульфид водорода, карбонильные соединения, уксусная кислота. Также стоит отметить, что коптильный дым образуется в результате окисления древесины (целлюлозы, гемицеллюлозы), вследствие которого выделяются оксиды углерода, серы и азота, а в выбросах мукомольного производства присутствуют пыль рыбной муки, которая содержит белковые соединения.

Так, основными экологическими аспектами на предприятиях рыбной отрасли являются:

- образование отходов – рыбные отходы являются эпидемиологически опасными;
- образование сточных вод, которые содержат жир, кровь, чешую, соли, минеральные нерастворимые примеси, моющие средства и т.д.;
- выбросы в атмосферу химических соединений, обладающих неприятным запахом и вредных газов и пыли.

Далее, необходимо провести анализ рисков каждого экологического аспекта с учетом вероятности обратимых и необратимых изменений и оценить их возможные последствия. Схема оценки рисков представлена на рисунке 2 [3].



Рисунок 2 – Схема оценки риска

На первом этапе формируется цель оценки, определяется схема последующей оценки риска. На этом этапе происходит обобщение доступной информации об источниках загрязнений. При оценке границ зоны риска определяется каков пространственный масштаб воздействия. Количественная и качественная оценка риска состоит из оценки максимально возможного потока вредного вещества и определения, как загрязняющие вещества влияют на окружающую среду и организм человека. Процесс характеристики риска включает оценку частоты и серьезности токсических воздействий химических соединений, их обратимость или необратимость, определяется необходимость учета опасного фактора. Процесс управления риском представляет собой выбор и реализацию мер по уменьшению экологических рисков. На этом этапе также

соотносятся финансовые выгоды предприятия, связанные с вероятностью проявления экологических рисков. После оценки рисков экологических аспектов определяются те, которые стоит учитывать в системе экологического менеджмента. Так, в деятельности предприятий рыбной отрасли наиболее высокой вероятностью риска для окружающей среды являются выбросы в атмосферу оксидов углерода и азота, а также образование сточных вод, способствующих загрязнению почвы, грунтовых и поверхностных вод, потери биоразнообразия.

Для успешного внедрения системы экологического менеджмента на предприятия рыбной отрасли также необходимо ввести систему мониторинга, измерения, анализа и оценки экологических результатов деятельности. Для мониторинга можно вести Журнал «Уровень выбросов», который будет заполняться экологом один раз в неделю на основании автоматической системы контроля выбросов. Анализ, измерение и оценка должны быть достоверными и воспроизводимыми, чтобы позволить предприятию отслеживать тенденции. Оценка результатов деятельности состоит в сборе данных, относящихся к выбранным показателям, анализе и преобразовании данных в информацию, описывающую экологическую эффективность организации; оценку этой информации, а также подготовку отчета из этой информации для руководства организации.

Основным инструментом, обеспечивающим достижение улучшения системы экологического менеджмента, является проведение внутренних аудитов по заранее подготовленной программе. В случае выявления определенных проблем, может потребоваться пересмотр планов, определение новых целей и задач на следующий период деятельности. Уровень, объем и сроки действий по поддержанию постоянного улучшения определяются организацией. Экологические результаты деятельности могут быть улучшены посредством применения системы экологического менеджмента в целом или посредством улучшения одного или более ее элементов.

Так, в современных условиях ограниченности ресурсов и высоких



требований со стороны потребителей предприятиям рыбной отрасли для обеспечения стабильного и долгосрочного функционирования весьма актуальным является внедрение системы экологического менеджмента, которая является одним из важнейших инструментов улучшения деятельности предприятий в рамках экологической безопасности, повышения соответствия законодательным требованиям, конкурентоспособности предприятия и увеличения лояльности со стороны клиентов.

Список литературы:

1. ГОСТ Р ИСО 14001-2016. Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению. М.: Проспект, 2016. 100 с.
2. *Зубкова К.С., Шабанова Е.Н., Малахова Ю.Г.* Формирование критериев проверки интегрированной системы менеджмента // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2014. № 10. С. 262–264.
3. *Трофимова Н.Б., Рубашанова Е.А., Позняковский В.М.* Применение рискориентированного подхода при совершенствовании системы менеджмента на предприятиях агропромышленного комплекса // АПК России. 2017. Т. 24. № 3. С. 759-763.

#### **Секция 4. Роль социально-гуманитарных наук в подготовке специалистов в сфере финансово-хозяйственной деятельности**

УДК 159.9

ГРНТИ 04.51.63

Брагина Н.В.

студент 1-го курса направления подготовки «Управление персоналом» ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Научный руководитель – Корнильцева Е.Г., канд. филос. наук, доцент кафедры прикладной социологии ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

### **ПРЕДПОЧТЕНИЯ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ В СФЕРЕ ВТОРИЧНОЙ ЗАНЯТОСТИ**

**Аннотация.** В статье представлены результаты социологического исследования, проведенного среди студентов Уральского государственного экономического университета г. Екатеринбурга. На основе полученных данных проанализированы предпочтения студентов при выборе трудовой деятельности, которую можно совмещать с учёбой.

**Ключевые слова:** учебная деятельность, вторичная занятость студентов, мотивы вторичной занятости, заработная плата, график трудовой деятельности

**Abstract.** The article presents the results of a sociological study conducted among students of the Ural State University of Economics in Yekaterinburg. Based on the data obtained, the preferences of students when choosing a work activity that can be combined with study are analyzed.

**Key words:** educational activity, secondary employment of students, motives of secondary employment, salary, work schedule

**Введение.** Вопрос совмещения студентами учебы и работы не является новым: в России еще со времен Александра II, когда после реформ 60-х г. г. XIX века в университеты пришли выходцы из «низших» сословий, студенты работали, совмещая учебную и трудовую деятельности. Именно тогда впервые появился феномен «работающего студента», обозначаемого термином «вторичная занятость».

До сих пор считается, что получение высшего профессионального образования студентами дневного отделения является первичной занятостью, а вот трудовая деятельность, идущая параллельно с учебной – это их вторичная занятость, которая во многом остается «теневой». Масштабы совмещения, его причины, систематичность работы, график работы и периоды года, когда работает большинство студентов, сегодня существенно отличаются даже от недавнего прошлого и изучены лишь фрагментарно, что делает актуальным изучение этой проблемы [4, 5].

**Целью исследования**, представленного в данной статье, является изучение предпочтений студентов при выборе работы, которую планируется совмещать с учебой. Гипотеза-предположение: большинство университетской молодежи склонно к выбору работы с гибким графиком и хорошей заработной платой.

По результатам социологического исследования, проведенного автором среди студентов I – II курсов Уральского государственного экономического университета г. Екатеринбурга в сентябре 2022 г. (анкетный опрос, n= 46), было выявлено, что 78,3 % респондентов планируют совмещать учебную деятельность с работой. На вопрос: «Какие причины заставляют вас подрабатывать» – 46,7 % ответили, что «желают стать независимыми от родителей», 24,4 % ответили «хочу накопить деньги на какую-либо «мечту», на третьей по значимости позиции находится ответ «нехватки денег на личные расходы» – такой вариант выбрали 22,2 % респондентов. То есть большинство опрошенных начинают зарабатывать уже во время учёбы, чтобы быстрее почувствовать себя самостоятельными. Другую часть студентов к трудоустройству подталкивают недостаток средств на личные расходы и желание накопить на какую-либо дорогостоящую покупку, называемую «мечтой». Подобное распределение результатов опроса может свидетельствовать об отсутствии достаточного количества бюджетных мест и скромном размере стипендий, не позволяющем молодым людям покрыть личные расходы. Именно это вынуждает их искать работу.

Проведенный опрос выявил критерии, влияющие на выбор студентами работы. На вопрос: «Какую заработную плату вы хотели бы получать» – 52,2 % отметили сумму от 30 000 руб. и более. На втором месте расположился вариант от 10 000 руб. до 20 000 руб. И всего лишь 2,2 % респондентов выбрали позицию до 10 000 руб. При этом оказалось, что большинство студентов, а именно 67,4 %, желают получать повременную заработную плату.

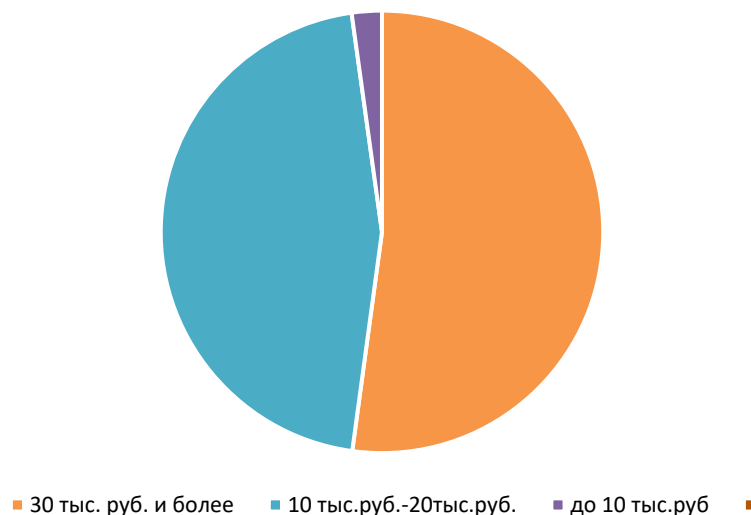


Рисунок 1 – Предпочитаемая заработная плата на предприятиях

Не менее важным параметром оказался и график работы. Студенты должны были выбрать один ответ из предложенных. 76,1 % студентов предпочли свободный график; 17,4 % – график 2/2 и лишь 6,5 % студентов предпочли обычный график работы – 5/2.

Приоритеты респондентов относительно расписания работы оказались довольно очевидны. В среднем учеба, включая выполнения домашних заданий, занимает у студентов от 5 до 8 часов в день, поэтому им крайне важен гибкий график труда, чтобы существовала возможность совмещать. Студенты не хотят работать в ущерб своей учебной деятельности, поэтому процент выбравших графики 2/2 или 5/2 довольно низок: такие варианты являются неудобными для совмещения с учебой.

Проанализировав ответы, которые дали респонденты на вопрос относительно заработной платы, можно предположить, что опрошенные хотят получать довольно высокое денежное вознаграждение за свой труд, при том, что у них нет возможности тратить на работу по 10 часов в день. Также для выяснения предпочтений студентов при выборе вторичной занятости, в анкету были включены следующие вопросы: «Какое место работы вы предпочитаете больше?», «Важен ли для вас дружный коллектив?», «Важно ли для вас официальное трудоустройство?». Выявлено, что официально трудоустройство

не является особым приоритетом для студентов, так как 54,3 % отметили этот критерий, а 45,7 % посчитали его не особо важным. Так же выяснилось, что удаленная работа не является особым приоритетом для респондентов. А вот дружный коллектив, наоборот, имеет значение для большинства студентов: 93,5% отметили значимость этого критерия.

**Выводы.** По результатам социологического исследования, проведенного на базе Уральского государственного экономического университета г. Екатеринбург, автором было выявлено, что большинство учащихся высших учебных заведений задумываются о совмещении работы и учебы. Основной причиной такого решения является стремление избавиться от материальной зависимости и самостоятельно оплачивать свои личные расходы. Но не каждая работа подходит студенту для совмещения с учебной деятельностью, поэтому существует ряд критериев, на которые ориентируются учащиеся вузов при выборе вида занятости. Основной проблемой, затрудняющей выбор места работы для студентов, являются недостаток времени, поэтому обучающимся интересен удобный график и предпочтение отдаётся свободному расписанию, которое можно легко изменить, выбрав определенные дни и количество часов.

Стоит заметить, что большинство студентов имеют завышенные ожидания о размере заработной платы. За деятельность, которую респонденты планируют совмещать с учебой, они хотят получать денежное вознаграждение, эквивалентное зарплате квалифицированного рабочего. Не менее важным критерием оказался дружный и приятный коллектив, что свидетельствует об опасениях молодых людей быть втянутыми в конфликтные отношения [1].

В число незначимых попали такие показатели как возможность удаленной работы и официальное трудоустройство.

Таким образом, стремительно увеличивающаяся доступность образования неизбежно снижает его качество, а попытки многих студентов совмещать учёбу с началом карьеры усугубляют негативную тенденцию [2, 3, 6].

Список литературы:

1. Кузнецов А. Ю., Небалужева А. И. Специфика отношения к конфликтам студентов и

преподавателей // Совершенствование гуманитарных технологий в образовательном пространстве вуза: факторы, проблемы, перспективы: материалы Всероссийского (с международным участием) научно- методического семинара. Екатеринбург: УрФУ. 2019. С. 120-127.

2. *Лысенко В.В.* Коммерческие образовательные услуги: специфика работы в удаленном формате // VI-технологии и корпоративные информационные системы в оптимизации бизнес-процессов цифровой экономики: материалы IX Международной научно-практической очно-заочной конференции (Екатеринбург, 2 декабря 2021 г.) / Уральский государственный экономический университет. Екатеринбург: УрГЭУ, 2022. С.136-138.

3. *Лысенко В.В.* Подходы к изучению образования как системы // Наука и общество: актуальные проблемы и решения: сборник трудов III Национальной научно-практической конференции. Керчь, 2021. С. 729-733.

4. *Мылтасова О.В.* Трудовая деятельность студента: как совместить и быть успешным? // Достойный труд – основа стабильного общества: материалы X Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 24-27 октября 2018 г.). Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2018. С. 147–150.

5. *Мылтасова О. В.* Проблемы вторичной занятости молодежи в вузовской системе // Достойный труд – основа стабильного общества: материалы XI Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 30 октября 2019 г.). Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2019. С. 54-57.

6. *Kuznetsov A., Pyanykh E., Rodaykina M.* Digital Transformation in the Context of Improving the Quality of Lifelong Education // Proceedings of scientific papers from the international scientific conference The Impact of INDUSTRY 4 on Job Creation 2020 Alexander Dubček University in Trenčín, Faculty of Social and Economic Relations. 2021. P. 272-276.

Гадеев А.В.

д-р филос. наук, профессор кафедры экономики и гуманитарных дисциплин  
ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## РЫБНАЯ ОТРАСЛЬ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

**Аннотация.** В данной статье анализируется состояние рыбной отрасли в условиях санкций, а также выступлении руководителя Росрыболовства Ильи Васильевича Шестакова, который определил основные направления развития рыбной отрасли России в условиях санкций.

**Ключевые слова:** санкции, Дальневосточный экономический форум, концепция развития рыбной отрасли.

**Abstract.** This article analyzes the state of the fishing industry under sanctions, as well as the speech of the head of Rosrybolovstvo Ilya Vasilyevich Shestakov, who determined the main direction of the development of the fishing industry in Russia under sanctions.

**Key words:** sanctions, the Far Eastern Economic Forum, the concept of the development of the fishing industry.

Рыбная отрасль России успешно развивается. Это видно по общему объему рыбной продукции, по количеству экспорта и импорта, по качеству и количеству рыбы? поступаемой на внутренний рынок. Внутренний рынок рыбной продукции растет. Российская рыбная отрасль в целом адаптировалась к санкциям. Теперь она работает стабильно, но задача – закончить все начатые инвестиционные проекты, рассказал на Восточном экономическом форуме (ВЭФ) глава Росрыболовства Илья Шестаков.

Он признал, что сейчас наблюдается серьезная задержка по строительству судов. Есть проблема, связанная с тем, что иностранные поставщики отказывались от поставок оборудования для наших рыбопромысловых судов. «Здесь будут определенные сложности, которые мы будем с Минпромторгом решать. Это перепроектирование некоторых судов, поиск альтернативных поставщиков оборудования», – сказал он.

Вместе с тем, по оценке Шестакова, когда все рыбопромысловые суда будут построены, «мы будем являться одним из лидеров с точки зрения современных мощностей в мировом рыбном хозяйстве».

В рыбопромысловых судах мы оказались самыми импортозависимыми – более 60 % оборудования на этих судах импортное, заявил статс-секретарь, заместитель министра промышленности и торговли Виктор Евтухов. Обвинять

в этом верфи не стоит, считает Евтухов: все хотели поставить на судна самое современное импортное оборудование.

По словам замминистра, сейчас минпромторг совместно с Росрыболовством ищут способ эту технологическую зависимость преодолеть. Какое-то оборудование уже сейчас готовы поставлять российские предприятия. Но есть критический импорт – это более 60 позиций. На импортозамещение в рыбопромысловых судах уже выделены первые 7 млрд. рублей.

Санкции наложились на и без того сложную ситуацию со строительством рыбопромыслового флота. Как известно, верфи серьезно отстают по срокам со строительством этих судов: в рамках первого этапа инвестиционных квот из 105 судов построено только девять. При этом, по словам замминистра, поскольку конкуренция за эти заказы высока, некоторые договоры на строительство оказались «кабальными».

Кроме того, упростить строительство рыбопромыслового флота могло бы создание нескольких типовых проектов для серийного выпуска. Сейчас таких проектов 27 – это слишком много. В таких условиях с учетом ограничения по цене заказчика четко рассчитывать стоимость строительства сложно.

По статистическим данным, в России ежегодно потребляется до 15 кг морепродуктов на душу населения. Береговая линия РФ – одна из самых протяженных в мире. Её площадь составляет 38 тыс. кв. км. Установлена исключительная экономическая зона общей площадью 7,6 млн кв. км. Это территория за пределами территориальных вод России, но в ней действуют нормы российского законодательства. Есть доступ к трем океанам, 12 морям и сотням рек в пределах границ РФ.

В лучшие годы объем рыбного промысла составлял почти 14 мил. тонн. Объем экспорта в другие страны достигал оборота в 4,5 млрд долларов.

Считалось, что Керчь являлась негласной столицей рыболовецкой отрасли. В Керчи функционировали две мощные организации – «Керчьрыбром» и «Югрыбпоиск», около 100 морских судов различного класса добывали



морепродукты в разных регионах земного шара.

Японская газета «Асахи симбун» пишет, что рыбная отрасль РФ возрождается. 60-70 % рыбы добыто на Дальнем Востоке. Началась глобальная борьба за мировые рыбные ресурсы. Рыбные ресурсы представляют собой элемент продовольственной безопасности. Поэтому сейчас на всех уровнях обсуждаются проблемы рыбной отрасли. Нужен креативный подход, нужна быстрота и динамика

В целом рыбный комплекс РФ подразделяется на рыбодобывающий, рыбоперерабатывающий и торговый.

Безусловно, встает вопрос о поддержке этих отраслей, имея в виду, что это крупнейшие работодатели. И если мы хотим, чтобы они сохранили рабочие места, то нужно им оказать поддержку в виде снижения фискального бремени, отмены некоторых налогов.

Сейчас таким предприятиям довольно трудно выжить без поддержки со стороны государства. Или же им придется резко сокращать число сотрудников и объем выпуска. Как альтернатива, придется повышать цены. И то, и другое вряд ли приемлемо с социальной точки зрения.

Еще необходимо искать, в том числе варианты расширения внутреннего рынка. Внутренний рынок не насыщен рыбой и рыбопродуктами. Стоимость рыбных продуктов от 150 рублей за 1 кг, до 1,5 тыс. рублей за лосось, семгу. Однако даже если на несколько миллионов тонн увеличится прирост рыбы, это не может компенсировать все. Значит, надо искать дополнительные возможности расширения спроса с тем, чтобы цены не повышались.

Предприятиям нужно думать о перепрофилировании части производств. Это ведь огромные предприятия с хорошей инфраструктурой. Будет идти серьезная структурная перестройка этих базовых отраслей рыбной промышленности с тем, чтобы они не стали вдруг структурами, висящими на шее у бюджета. Для этого им нужно пройти трансформационный переходный период. Думаю, что он будет пройден успешно. Наверное, вряд ли стоит рассчитывать на то, что ситуация вернется на исходные позиции, рынки опять

откроются, а экспорт восстановится. В том числе, потому что по ряду позиций стоит вам на год уйти с мировых рынков, ниши могут заполнить конкуренты.

Даже если нам удастся эти ниши сохранить, пусть в меньшем объеме, все равно перестраиваться нужно. В том числе ориентируясь на более высокую степень переработки сырья, большую долю добавленной стоимости. Естественно, и на увеличение внутреннего спроса, включая инвестиционный, потребительский спрос, как главного драйвера экономического роста рыбной отрасли.

Как ни странно, многие компании достаточно быстро продвигаются в части импортозамещения. И многое зависит от того, сумеем ли мы, в том числе через цифровые платформы, создать рынок импортозамещения. Ведь многие малые и средние компании готовы производить иного вида продукцию. Малый бизнес более адаптивен, более подвижен, гибок, но ему нужен устойчивый заказ для того, чтобы освоить новые виды продукции.

Во-вторых, нужна какая-то система объединения усилий малого бизнеса для выполнения крупных заказов. Ведь почему крупные корпорации часто не работают с малым бизнесом? Потому что объемы маленькие. Значит, надо суметь так разместить этот заказ, чтобы десятки, если не сотни комплектаторов и поставщиков работали на крупную компанию. И нужна система, в которой мы дадим не только информацию, а буквально соединим, состыкуем тот же малый, средний бизнес с крупными заказчиками.

Такие информационные площадки есть. В частности, биржа импортозамещения, созданная Минпром торгом и Газпромбанком. Есть Государственная информационная система промышленности (ГИСП). Их надо докрутить и помогать эту состыковку делать. Тогда малый и средний бизнес будет включен в это импортозамещение, и у крупных компаний появятся новые поставщики.

Немаловажно и то, что тогда придется государству беспокоиться о самочувствии малого бизнеса. Не мучить его проверками, фискальным давлением и так далее, потому что это те самые устойчивые поставщики для

крупных компаний, которые должны не только выживать, но видеть свое будущее на горизонте нескольких лет.

Сейчас, безусловно, критической задачей для импортозамещения является информационная система, информационная безопасность, система управления микроэлектроникой и так далее. Здесь по программному обеспечению мы уже создали хороший задел, достаточно много компаний у нас в реестре отечественных производителей ПО. А что касается аппаратного продукта, то есть железа, мы здесь явно отстаем.

Те проекты, которые мы запускали, они тоже были частично неимпортозамещенными. Тот же сервер мы производили с Тайванем совместно. И даже локализовано это производство было там. Все электронное и радиолокационное оборудование на вновь строящееся суда поступало из-за рубежа. Оборудование поступало из Южной Кореи, Японии, Китая, Исландии, Норвегии, Финляндии, Польши, Турции. Россия поддерживала тесные экономические связи в этом плане с 34 странами. А сейчас нужно срочно это переносить в Россию, в тот же Зеленоград. Понятно, что у нас есть определенное отставание в производстве тех же чипов, серверов и любых других продуктов, даже тех же телефонов, компьютеров, мониторов и так далее. И оно, к сожалению, довольно существенное.

Без иностранных партнеров нам трудно, наверное, быстро локализоваться. Поэтому нужны цепочки поставок не финальной продукции, а в рамках промышленной кооперации с тем, чтобы шаг за шагом локализоваться. Думаю, на это уйдет несколько лет.

С другой стороны, есть и то, что можно называть простыми продуктами, где мы обязаны быстро локализоваться и понимать, что уход того или иного партнера не будет критически важным, у нас должен быть задел. Не обязательно отказываться от партнерства и промышленной кооперации, это может вести и к удешевлению через конкуренцию.

Не надо все делать самим, но лучше иметь возможность не просто, потеряв западного или японского партнера, найти китайского, вьетнамского,

малазийского или другого. Нужно иметь задел, чтобы быстро развернуть производство. А это и мозги, это кадры и это все-таки исследования, разработки и быстрые схемы коммерциализации этих разработок.

Как в РСПП воспринимают продолжающееся укрепление рубля и как это отразится на российском бизнесе, особенно на экспорте и импорте?

Для бизнеса главный интерес представляет предсказуемость и стабильность условий ведения бизнеса. Поэтому, безусловно, обменный курс рубля имеет большое значение для компаний, которые завязаны на внешнеэкономические операции. Естественно, в начале года все закладывались на тот курс, который был в проектировках бюджета и в принятом бюджете. Тогда был коридор где-то 70-75 рублей за доллар, и это тот курс, на котором строились финансовые модели большинства компаний, как крупных, так и средних, да и малых предприятий.

Нам нужно обеспечить в конце этого года и в следующем году наращивание импорта и за счет новых поставщиков комплектующих запчастей, новых товаров, в том числе машин, оборудования и так далее. Конечно, мы столкнемся с сокращением экспорта, в том числе наших традиционных статей экспорта. Поэтому торговый баланс будет выравниваться, и курс, наверное, все-таки станет комфортным для Минфина.

Для него ведь комфортен тот курс, который позволяет выполнять бюджетные обязательства, это 70+ рублей за доллар. И если этот курс будет относительно стабильным, в принципе все к нему будут относиться с достаточным пониманием. То есть не будет своего рода обесценивания валютных вкладов и валютных накоплений у населения, у компаний, с одной стороны, а с другой – экспортеры и импортеры при этом курсе будут себя чувствовать достаточно комфортно.

#### Список литературы:

1. Восточный экономический форум. URL: <http://rg.ru/project/vostokoforum2022> (дата обращения: 20.09.2022).

Кемалова Л.И.

канд. филос. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## РОЛЬ ГУМАНИТАРНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАНИИ

**Аннотация.** В статье поднимаются актуальные вопросы гуманитаризации современного образования, поскольку в условиях технократического общества акцент делается на формирование узкопрофессиональных знаний, умений и навыков будущего специалиста. Между тем, его личностные качества, сформированность его мировоззренческих установок и ценностных, нравственных ориентиров, способствующих развитию таких компетенций, как ответственность, креативность мышления, культура общения, формируемые социально-гуманитарными науками, остаются без внимания.

**Ключевые слова:** гуманитарная составляющая, современное образование, социально-гуманитарные науки.

**Abstract.** The article raises topical issues of the humanization of modern education, since in a technocratic society the emphasis is on the formation of highly professional knowledge, skills and abilities of a future specialist. Meanwhile, his personal qualities, the formation of his worldview attitudes and value, moral guidelines that contribute to the development of such competencies as responsibility, creativity of thinking, communication culture, formed by the social sciences and humanities, are left without attention.

**Key words:** humanitarian component, modern education, social sciences and humanities.

**Введение.** В развитии познавательных навыков будущих специалистов особую роль играют социально-гуманитарные науки, которые не только помогают понять современные реалии, но и способствуют духовному развитию личности. Общество нуждается в специалистах, которые, помимо высокого уровня профессиональной подготовки, могли бы продемонстрировать соответствующий уровень развития нравственной, политической и правовой культуры. Образованная, культурная, физически и духовно развитая молодежь – предпосылка стабильности государства, показатель степени его развития.

Однако в условиях техногенной цивилизации происходит нивелирование основополагающих ценностей, разрушение прежних нравственных ориентиров, идеалов. На первое место выходит потребительская идеология, стремление к комфорту, к достижению материальных удовольствий любыми способами (по принципу «цель оправдывает средства»). Это приводит к разрушению баланса между человеком и окружающей природой, и человека с другим человеком. Восстановлению данного баланса способствует система образования, которая

создаст предпосылки для новых ценностей в системе цивилизационных изменений, и обеспечивает не только профессиональную подготовку, но и комплексное образование с социально-гуманистическими измерениями.

**Целью исследования** является анализ гуманитарной составляющей современного образования, роли гуманитарных наук в становлении будущих специалистов.

Сам термин «образование» в переводе с латыни буквально означает формирование, развитие. Корень слова – «образ» – означает формирование *образа* личности, обладающей профессиональными умениями, навыками, а также высоким уровнем культуры, критическим мышлением. В системе высшего образования развитию таких качеств способствуют дисциплины социально-гуманитарного цикла, в частности, история, философия, правоведение, психология, педагогика и др. Именно они являются гуманитарной составляющей образования.

В условиях кризиса во всех сферах общественной жизни прежние ценности «не работают», исчезает взаимоуважение и уважение к старшим, порядочность, доброжелательность, укореняется равнодушие, безразличие, безответственность. И выход из сложившейся ситуации видится в гуманитарном знании и культуре, поскольку именно они могут сформировать высокообразованного и культурного человека.

В этих условиях становится совершенно очевидным, что именно гуманитарное знание и культура способны выровнять сложившуюся ситуацию, сформировав «нового» одухотворенного и высокообразованного человека.

Так, на примере с философией можно отметить, что как учебная дисциплина, она нацелена на формирование самостоятельного мышления, что немаловажно для будущего специалиста, способного демонстрировать оригинальные идеи, собственное мнение. Если следовать сократовской модели, то истинная мудрость человека состоит в том, чтобы признать собственное невежество («Я знаю, что ничего не знаю») и стараться избавиться от предрассудков и ложных авторитетов. Еще одно качество, формируемое

философией – критичность мышления. Для будущего специалиста неоспоримо важная компетенция, поскольку, например, в ситуации колебания молодого экономиста, бухгалтера, инженера и др. между убеждением и манипуляцией, истиной и ложью, сомнение становится тем оружием, с помощью которого он находит правильное решение проблемы. Помимо этого, философия формирует целостную, универсальную научную картину мира, основываясь на интегрировании данных отдельных наук, и позволяя увидеть процессы и явления в их взаимосвязи и взаимодействии. Философия ставит смысло-жизненные вопросы, помогая будущему специалисту определить свое место, сформировать жизненные ориентиры, ценностные установки, стремление к самосовершенствованию через познание самого себя, что позволит добиться успехов не только в личной жизни, но и в профессиональной сфере. И, наконец, философия учит будущих специалистов *как* думать, а не *что* думать, как, следуя строгости логических законов, избегать языковых неточностей и клише, соблюдать профессиональную этику.

Одна из тенденций современного образования – ориентированность на личностное саморазвитие субъектов, что означает необходимость сочетания в процессе образования интересов личности, общества и государства. Приобщение будущего специалиста к гуманитарной культуре в процессе учебной и внеучебной деятельности – одна из задач современного высшего образования. При этом важную роль в данном процессе играет сам педагог, который должен не только быть компетентным в своей предметной области, но и обладать общекультурными компетенциями, быть высоконравственной личностью. Только так он сможет сформировать у студента нравственные и культурные ценности, гуманное отношение к окружающему миру.

Вышеперечисленные ценности особенно важны для будущих специалистов, которым предстоит брать на себя ответственность за принятые решения. Межкультурная, коммуникативная компетентность становится важным критерием отбора при трудоустройстве, важным условием успешного карьерного роста. Учитывая то, что в технических вузах отводится

минимальное количество часов на изучение дисциплин социально-гуманитарного цикла, приходится более эффективно использовать самостоятельную работу студентов. В частности, по философии в качестве домашнего задания студенты пишут эссе на заданную тему, или пишут рефераты, доклады, выполняют разнообразные творческие задания.

Формирование правовой культуры так же является важным направлением формирования компетентного специалиста. В процессе изучения правоведения проводятся правовые турниры, цель которых не только закрепление изученного материала, но и формирование коммуникативных навыков, умения отстаивать свои убеждения, соблюдая при этом этические нормы.

Устные и письменные навыки общения являются одними из самых востребованных качеств, которые обычно требуются работодателями. Поэтому любой, кто хочет продвинуть свою карьеру, должен развить эти навыки, чтобы эффективно общаться и стать истинной ценностью в любой организации.

Гуманитаризация образования – это «способ социального конструирования и социализации индивида в рамках образовательного процесса, направленный на овладение идеями и принципами гуманизма, формирование личностных качеств на выработку социально-поведенческой стратегии, отвечающей идеалам гуманизма» [1].

**Выводы.** Таким образом, место гуманитарной составляющей в системе высшего образования определяется следующим: во-первых, она имеет общее образовательное значение, давая студенту систему знаний о законах развития современного мира, а это необходимо для широты его кругозора, высокой общей культуры; во-вторых, она имеет огромное воспитательное значение, нацелена на воспитание личностных качеств (среди которых ответственность, порядочность, самокритичность, принципиальность, дисциплинированность), а также развитие профессиональных и социальных навыков.

Еще одним важным навыком является умение слушать. Важно не только самому говорить, но и дать возможность высказать свою мысль и другому человеку. Этим навыкам так же можно обучиться в процессе изучения



социально-гуманитарных дисциплин (психологии, философии, культурологии). Уважение к точке зрения собеседника, умение услышать то, что *он* хочет сказать, а не то, что *мы* хотим услышать – важное условие успешного диалога. Общение с коллегами, клиентами, менеджерами должно основываться на умении слушать. Это показатель профессионализма, высокой культуры специалиста. Как писал В.А. Сухомлинский своему сыну, студенту технического вуза: «Ты стремишься стать хорошим инженером, это очень важно. Но надо стремиться прежде всего стать человеком – это еще важнее... Меня очень тревожит, что с окончанием средней школы для большинства студентов прекращается гуманитарное образование... Я имею в виду широкое гуманитарное воспитание молодежи...Инженером можно стать за 5 лет, учиться же на человека надо всю жизнь» [1, с. 41].

Список литературы:

1. *Касаева А.Б.* Гуманитаризация образования как фактор формирования социальных отношений в современном обществе. URL: <https://www.dissercat.com/content/gumanitarizatsiya-obrazovaniya-kak-faktor-formirovaniya-sotsialnykh-otnoshenii-v-sovremennom> (дата обращения: 20.10.2022).
2. *Сухомлинский В.А.* Письма к сыну. М.: Просвещение, 1987. 120 с.

Корнильцева Е.Г.

канд. филос. наук, доцент кафедры прикладной социологии  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», г. Екатеринбург

## ОСБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ

**Аннотация.** В статье приводится обзор подходов по проблеме дифференцированного обучения. Выделяются преимущества традиционной системы обучения и необходимость использования современных образовательных технологий.

**Ключевые слова:** дифференцированная система обучения, образовательные технологии, обучающиеся, личностное развитие.

**Abstract.** An overview of approaches to the problem of differentiated learning is given in the article. The advantages of the traditional education system and the need to use modern educational technologies are highlighted.

**Key words:** differentiated learning system, educational technologies, students, personal development.

**Введение.** Современная система образования остро нуждается в инновациях. В создании оптимальных условий для личностного развития помогает использование новых образовательных технологий, которые устраняют монотонность учебного процесса и создают условия для различных видов деятельности обучающихся. Ещё большую значимость такой дифференциации придаёт тенденция к снижению общего уровня образования, обусловленная его непрерывно растущей доступностью [5, с. 136].

Стоит отметить, что традиционная технология обучения имеет ряд важных преимуществ, к которым относятся: возможность передачи большого объёма информации, прочное усвоение знаний, быстрое формирование умений и навыков, применяемых на практике, поэтому полностью отказаться от её применения невозможно.

**Целью исследования** является рассмотрение проблемы использования современных образовательных технологий на примере технологии дифференцированного обучения и особенностей процесса её реализации.

Степень актуальности обусловлена современными требованиями к образовательному процессу, вниманием к качеству образования, отсутствием рекомендаций для педагогов по соотнесению новых образовательных

технологий с имеющимися. Данную тему в разные годы разрабатывали Бударный А. А., Вендровская Р.Б., Гузеев В.В., Капустин Н.П., Рабунский Е.С., Унт И.Э., Талызина Н.Ф., Занков Л.В. и др.

Термин «дифференциация» предполагает разделение на компоненты или методы в образовательном процессе. Но, с другой стороны, дифференциация характеризуется интеграцией, которая выражена в процессе сплочения учащихся. Другими словами, дифференцированное обучение должно учитывать индивидуальные особенности каждого конкретного ученика. В настоящее время это самая распространенная и востребованная технология в системе Федерального государственного образования, поскольку она нацелена на личность учащегося. В основе находится теория Л.С. Выготского о зоне ближайшего развития. Первоначально для изучения способностей каждого ученика преподаватель использует методы наблюдения и анализа выполненной учеником работы: подбор материалов для данного курса в соответствии с требованиями программы, который соответствовал бы уровню каждого учащегося; учёт индивидуальных возможностей и пр. Сложились следующие основания дифференциации учащихся: по степени развития памяти, по уровню самостоятельности, по показателям личных достижений и т.д.

В педагогической литературе разделяют понятия внешней и внутренней дифференциации. Внешняя дифференциация выступает главным типом дифференцированного обучения и ведёт к формированию отдельных групп или профильных классов с различным содержательным наполнением уроков. Классы создаются с использованием различных параметров, включающих интересы, способности, результаты успеваемости. Внешняя дифференциация сопряжена с организацией обширной сети инновационных образовательных учреждений (гимназии, колледжи, лицеи, классы углубленного изучения отдельных предметов и др.).

Внутренняя дифференциация происходит посредством деления учеников на группы, что подразумевает варьирование темпа усвоения учебного программного материала, возможность выбора учебных заданий и различных

видов образовательной деятельности на занятиях, определение характера и степени дозированной помощи со стороны педагога. Должна быть постоянная коммуникация с родителями, продуманный план учебной и досуговой деятельности учащихся. Значительную помощь для организации процесса внутренней дифференциации может оказать индивидуальная самостоятельная работа, во время которой ученики выполняют задания, учитывающие их способности, что позволяет учителю работать со всеми без усреднения уровня знаний, позволяя слабым видеть перспективу достижения успеха, а сильным иметь возможность творческого роста. При этом нельзя забывать, что «ученик является субъектом процесса обучения и играет активную роль» [6, 7].

В педагогической литературе рассуждения о технологии дифференцированного обучения часто связывают с дифференциацией обучения. Разница в этих терминах заключается в следующем: технология дифференцированного обучения обусловлена педагогической проницательностью учителя в контексте осуществления принципа индивидуализации обучения и является специфическим показателем его педагогического профессионализма. Дифференциация обучения предполагает сочетание различий между углубленным изучением предметов, условиями набора учеников, наполняемостью групп, продолжительностью обучения, загруженностью и оплатой труда учителей и др. При рассмотрении данного феномена в качестве системы выясняется, что осуществление технологии дифференцированного обучения невозможно без дифференциации обучения, поскольку эффективность технологии индивидуального подхода к учащимся напрямую зависит от организации учебного процесса во всех его звеньях. Итак, каковы же реальные преимущества использования технологии дифференцированного обучения в процессе модернизации современного образования?

«При правильном подходе реализуемые элементы дифференцированного подхода усиливают стремление учеников к знаниям. Списывание плавно уходит с уроков, и ограниченная активность учеников превращается в полет

фантазии и творчества» [1]. Ученики чувствуют ответственность за учебный процесс и учатся самостоятельно организовывать учебную деятельность. «Существенно повышается четкость в организации занятий. Класс теперь представляет собой единую систему» [2].

Дифференцированная технология обучения дает возможность обойти усреднение и единообразие, присущие стандартным методикам, учащиеся получают больше свободы действий, сознательно обращают внимание на определенные темы. Так как каждый ученик работает на определенном уровне сложности, то он наиболее четко осознает свои задачи. Вследствие такой согласованной работы на уроках можно избежать негативных последствий, которые вызваны слишком сложной или слишком легкой работой. Если ученик хорошо усваивает предлагаемый стандартом материал и достигает того уровня умений, который был предусмотрен, то получает оценки в соответствии с достигнутыми результатами.

С помощью дифференцированного обучения педагог работает с отдельными личностями, у которых есть различные потребности, способности, интересы, особенности характера и темперамента. Применение технологии дифференцированного обучения позволяет каждому ученику активно принимать участие в познавательной деятельности на уроке, осваивать новый материал с участием своих одноклассников, самостоятельно использовать накопленные знания и даже избегать конфликтных ситуаций [4]. Сегодня важен подход к обучению как к «живому процессу, требующему постоянного совершенствования» [3, с. 685]

**Выводы.** Таким образом, по отношению к технологии дифференцированного обучения сложились два подхода: первый заключается в разработке содержания учебного материала в профильных классах. Второй состоит в определении различий между учащимися одного и того же класса, в способности учителя выявлять основные категории учащихся, фокусироваться на разных уровнях подготовки учеников и в одинаковой мере помогать как сильным, так и слабым учениками. Дифференцированный подход обязателен к

реализации во всех видах обучения, поскольку ученик с помощью учителя, опираясь на свои возможности и потребности (как правило, неосознанные или реализуемые с возрастом), определяет личностную «траекторию» собственного развития.

#### Список литературы:

1. *Бондаревская Е.В.* Теория и практика личностно ориентированного образования. Ростов-на-Дону: Булат, 2000. 351 с.

2. *Борисова И.В.* Дифференцированный подход при выполнении домашних заданий в малокомплектной школе // Начальная школа. 2004. № 7. С. 80-82.

3. *Кемалова Л.И.* Гуманитаризация образования как условие подготовки будущего специалиста в техническом вузе // Теория и практика финансово-хозяйственной деятельности предприятий различных отраслей. Наука и общество: актуальные проблемы и решения: Сборник трудов Национальных научно-практических конференций (Керчь, октябрь 2021 г.) / под общ. ред. Е.П. Масюткина. Керчь: ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2021. 808 с.

4. *Кузнецов А.Ю., Небалуева А.И.* Специфика отношения к конфликтам студентов и преподавателей // Совершенствование гуманитарных технологий в образовательном пространстве вуза: факторы, проблемы, перспективы: материалы Всероссийского (с международным участием) научно-методического семинара. Екатеринбург: УрФУ. 2019 С. 120-127.

5. *Лысенко В.В.* Коммерческие образовательные услуги: специфика работы в удаленном формате // ВІ-технологии и корпоративные информационные системы в оптимизации бизнес-процессов цифровой экономики: материалы IX Международной научно-практической очно-заочной конференции (Екатеринбург, 2 декабря 2021 г.) / Уральский государственный экономический университет. Екатеринбург: УрГЭУ, 2022. С.136-138.

6. *Лысенко В.В.* Подходы к изучению образования как системы//Наука и общество: актуальные проблемы и решения: сборник трудов III Национальной научно-практической конференции. Керчь, 2021. С. 729-733.

7. *Kuznetsov A., Pyanykh E., Rodaykina M.* Digital Transformation in the Context of Improving the Quality of Lifelong Education // Proceedings of scientific papers from the international scientific conference The Impact of INDUSTRY 4 on Job Creation 2020 Alexander Dubček University in Trenčín, Faculty of Social and Economic Relations. 2021 P. 272-276.

Никонорова М.А.

канд. психол. наук, доцент кафедры экономики и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## КОГНИТИВНЫЙ ДИССОНАНС В РЕКЛАМЕ

**Аннотация.** В статье рассматривается проблема восприятия рекламы. Указано, что разработчики рекламных сообщений, прежде всего стараются воздействовать на подсознание потребителя с целью «заставить» его купить рекламируемый товар. Но часто реклама не достигает своей главной цели, вызывая когнитивный диссонанс. Рассмотрены механизмы возникновения и проявления диссонанса. Даны примеры рекламных сообщений, вызывающих когнитивный диссонанс.

**Ключевые слова:** реклама, когнитивный диссонанс, представления, социальные представления, потребительский потенциал.

**Abstract.** The article deals with the problem of advertising perception. It is indicated that the developers of advertising messages, first of all, try to influence the subconscious of the consumer in order to “force” him to buy the advertised product. But often advertising does not achieve its main goal, causing cognitive dissonance. The mechanisms of occurrence and manifestation of dissonance are considered. Examples of advertising messages that cause cognitive dissonance are given.

**Key words:** advertising, cognitive dissonance, representations, social representations, consumer potential

Реклама нас сопровождает повсюду – все телевизионные программы, фильмы и радиопередачи прерываются рекламой, магазины рекламируют товар, акции, на печатной продукции от газет до тетрадей, дневников и прописей – реклама, рассказывающая о товарах и услугах. Любая реклама несет в себе разнообразную информацию о товаре, либо услуге, в сжатой, художественной форме. Средства и технологии рекламы разнообразны, но цель их одна – оказать эмоциональное, интеллектуальное и психологическое воздействие на человека. Действие рекламы двойко: с одной стороны, она – носитель информации о товарах и услугах, а с другой – эмоционально-психическое воздействие на потенциального покупателя.

Прежде всего рекламные сообщения воздействуют на подсознательный уровень потребителя, а уже потом отражается в его сознательных действиях. При этом очень часто мы сталкиваемся с непонятной, странной рекламой. Такая реклама вызывает у потребителя когнитивный диссонанс.

Когнитивный диссонанс (лат. *dissonans* – нестройно звучащий, *cognitio* – знание, познание) – концепция в социальной психологии, объясняющая

влияние на человеческое поведение системы когнитивных элементов, описывающая формирование под их воздействием мотиваций социальных действий [1].

Когнитивный диссонанс возникает в ситуации противоречия двух знаний личности. Именно эти знания выступают в качестве когниций. Изначально человек имеет какую-то информацию, касающуюся конкретного товара или услуги. Но могут возникнуть ситуации, когда необходимо пренебречь уже имеющейся информацией и сделать выбор. В таких условиях может проявиться когнитивный диссонанс, т. е. несоответствие между выбором и установками человека.

Подсознательно люди оправдывают такое поведение со сменой базовых установок. Дело в том, личности постоянно на бессознательном уровне надо поддерживать согласованность своих знаний.

Когнитивный диссонанс вызывает внутриличностный конфликт. При этом он может проявляться с разной силой. Чтобы уменьшить силу внутриличностного конфликта индивид начинает мысленно оправдывать свои поступки (выборы), объясняя себе, что этот отход от сформировавшихся установок в сторону «другого знания» не причинит никому никакого вреда, в том числе и самому индивиду. Убеждая себя, оправдывая свои действия, человек уменьшает выраженность внутриличностного конфликта, и соответственно, силу проявления когнитивного диссонанса.

Степень проявления диссонанса определяется как объективными, так и субъективными факторами. Как утверждал Л. Фестингер: «...одним ведущих факторов, определяющих степень диссонанса, являются характеристики тех компонентов, между которыми он возникает. Если два элемента являются диссонантными по отношению друг к другу, то степень диссонанса будет прямо пропорциональна важности данных когнитивных составляющих» [2] Степень диссонанса между ними тем больше, чем более референтны эти компоненты для личности.

Приведем пример. Человек дает деньги попрошайке в автобусе (помогите,



пожалуйста, нету денег на билет домой (лечение, еду и т.д.), хотя точно знает, что он не нуждается в деньгах. В этой ситуации диссонанс между действием и знанием проявляется слабо, т.к. ни один из этих компонентов не референтный (не значимый) для него. В ситуации, когда студенту необходимо сдавать экзамен, он знает, что его знания не гарантируют положительной оценки, но, все же он не садится за учебники, а общается с друзьями в чате. Диссонантное отношение между указанными компонентами будет более сильным и глубоким, так как они имеют большую важность для студента.

Можно утверждать, что в нашей жизни практически не существует ситуаций выбора, в которых бы полностью отсутствовал когнитивный диссонанс. Для любого действия, любого выбора, чувства, всегда есть когнитивный компонент, который находится в отношении диссонанса с первым элементом.

В различных ситуациях, которые возникают в повседневной жизни, диссонанс может усиливаться или ослабевать – всё зависит от проблемы, которая встаёт перед человеком.

Так, степень диссонанса будет минимальной в случае, если человек, к примеру, подаст на улице деньги нищему, который (как видно) не сильно нуждается в подавании. Наоборот, степень диссонанса во много раз увеличится в случае, если человеку предстоит серьёзный экзамен, а он не пытается к нему подготовиться [1].

Диссонанс может возникнуть (и возникает) в любой ситуации, когда человеку предстоит сделать выбор. Причём степень диссонанса будет расти в зависимости от того, насколько важен этот выбор для индивида.

Два элемента – диссонанс и консонанс – являются диссонантными по отношению друг к другу, если по той или иной причине они не соответствуют один другому.

Причины возникновения диссонанса [46].

1. Логическая несовместимость.
2. Отличия в культурных традициях и обычаях.

3. Ситуация конформизма, когда мнение личности отличается от мнения группы.

4. Прошлый опыт.

Так как основной целью любого рекламного сообщения является «заставить» потребителя выбрать из массы товаров и услуг именно рекламируемую, исследование механизмов возникновения и проявления диссонанса в когнитивной сфере психики человека необходимо для менеджеров PR индустрии. Именно понимание когнитивных процессов позволит избежать возникновения диссонантных рекламных сообщений.

Большое влияние на восприятие информации и на покупательское поведение имеет объем или количество информации. Известно, что избыток информации в рекламе, так же, как и ее недостаток, отрицательно влияет на приобретение товара.

Специалисты рекламного департамента «Корпоратив», агентства интернет-маркетинга «Exiterra» регулярно публикуют в своих блогах неудачные работы коллег, которые являются ярчайшим примером рекламы, вызывающей когнитивный диссонанс (рис. 1-4).



Рисунок 1 – Реклама зубной пасты

Диссонанс вызывает понятийная дисгармония названия «Знахарь»,

предполагающее традиционный подход к лечению в основном травами, и компонентов зубной пасты – «морской минерал-протекшн с серебром». Обратим внимание еще на одну рекламу.

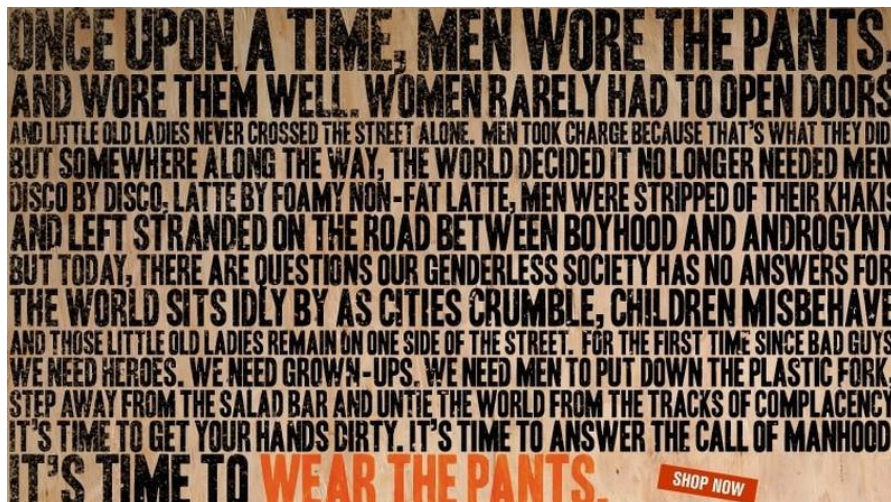


Рисунок 2 – Реклама штанов хаки Docker

Мы видим крошечный прямоугольник с огромным количеством текста. Понятийная дисгармония тут отсутствует, но и прочитать такой текст очень затруднительно.

Коробочный продукт «Могу всё!»

**Могу Всё!** Счастливые здоровые дети!

**VTБ** СТРАХОВАНИЕ

- Это запечатанная коробка со страховым полисом внутри
- Коробка не требует никакого оформления документов
- Для оформления страховки не нужны документы
- Можно купить в подарок!

Страховая сумма	400 000 р.
Стоимость полиса	3 900 р.

Несчастный случай – фактически произошедшее, внезапное, непредвиденное событие, являющееся результатом воздействия внешних причин, вследствие которого наступило расстройство здоровья Застрахованного, приведшее к временной или постоянной утрате трудоспособности, или к его смерти. К несчастным случаям относятся воздействия следующих внешних факторов: стихийное явление природы, взрыв, ожог, обморожение, утопление, поражение электрическим током, удар молнии, солнечный удар, нападение злоумышленников или животных, в том числе змей, а также укусы насекомых, приведшие к возникновению анафилактического шока, падение какого-либо предмета или самого Застрахованного, внезапное удушение, случайное попадание в дыхательные пути инородного тела, случайное острое отравление ядовитыми растениями, химическим веществом (промышленными и бытовыми), лекарственными препаратами, а также травмы, полученные при движении средств транспорта или при их крушении, при пользовании машинами, инструментами и всякого рода инструментами.

Рисунок 3 – Реклама ВТБ страхования

Диссонанс в рекламном плакате ВТБ страхования вызван изображением ребенка в ситуации опасности, сопровождающейся фразой мальчика «Могу все!». При этом основной текст, выражающий основной смысл плаката написан мелким шрифтом и почти нечитабельный).

Часто в рекламе используют не вымышленные истории и персонажи. Так производитель матрасов Kurl-On использовал факт из жизни известной правозащитницы, жертвы террористов, Малалы Юсуфзай. В возрасте 14 лет ее тяжело ранили талибы-экстремисты. Врачи долго боролись за жизнь девочки и смогли ее спасти. После восстановления она продолжила свою деятельность и стала самым юным лауреатом Нобелевской премии.

На рекламном плакате девочке стреляют в голову, она падает, обливаясь кровью на матрас, подпрыгивает, выздоравливает и получает Нобелевскую награду. Диссонанс вызывает сам контекст плаката.



Рисунок 4 – Реклама матрасов (плакат в сокращенном виде)

Чтобы конкретизировать наши рассуждения относительно того, каким

образом может проявиться стремление к уменьшению диссонанса, необходимо проанализировать возможные способы, с помощью которых возникший диссонанс можно уменьшить или устранить.

Существование диссонанса независимо от степени его силы принуждает человека избавиться от него полностью, а если по каким-то причинам это сделать пока невозможно, то значительно уменьшить его.

Чтобы уменьшить диссонанс, человек может прибегнуть к четырём способам:

1. изменить своё поведение;
2. изменить одну из когний, т. е. убедить себя в обратном [1];
3. фильтровать поступающую информацию относительно данного вопроса или проблемы;
4. развитие первого способа: применить критерий истины к поступившей информации, признать свои ошибки и поступить в соответствии с новым, более полным и ясным пониманием проблемы.

#### Список литературы:

1. Андреева Г.М. Психология социального познания: учебное пособие / Под. ред. Э.М. Харланова. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Аспект Пресс, 2005. 321 с.
2. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса / Пер. с англ. А. Анистратенко, И. Знаешева. СПб.: Ювента, 1999. 318 с.

Озаркив О.М.

канд. социол. наук, старший преподаватель кафедры экономики и гуманитарных дисциплин  
ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

## **ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ РЫБАКОВ**

**Аннотация.** Статья посвящена становлению социологии профессиональных групп, в частности выделению профессионального сообщества рыбаков, определению социально-экономических основ ее существования в условиях интегрированного экономического пространства. Проанализирована специфика профессиональной корпорации рыбаков, намечены пути обеспечения финансовой стабильности данной профессиональной группы. Утверждается, что финансовая устойчивость профессионального сообщества рыбаков обусловлена такими факторами, как уязвимость экосистем, корректирующая политика управления в рыболовецком секторе, обеспечивающая сообществу рыбаков ресурсы для сопротивления различного рода рискам.

**Ключевые слова:** социология морских профессий, профессиональная корпорация рыбаков, финансовые риски, финансовая устойчивость.

**Abstract.** The article is devoted to the formation of the sociology of professional groups, in particular, the identification of the professional community of fishermen, the definition of the socio-economic foundations of its existence in an integrated economic space. The specificity of the professional corporation of fishermen is analyzed, the ways of ensuring the financial stability of this professional group are outlined. It is argued that the financial sustainability of the professional community of fishermen is due to such factors as the vulnerability of ecosystems, corrective management policies in the fishing sector, providing the community of fishermen with the resources to resist various kinds of risks.

**Key words:** sociology of maritime professions, professional corporation of fishermen, financial risks, financial stability.

**Введение.** Изучение профессии и профессиональной деятельности представляет динамичную и перспективную область социологической науки. В фокусе социологии профессий – социальные процессы, связанные с основными направлениями и формами человеческой деятельности в профессиональной среде, как-то: становление и развитие профессиональных сообществ, проблемные вопросы профессионализации, процессы институционализации стихийных форм профессиональной деятельности и др.

Научный интерес к социологии труда и занятости, принявший форму системных научных исследований, вызвал к жизни две тенденции развития данной отрасли знания в теоретическом и практическом аспекте. Как следствие разработки эмпирической базы социологии профессий является расширение области исследований посредством включения в ряд изучаемых новых

профессий и других форм профессиональной деятельности. Результатом многочисленных теоретических изысканий в данной области научного знания стало изменение подхода к изучению закрытых, замкнутых на себе профессиональных групп, которые стали рассматриваться как «эволюционирующие, уязвимые, открытые, неустойчивые процессы» [1, с. 23].

**Цель** статьи состоит в том, чтобы выявить специфику профессиональной корпорации рыбаков, наметить пути обеспечения финансовой стабильности данной профессиональной группы.

В процессе институционализации социологии морских профессий было определено, что данная отрасль научного знания включает социологию морских профессий, социологию морских институтов и организаций, социологию социальных процессов системы «берег-море» и социологию морских экосистем. Предметом социологии морских профессий являются, прежде всего, процессы возникновения, развития и распада морских профессиональных сообществ, в число которых входит профессиональное сообщество рыбаков. В этой связи возникает необходимость в теоретическом осмыслении и различении понятий «профессиональное сообщество моряков» и «профессиональное сообщество рыбаков».

Термин «морское профессиональное сообщество» имеет более широкое значение, поскольку предполагает морскую профессиональную деятельность в целом, относясь к любому из аспектов социальной жизни системы «берег-море»: социокультурному, экономическому, экологическому, не ограничиваясь трудовой занятостью в рыболовном секторе.

Профессиональное сообщество рыбаков составляют профессионалы, занятые в добыче или переработке рыбных ресурсов для удовлетворения социальных и экономических потребностей страны, и включает владельцев рыболовных судов, командного состава и членов экипажа рыболовецкого судна, а также работников рыбоперерабатывающих предприятий. Рыболовецкие общины могут быть локализованы в небольших и крупных рыбацких поселках, где основное занятие напрямую или косвенно связано с

рыболовством, портовых городах и другой морской инфраструктуре. Данная трактовка, базирующаяся, прежде всего, на соотнесенности сообщества рыбаков с определенной территорией, относящейся к так называемой прибрежной зоне, несколько ограничивает понимание дефиниции «профессиональное сообщество рыбаков» в одной характеристике, так как не учитывает дискретные локализации рыбаков, например, трудовую занятость на судах международного мореплавания. Таким образом, сообщество рыбаков можно охарактеризовать как мобильную профессиональную группу, встроенную в местные, региональные, национальные и глобальные системы движения капитала.

Выявляя определяющие характеристики и специфику сообщества рыбаков как профессиональной группы, необходимо отметить его значительную финансовую зависимость от эффективности и интенсивности рыболовецкого промысла, напрямую связанного с состоянием естественной окружающей среды, с одной стороны, и условиями техногенного характера, с другой. Данная зависимость порождает различного рода финансовые риски в рыболовецкой профессиональной среде и необходимость минимизировать их негативные социально-экономические последствия путем выработки управленческих решений, направленных на поддержку финансовой стабильности данной среды. Одним из таких решений стало принятие Международной Программы CFP (Общая Политика Рыболовства), направленной на организацию общеевропейского ресурсного рынка, обеспечивающего равные условия добычи рыбного продукта всем участникам и равные права в процессах управления рыболовством. Предложенные меры призваны были стабилизировать и несколько упорядочить стихийный процесс добычи рыбы, тем самым нивелируя финансовую уязвимость членов профессиональной корпорации рыбаков вследствие природных и техногенных бедствий.

Разрабатывая модели контролируемого лова, управляющие организации в рыболовецком секторе руководствуются стратегией «оптимального улова»,



способного удовлетворить спрос и, вместе с тем, обеспечить защиту морских экосистем. Данные практики позволяют отойти от традиционных моделей управления рыболовством, основанных на бесконтрольном увеличении показателей промышленного лова, превышающих экономически оптимальные показатели.

Динамика роста мирового спроса на рыбную продукцию и модернизация производства определяют перспективы дальнейшего развития рыбной промышленности, причем приоритетные позиции с точки зрения роста занимает рыбоперерабатывающая промышленность. Следует, однако, учесть неоспоримые доказательства, свидетельствующие о прогрессирующем демпинге в мировом рыболовстве, вызванном чрезмерным выловом рыбы, значительном сокращении рыбопромысловых флотов, повышении цен на топливо и сокращении занятости в рыбном секторе [2, с. 69].

Анализ научных источников показал, что «в 2020 году в мире насчитывалось порядка 4,1 млн. рыболовных судов, что на 10 % меньше, чем в 2015 году; такое изменение стало результатом усилий стран, в частности Китая и стран Европы, по сокращению численности мирового флота. Азия по-прежнему располагает крупнейшим рыболовным флотом, который составляет около двух третей от общемирового» [3, с. 5].

В «Кратком обзоре состояния мирового рыболовства и аквакультуры – 2022» отмечается, что «в 2020 году на этапе первичного производства в секторе на условиях полной или частичной занятости трудились около 58,5 млн. человек; примерно 35 % из них были заняты в аквакультуре, причем в последние годы рост этого показателя замедлился, а число рыбаков в мире сократилось. В 2020 году 84 % рыбаков и рыбоводов проживали в Азии» [3, с. 16].

Таким образом, становится все более очевидным, что для корректировки наметившихся деструктивных тенденций в рыболовном сегменте и обеспечения социально-экономической поддержки сообщества рыбаков необходим комплекс мероприятий, основанный на симбиозе науки и управления рыбным

хозяйством. При этом предметом научного анализа все чаще становятся профессиональные сообщества, составляющие человеческий резерв рыболовецкой отрасли: исследуются социокультурные характеристики данной профессиональной группы, ее знаниевый потенциал, изучаются методы рыболовства и т. д.

Результаты такой интегрированной работы еще слабо представлены в практике рыболовства (вышеуказанная Международная Программа CFP), однако в данном секторе экономики наблюдается переосмысление моделей управления рыболовством, которые традиционно основывались на стратегии свободно конкурирующих субъектов рыболовства.

**Выводы.** Таким образом, представление о финансовой устойчивости профессионального сообщества рыбаков обусловлено такими факторами, как уязвимость экосистем, корректирующая политика управления в рыболовецком секторе, обеспечивающая сообществу рыбаков ресурсы для сопротивления различного рода рискам.

Список литературы:

1. *Demaziere D., Gadea C. (dirs). 2009. Sociologie des Groupes Professionnels. Paris: la Decouverte, 2009. 463 p.*
2. Состояние мирового рыболовства и аквакультуры – 2022. На пути к «голубой» трансформации. Рим, ФАО, 2022. С. 5-6. URL: <https://doi.org/10.4060/cc0463ru> (дата обращения: 24.09.2022).
3. *Brocki W., Rynek pracy w rybołówstwie i uzależnienia od rybołówstwa // Annuals of Marine Sociology. 2008. Vol. XVIII. P. 69-79.*