

ISSN 2073-9338



9 772073 933004

Вестник

**Поволжского государственного
университета сервиса. Серия: Экономика**

**2022
Том 18
№ 1(68)**

ВЕСТНИК

**Поволжского
государственного
университета сервиса.**

Серия: Экономика

Основан в 1995 г.

16+

**Том 18
№ 1 (68)
2022**

Ежеквартальный
научный журнал

Учредитель – Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Поволжский государственный университет сервиса»

Главный редактор

Наумова Ольга Николаевна, доктор экономических наук, профессор (Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия)

Редакционная коллегия:

Бородин Александр Иванович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Финансовый менеджмент» (Российский экономический университет, Москва, Россия)
Кара Анна Николаевна, доктор экономических наук, профессор (Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия)
Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Финансы и кредит» (Тольяттинский государственный университет, Тольятти, Россия)
Оруч Татьяна Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление» (Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия)
Панаедова Галина Ивановна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Налоговой политики и таможенного дела» (Северо-Кавказский федеральный университет, Ставрополь, Россия)
Иванов Дмитрий Юрьевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Организация производства» (Самарский государственный аэрокосмический университет, Самара, Россия)
Марченко Татьяна Ивановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Цифровая экономика и предпринимательство» (Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия)
Масюк Наталья Николаевна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры управления (Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток, Россия)
Ярыгин Григорий Олегович, кандидат политических наук, доцент, доцент кафедры «Американские исследования» (Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия)

Ответственный секретарь:

Идрисова Юлия Ленаровна

Входит в ПЕРЕЧЕНЬ рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук.

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций ПИ № ФС 77 - 57686 от 18.04.2014 г.

Компьютерная верстка:
А.А. Коростелев

Технический редактор:
А.А. Коростелев

Адрес редколлегии, учредителя, редакции и издателя:
445667, Российская Федерация, Самарская область, г. Тольятти, ул. Гагарина, 4
Тел.: +7(927)02-90-177
E-mail: centrpa@yandex.ru
Сайт: <https://www.tolgas.ru/activities/science/>

Подписано в печать 28.02.2022.
Выход в свет 28.02.2022.
Формат 60x84 1/8.
Печать оперативная.
Усл. п. л. 2,87.
Тираж 50 экз. Заказ 1-28-02.



©2021 Контент доступен по лицензии CC BY-NC 4.0
This is an open access article under the CC BY-NC 4.0 license
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

INFORMATION ABOUT THE MEMBERS OF THE EDITORIAL BOARD

Chief Editor

Naumova Olga Nikolaevna, Doctor of Economics, Professor
(Volga Region State University of Service, Togliatti, Russia)

Editorial team:

Borodin Alexander Ivanovich, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Financial Management

(Russian University of Economics, Moscow, Russia)

Kara Anna Nikolaevna, Doctor of Economics, Professor

(Volga Region State University of Service, Togliatti, Russia)

Kurilova Anastasia Aleksandrovna, Doctor of Economic Sciences, professor, Head of the Department «Finance and Credit»

(Togliatti State University, Togliatti, Russia)

Oruch Tatiana Anatolyevna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics and Management

(Volga State University of Service, Togliatti, Russia)

Panaedova Galina Ivanovna, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Tax Policy and Customs Affairs

(North Caucasus Federal University, Stavropol, Russia)

Ivanov Dmitry Yurievich, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department «Organization of Production»

(Samara State Aerospace University, Samara, Russia)

Marchenko Tatiana Ivanovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Digital Economy and Entrepreneurship

(Volga Region State University of Service, Togliatti, Russia)

Masyuk Natalia Nikolaevna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Management

(Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok, Russia)

Yarygin Grigory Olegovich, Candidate of Political Sciences, Associate Professor, Assistant Professor of the Department «American Studies»

(Saint Petersburg State University, St. Petersburg, Russia)

СОДЕРЖАНИЕ

экономические науки

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ОЦЕНКА РИСКА ЕЕ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ГАНИШИИН Артем Викторович.....	5
К АКТУАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ОРГАНИЗАЦИИ ГАРСИА КАЙО Алваро Руди.....	8
ВЫЯВЛЕНИЕ МОШЕННИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПАРСЕГОВА Лусия Геннадьевна.....	11
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО САЛОМОВА Алтана Эрдниевна.....	14
МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ СЕМЕЙНЫХ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ СВАТЕЕВ Павел Романович.....	17
МЕТОДИКА ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОСТОВЕРНОСТИ РАСХОДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА ЮНУСОВА Алиса Камильевна.....	21
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА СУСЛОВ Сергей Александрович.....	24
Условия размещения материалов.....	28

CONTENT*economic sciences*

ANALYSIS OF THE SOLVENCY OF THE ORGANIZATION AND ASSESSMENT OF THE RISK OF ITS INSOLVENCY GANISHIN Artem Viktorovich.....	5
TO THE ACTUAL ISSUES OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE IN THE ORGANIZATION GARCIA CAYO Alvaro Rudy.....	8
DETECTION OF FRAUDULENT ACTIONS IN THE FORMATION OF FINANCIAL STATEMENTS PARSEGOVA Lusiia Gennadievna.....	11
THE MAIN PROBLEMS OF REFORMING ACCOUNTING STATEMENTS IN ACCORDANCE WITH IFRS SALOMOVA Altana Erdnievna.....	14
METHODS FOR ASSESSING THE VALUE OF FAMILY PUBLIC COMPANIES SVATEEV Pavel Romanovich.....	17
METHODOLOGY FOR VALIDITY CONFIRMATION OF EXPENDITURES OF AN ECONOMIC SUBJECT YUNUSOVA Alisa Kamilevna.....	21
THEORETICAL ASPECTS OF SUSTAINABLE GRAIN PRODUCTION SUSLOV Sergey Alexandrovich.....	24
Conditions of accommodation of scientific materials.....	28

УДК 330:372.881.1

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ОЦЕНКА РИСКА ЕЕ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

© Автор(ы) 2022

ORCID: 0000-0002-8950-8139

ГАНИШИН Артем Викторович, магистр факультета налогов, аудита и бизнес-анализа
Финансовый университет при Правительстве РФ
(125167, Россия, Москва, Ленинградский пр-т., 49, e-mail: artemganishin@yandex.ru)

Аннотация. В условиях конкуренции и нынешней неопределенности важнейшей стратегией любой коммерческой организации является обеспечение экономической эффективности ее хозяйственной деятельности. Релевантный анализ платежеспособности и оценки риска несостоятельности позволяет установить, насколько эффективно функционирует менеджмент собственных и заемных средств организации, насколько организация платежеспособна в перспективе. На основе опыта существующих методологических подходов к экономическому анализу в статье выделены проблемы, возникающие при анализе платежеспособности и оценки банкротства отечественных компаний, а также приведены допущения к анализу, позволяющие повысить качество аналитических процедур. Значение анализа платежеспособности организации, выявление и оценка риска ее несостоятельности повышается в условиях рыночных отношений, которые сегодня подвержены внешним шокам и неопределенности бизнес-среды. Менеджмент компаний должен проводить анализ финансового состояния и нести полную экономическую ответственность за результаты хозяйственной деятельности компаний перед акционерами, работниками, банками и кредиторами. На данном этапе задача проведения релевантного экономического анализа платежеспособности и проведения оценки рисков банкротства, который показывал бы все «узкие» зоны развития бизнеса, остается нетривиальной и получает в последнее время все более глубокий теоретический базис и методологическую проработанность, которую необходимо постоянно тестировать на практике на данных конкретных отечественных компаний. Разграничение активов по степени ликвидности, а обязательств по срочности может упираться в проблему неоднозначности оценок, поскольку формальность и статичность бухгалтерского учета не позволяют получить истинную оценку экономической стоимости задействованных активов или инвестиций. В этой связи аналитики вынуждены применять достаточно изощренные методики корректировок и «очистки» показателей отчетности с целью определения их достоверных величин.

Ключевые слова: анализ банкротства, анализ платежеспособности, базис, банкротство, несостоятельность, оценка, платежеспособность, риски, среднеотраслевое значение, хозяйственная деятельность, финансовая устойчивость, экономический эффект.

ANALYSIS OF THE SOLVENCY OF THE ORGANIZATION AND ASSESSMENT OF THE RISK OF ITS INSOLVENCY

© The Author(s) 2022

GANISHIN Artem Viktorovich, Master of the Faculty of Taxes, Audit and Business Analysis
Financial University under the Government of the Russian Federation
(125167, Russia, Moscow, Leningradsky Ave 49, e-mail: artemganishin@yandex.ru)

Abstract. In the conditions of competition and current uncertainty, the most important strategy of any commercial organization is to ensure the economic efficiency of its economic activities. The relevant analysis of solvency and assessment of the risk of insolvency allows us to determine how effectively the management of the organization's own and borrowed funds functions, how much the organization is solvent in the future. Based on the experience of existing methodological approaches to economic analysis, the article highlights the problems that arise when analyzing the solvency and assessing the bankruptcy of domestic companies, and also provides assumptions for analysis that allow improving the quality of analytical procedures. The importance of analyzing the solvency of an organization, identifying and assessing the risk of its insolvency increases in the conditions of market relations, which today are subject to external shocks and uncertainty of the business environment. The management of companies should conduct an analysis of the financial condition and bear full economic responsibility for the results of the economic activities of companies to shareholders, employees, banks and creditors. At this stage, the task of conducting a relevant economic analysis of solvency and conducting an assessment of bankruptcy risks, which would show all the "narrow" zones of business development, remains non-trivial and has recently received an increasingly deep theoretical basis and methodological elaboration, which must be constantly tested in practice on the data of specific domestic companies. The differentiation of assets by the degree of liquidity, and liabilities by urgency may rest on the problem of ambiguity of estimates, since the formality and static nature of accounting do not allow us to obtain a true estimate of the economic value of the assets or investments involved. In this regard, analysts are forced to use rather sophisticated methods of adjustments and "cleaning" of reporting indicators in order to determine their reliable values.

Keywords: bankruptcy analysis, solvency analysis, basis, bankruptcy, insolvency, assessment, solvency, risks, average industry value, economic activity, financial stability, economic effect.

ВВЕДЕНИЕ

Управленцы компаний должны сегодня рассматривать свой бизнес как с позиции собственников, так и с иных ракурсов, например, потенциальных инвесторов, кредиторов, что особенно актуально в сложившихся условиях с пандемией COVID, когда банки и инвесторы не имеют финансовых возможностей к финансированию и рефинансированию бизнеса.

МЕТОДОЛОГИЯ

Опыт существующих методологических подходов к экономическому содержанию анализа финансового состояния (А.В. Грачева [1], А.А. Докуниной и Е.А. Ивановой [2], Б.Б. Зайковского [3], Н.А. Казаковой [4], В.В. Ковалева [5], Л.А. Милутиной [6], Г.В. Савицкой, А.Д. [7], Шеремета и Е.В. Негашева [8] и других) позволяет заключить, что основной целью анализа пла-

тежеспособности организации и оценки риска ее несостоятельности является получение максимального количества наиболее информативных параметров, дающих объективную картину финансового состояния организации, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. Этим и определяется актуальность предлагаемой статьи.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Используемые теоретические методы исследования (дедукция, индукция, обобщение, систематизация, сравнение) при анализе современных методических подходов экономического анализа позволили предположить, что наибольший интерес и актуальность аналитические возможности бухгалтерской отчетности предоставляют при оценке ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и риска несостоятельности орга-

низации. В связи с чем, целью данной статьи является совершенствование методических положений анализа платежеспособности организации и оценки риска ее несостоятельности, что позволяет повысить качество аналитических процедур в целях укрепления финансового состояния коммерческих организаций.

Понятия платежеспособности и ликвидности родственны. Ликвидность – это необходимое и обязательное условие платежеспособности. От степени ликвидности баланса, т.е. от степени покрытия долговых обязательств активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств, зависят и возможности погашения обязательств [6].

Сегодня традиционный подход к анализу платежеспособности проводится на основе отчета о финансовом положении путем группировки активов и пассивов предприятия в зависимости от степени ликвидности, а также с использованием относительных показателей ликвидности и платежеспособности.

Анализ относительных показателей ликвидности и платежеспособности также имеет ряд проблем. Во-первых, в настоящее время в России окончательно не устоялись нормативные значения для финансовых коэффициентов. Как правило, существующие нормативные значения взяты из западной практики вместе с методиками анализа и поэтому не уместны в отношении оценки бизнеса отечественных компаний. Во-вторых, весьма значима проблема, связанная с трудностями проведения пространственно-временного сравнения значений коэффициентов. Так происходит потому, что в России аналитическая база, сгруппированная в различных временных разрезах и существующая в мировой практике, только начинает обобщаться и складываться консалтинговыми и аудиторскими компаниями, не заинтересованными в распространении такой аналитики.

Тем не менее, анализ платежеспособности на основе относительных показателей признан эффективным при сравнении показателей в динамике и сравнении со среднеотраслевыми значениями и/или лидером отрасли. Более того, помимо традиционных показателей ликвидности и платежеспособности в целях экспресс оценки прогноза восстановления платежеспособности, на практике стоит проводить расчет и интерпретацию коэффициента восстановления платежеспособности [1]:

$$K_p = \frac{(1 - K_{П1})}{(K_{П1} - K_{П0})} * T' \quad (1)$$

T – отчетный период, на границах которого рассчитаны $K_{П0}$ и $K_{П1}$.

В целях оценки риска несостоятельности организации на практике рассчитываются традиционные показатели: абсолютный трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости, относительные показатели и модели банкротства.

Предложенный авторами А.Д. Шереметом и Е.В. Негашевым подход к анализу финансовой устойчивости и оценке риска несостоятельности на основе трехкомпонентного показателя финансовой устойчивости S [8], может принимать четыре варианта: абсолютная финансовая устойчивость, нормальная финансовая устойчивость, недостаточный уровень финансовой устойчивости, абсолютная финансовая неустойчивость.

Фактически, подход авторов сводится к сравнению групп активов и пассивов, поэтому наследует все проблемы деления активов и обязательств по ликвидности и срочности. Так, например, абсолютная устойчивость достигается, когда $S(1;1;1)$, то есть собственный оборотный капитал (как разность собственного капитала и внеоборотных активов) больше запасов, однако такой подход нарушает соответствие активов и источников их финансирования: долгосрочные кредиты, как правило, носят инвестиционный характер и берутся для финансирования вложений во внеоборотные активы. Поэтому

более корректным было бы соотношение «собственный капитал + долгосрочные обязательства – внеоборотные активы > запасы», что делает бессмысленным первую часть трехкомпонентного показателя. Третья часть показателя также не имеет смысла, поскольку $S(0;0;0)$ возможно лишь при отрицательном собственном капитале (непокрытых убытках). Поэтому трехкомпонентный показатель может быть заменен проверкой двух соотношений: «оборотные активы > краткосрочных обязательств» (то есть коэффициент текущей ликвидности > 1) и собственный капитал > 0. Нарушение любого из этих условий крайне негативно характеризует финансовую устойчивость. Вторым недостатком подхода сводится к полному игнорированию соотношения доходов и расходов.

Использование относительных показателей финансовой устойчивости при оценке риска несостоятельности представляет важность, поскольку они сглаживают искажающее влияние инфляции на отчетный материал. Распространенность их обусловлена определенным преимуществом перед абсолютными показателями, так как они позволяют сопоставить несопоставимые по абсолютным величинам объекты, более устойчивы в пространстве и времени, поэтому характеризуют однородные вариационные ряды, а также улучшают статистические свойства показателей. Однако, также, как и с прочими экономическими коэффициентами они полезны при сравнении в динамике, со среднеотраслевыми значениями и значениями показателей лидеров отрасли.

На практике часто получаются противоречивые данные в результатах анализа абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости, что вызывает необходимость проверки финансовой устойчивости на основе определения наличия признаков банкротства.

Сегодня при анализе несостоятельности организаций стоит использовать максимально приближенные к реальным условиям хозяйствования подходы. В качестве релевантных примеров анализа банкротства российских коммерческих организаций стоит предложить использовать следующие модели.

1. Модель Альтмана для развивающихся рынков (Emerging Market Scoring, EMZ-score).

Рейтинг риска неплатежей для фирмы (называемой EMZ – балл) начисляется исходя из финансовых коэффициентов по формуле [9]:

$$EMZ = 6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4 + 3,25, \quad (2)$$

X_1 – оборотный капитал / общие активы;

X_2 – нераспределенная прибыль / общие активы;

X_3 – операционная прибыль / общие активы;

X_4 – рыночная стоимость собственного капитала / кредиторская задолженность.

Интерпретация результатов представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Интерпретация результатов модели Альтмана для развивающихся рынков

Нормативы Z	Расшифровка
$EMZ < 1,1$	зона финансового риска, высокая вероятность банкротства
$1,1 \leq EMZ \leq 2,6$	зона неопределенности
$EMZ > 2,6$	зона финансовой устойчивости, вероятность банкротства незначительна в ближайшей перспективе

2. Logit-модель оценки вероятности банкротства Г.А. Хайдаршиной.

Данная модель построена на основании логистической регрессии и имеет следующий вид [2]:

$$P = 1 / (1 + e^{-a_0 - a_1 * k_1 - a_2 * k_2 - a_3 * k_3 - a_4 * k_4 - a_5 * k_5 - a_6 * k_6 - a_7 * k_7 - a_8 * k_8 - a_9 * k_9 - a_{10} * k_{10} - a_{11} * k_{11}}) \quad (3)$$

k_1 – возраст компании (0, если компания создана более 10 лет назад, 1 – менее 10 лет);

k_2 – кредитная история компании (если положительная, значение 0, отрицательная – 1);

k_3 – оборотные активы / краткосрочные обязатель-

ства;
 k_4 – прибыль до налогообложения / проценты к уплате;
 k_5 – ln (собственный капитал);
 k_6 – ключевая ставка ЦБ РФ.
 k_7 – характеристика компании с позиции региональной принадлежности (0 – в Москве или Санкт-Петербурге, 1 – в других регионах);
 k_8 – чистая прибыль / активы;
 k_9 – чистая прибыль / собственный капитала;
 k_{10} – темп роста активов;
 k_{11} – темп роста собственного капитала.

Значения коэффициентов модели оценки риска банкротства приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Коэффициенты logit-модели оценки вероятности банкротства Г.А. Хайдаршиной

Коэффициент	Отрасль			
	Торговля	Промышленность	Сельское хозяйство	Топливо-энергетический комплекс
a0	35,0326	10,2137	13,5065	30,7371
a1	4,1834	0,0303	0,2753	3,7033
a2	9,0817	6,7543	6,6637	8,9734
a3	-8,7792	-3,7093	-7,0113	-8,6711
a4	-8,5601	-1,5985	-2,3915	-7,0111
a5	-1,6834	-0,564	-1,0028	-1,6427
a6	-0,4923	-0,1254	-0,29	-0,1399
a7	-0,8023	-1,3698	-1,5742	-0,6913
a8	-8,4776	-6,3609	-6,1679	-5,0894
a9	-10,8085	-0,2833	-2,3624	-15,3882
a10	7,1862	2,5966	2,8715	7,3667
a11	-22,7614	-7,3087	-6,9339	-22,0294

Интерпретация результатов представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Интерпретация результатов logit-модели оценки вероятности банкротства Г.А. Хайдаршиной

Нормативы Z	Расшифровка
$0,8 < P < 1$	риск банкротства максимальный (90-100%)
$0,6 < P \leq 0,8$	риск банкротства высокий (60-80%)
$0,4 < P \leq 0,6$	риск банкротства средний (35-50%)
$0,2 < P \leq 0,4$	риск банкротства низкий (15-20%)
$0 < P \leq 0,2$	риск банкротства минимальный (до 10%)

Рассматриваемые модели являются достаточно аргументированными инструментами прогнозирования банкротства, поскольку в основе своей опираются на ключевые показатели финансовой (бухгалтерской) отчетности. Однако дальнейшие методологические подходы к анализу банкротства должны принимать во внимание постоянно изменяющиеся условия рынка и отраслевую специфику отечественных организаций.

ВЫВОДЫ

Таким образом, изложенные в статье допущения к проведению анализа платежеспособности организации и оценки риска ее несостоятельности позволят повысить качество финансового менеджмента российских компаний, что в условиях макроэкономических шоков и неопределенности способствует повышению точности оценок общего финансового состояния коммерческих организаций и перспектив развития бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Грачев А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: учебно-практическое пособие. М.: Финпресс, 2019. – 208 с.
2. Докунина А.А., Иванова Е.А. Прогнозирование банкротства организации на основе оценки финансового состояния // Человеческий капитал и профессиональное образование №1 (13). – 2016. – С.35-47.
3. Зайковский Б.Б. Практика применения методики анализа платежеспособности и финансовой устойчивости организации // Социальные науки №4 (19). – 2017. – С.16-24.
4. Казакова Н.А. Экономический анализ в оценке и управлении инвестиционной привлекательностью компании. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 240 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика. – М.: Проспект, Издание 3-е, 2021. – 1104 с.
6. Милютина Л. А. Финансовая устойчивость предприятия как ключевая характеристика финансового состояния // Вестник ГУУ. 2017. №5., С. 51-53.
7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. - М.: Мн: Новое знание; Издание 5-е, 2016. - 688 с.
8. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 587 с.

9. Mare, Davide; Moreira, Fernando; Rossi, Roberto (2016). «Nonstationary Z-score measures». *European Journal of Operational Research*. forthcoming: 348–358.

10. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002г. №127-ФЗ (в редакции от 03.08.2018 № 322-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс».

11. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций. Утв. Госкомстатом России 28.11.2002 // СПС «Консультант Плюс».

Признательность

Выражаю благодарность и глубокую признательность к.э.н., доценту Финансового университета при Правительстве Российской Федерации Шнайдер Ольге Владимировне за научное руководство при написании статьи.

Статья поступила в редакцию 22.11.2021

Статья принята к публикации 27.02.2022

УДК 330:657

К АКТУАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ОРГАНИЗАЦИИ

© Автор(ы) 2022

ORCID: 0000-0003-1147-9056

ГАРСИА КАЙО Алваро Руди, студент департамента бизнес-аналитики

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

(125993, город Москва, Ленинградский проспект, 49, e-mail: garcia_ca@outlook.com.ar)

Аннотация. В настоящее время из-за пандемии, экономикой во многих странах переживает времена ограничений внутри страны, в бизнесе, на национальном и глобальном уровнях, в настоящее время работодатели, большие и малые, беспокоятся о том, как поддерживать уровень доходов в соответствии с потребностями своего бизнеса или, по крайней мере, избегать постоянного ухудшения его экономических показателей. Финансовое управление дебиторской задолженностью является основополагающим процессом в корпоративных финансах, поскольку от этого зависит, обладает ли компания необходимой ликвидностью для выполнения своих текущих обязательств. Необходимость увеличения продаж заставляет некоторые компании применять агрессивные стратегии, которые позволяют клиентам совершать устойчивые покупки; однако при принятии такого рода решений они обычно упускают из виду фундаментальные аспекты, которые гарантируют своевременную выплату долга. Одним из наиболее распространенных недостатков является отсутствие финансового анализа дебиторской задолженности, из-за того, что коммерческие кредиты выдаются физическим или юридическим лицам, которые имеют очень высокую долговую емкость, во многих случаях этим организациям трудно выполнять свои обязательства, следовательно, они порождают серьезные последствия для компаний, предоставивших кредит, из-за неуплаты кредита страдает денежный поток организаций. Дебиторская задолженность считается частью финансового управления оборотным капиталом, основной целью которого является координация различных элементов организации для максимизации ее активов и, таким образом, снижения риска кризисов продаж и ликвидности, что стало возможным благодаря оптимальному управлению переменными, коммерческой кредитной политике для клиентов и стратегиям сбора средств.

Ключевые слова: бизнес, дебиторская задолженность, долговая емкость, доход, заказчики, компания, контрагенты, кредитные обязательства, обязательства, покупатели, финансовый анализ, финансовое управление, фундаментальные аспекты, экономические показатели, эффективность.

TO THE ACTUAL ISSUES OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE IN THE ORGANIZATION

© The Author(s) 2022

GARCIA CAYO Alvaro Rudy, student of the Department of Business Analytics

Financial University under the Government of the Russian Federation

(125993, Russia, Moscow Leningradsky prospect 49, e-mail: garcia_ca@outlook.com.ar)

Abstract. Currently, due to the pandemic, the economy in many countries is experiencing times of restrictions within the country, in business, at the national and global levels, currently employers, large and small, are worried about how to maintain income levels in accordance with the needs of their business or, at least, avoid the constant deterioration of its economic indicators. Financial management of accounts receivable is a fundamental process in corporate finance, since it depends on whether the company has the necessary liquidity to meet its current obligations. The need to increase sales forces some companies to apply aggressive strategies that allow customers to make sustainable purchases; however, when making these kinds of decisions, they usually lose sight of the fundamental aspects that guarantee timely payment of debt. One of the most common disadvantages is the lack of a financial analysis of receivables, due to the fact that commercial loans are issued to individuals or legal entities that have a very high debt capacity, in many cases it is difficult for these organizations to fulfill their obligations, therefore, they generate serious consequences for the companies that provided the loan, due to non-payment of the loan, the cash flow of organizations suffers. Accounts receivable are considered part of financial working capital management, the main purpose of which is to coordinate the various elements of the organization to maximize its assets and thus reduce the risk of sales and liquidity crises, which is made possible by optimal variable management, commercial credit policies for customers and fund-raising strategies.

Keywords: business, accounts receivable, debt capacity, income, customers, company, counterparties, credit obligations, obligations, buyers, financial analysis, financial management, fundamental aspects, economic indicators, efficiency.

ВВЕДЕНИЕ

Общая цель финансового анализа дебиторской задолженности и ее влияния на ликвидность организации имеет конкретные задачи:

- Как разделить дебиторскую задолженность на группы и зачем это делать.

- Какие финансовые коэффициенты должны быть рассчитаны для оценки эффективности управления долгом.

- Как проверить контрагентов и управлять дебиторской задолженностью.

МЕТОДОЛОГИЯ

Согласно полезности, это исследование относится к базовому типу, поскольку оно направлено не на практическое применение своих открытий, а на расширение знаний [1].

При написании научной работы использовались методы: анализа, сравнения, сопоставления, монографический и другие методы.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Учет дебиторской задолженности сопровождается с рядом вопросов. Как разделить дебиторскую задолжен-

ность на группы и зачем это делать. Как разделить дебиторскую задолженность на группы и почему Долги делятся на категории: у каждой есть свои особенности и проблемы. Поэтому, прежде чем анализировать дебиторскую задолженность, определяются группы должников в них.

Самые большие группы – это задолженность покупателей и поставщиков. В первом случае долги возникают из-за того, что вы дали покупателям отсрочку платежа. Дебиторская задолженность от поставщиков возникает, если условия контрактов предусматривают передачу авансов за будущие поставки [2].

Общепринятым способом классификации дебиторской задолженности является разделение между контрагентами. Такой отчет формируется в любой бухгалтерской программе.

Но в дополнение к разбивке по контрагентам необходимо разделить кредит по срокам погашения, что дает возможность увидеть, когда ожидается поступление средств, и появляется возможность спланировать свои платежи [3]. Для этого составляют специальную форму: запись о старении долга. Если у вас есть просроченные

долги, выделите их, чтобы контролировать работу с проблемными контрагентами.

Таблица 1 - Реестр старения дебиторской задолженности на 04.04.2021

Контрагент	Сумма	В том числе по срокам			
		до 30 дней	30-90 дней	свыше 90 дней	просроченная
ООО "XXX"	550	0	300	150	100
ООО "YYY"	2900	500	1950	450	0
ООО "ZZZ"	900	600	0	300	0
Итого	4350	1100	2250	900	100

Большинство платежей от контрагентов будут получены в период от 30 до 90 дней; на этот период могут быть запланированы более крупные платежи. Просроченных долгов немного, их доля составляет всего 2,30% (100 из 4350): компания установила контроль за выплатой долгов.

Следующим вопросом будет. Какие финансовые коэффициенты должны быть рассчитаны для оценки эффективности управления долгом?

Эффективность управления долгом – это период, в течение которого контрагенты в среднем погашают свои долги (коэффициент оборачиваемости). Для расчета оборачиваемости дебиторской задолженности (ОДЗ) используйте формулу:

$$ОДЗ = T / \left(\frac{B}{СДЗ} \right)$$

T – период времени в днях, за который определяется оборот, например, месяц, квартал или год.

B – выручка за этот период.

СДЗ – средняя дебиторская задолженность за период.

Например, выручка компании за квартал – 75 млн рублей. Средняя дебиторская задолженность за этот же период – 20 млн рублей. Тогда оборачиваемость дебиторской задолженности за квартал будет равна:

ОДЗ = 90 дней / (75 млн рублей / 20 млн рублей) = 24 дня

Это означает, что деньги, в среднем, поступают в компанию через 24 дня после отгрузки товара.

Стандарта для ротации дебиторской задолженности не существует. В идеале она должна быть сведена к нулю, то есть работать полностью заранее и не превосходить поставщиков [4]. Затем эти деньги можно сразу же использовать для покупки следующей партии сырья или товаров. Средства будут возвращены быстрее, и компания сможет получать больший доход в течение этого периода без дополнительных финансовых вложений.

Далее всплывает вопрос. Как проверить контрагентов и управлять дебиторской задолженностью? Ответ скрыт в том, что это можем сделать в 4 шага следующим образом: проанализировать контрагентов, установить границы, создать систему мониторинга, использовать безопасные способы оплаты [5].

Шаг 1. Анализ контрагента. Услуги по проверке контрагентов помогут нам снизить риски, работа либо с новыми партнерами, с которыми история отношений еще не сложилась; там вы сможете узнать об их платежной дисциплине и финансовой стабильности.

Компании, с которыми у вас уже есть история взаимоотношений, следует ранжировать в соответствии с их важностью для ведения бизнеса, финансовой дисциплиной и характером их деятельности. Далее следует отсортировать список клиентов по доходу или прибыли, от большого до малого, и разделить его на три группы:

Таблица 2 – Доходы и их степень важности (%)

	Дохода	Степень важности
Группа А	80%	Наиболее ценные покупатели
Группа В	15%	Покупатели средней важности
Группа С	5%	Остальные клиенты

Участники, принадлежащие к группе А, могут получить большую лояльность, рассчитав: больший льгот-

ный период и его продолжительность по сравнению с группами В и С.

Затем проводится классификация по всем клиентам по характеру их покупок:

1. Оптовая продажа. Клиент покупает большие партии для перепродажи в небольших количествах оптом и в розницу. Возможность получения лояльных условий по отсрочке платежа и размеру лимита является важным критерием при выборе поставщика. Они обычно относятся к группе А. Обсудите условия соглашения с каждым оптовиком, чтобы не потерять такого клиента.

2. Мелкий опт. Клиент покупает небольшие партии товара для перепродажи. При доставке в небольшие магазины сумма дебиторской задолженности может быть ограничена размером доставки и временем, периодом доставки. Когда вы приезжаете, раз в неделю с товаром в магазин, перевозчик может получить деньги за предыдущий лот. В случае нарушения условий клиента вы можете добавить в стоп-лист и не приносить новый товар, пока не получите деньги за старый.

Конечный пользователь. Клиент покупает продукты, чтобы добавить их в свой ассортимент, например, добавить их в меню кафе, ресторана, гостиницы [6]. В такой ситуации вы можете предложить лучшую цену, чем у конкурентов, при условии быстрой оплаты.

Шаг 2. Установите ограничения. Приемлемый уровень дебиторской задолженности зависит от политики и планов развития бизнеса каждой компании. Если компания активно увеличивает свою долю на рынке, она может мириться с более высокими рисками, даже в политике соглашений с контрагентами. Если поддержание стабильности является приоритетом, лимиты ужесточаются более жестко, чтобы минимизировать риски.

Правила расчета лимита для клиента должны быть простыми, прозрачными и доступными для всех сотрудников отдела продаж.

Шаг 3. Создается система мониторинга. Назначается специалист в отделе продаж (или нескольких, если клиентов много) для отслеживания расчетов. Затем необходимо настроить уведомления в CRM (управление взаимоотношениями с клиентами): о наличии всех необходимых документов для оплаты, о следующей дате оплаты, чтобы менеджер мог напомнить клиенту об оплате, о задержке, если такова имеется.

Отдел обслуживания клиентов должен иметь график, в котором указано, как и когда действовать, когда клиенты задерживают платежи. Например, за 5 дней до даты оплаты сотрудник звонит клиенту, на 3-й день просрочки отправляет письмо с указанием платежа, на 15-й день запрашивает претензионное письмо у юристов, а через 90 дней переводит клиента в отдел просроченной задолженности или в службу безопасности. Задолженность может быть передана на аутсорсинг.

В зависимости от группы, к которой принадлежит должнику, в случае просрочки ему может быть предоставлен дополнительный льготный период или может быть предложено, оплатить обязательства раньше со скидкой. Другие могут быть оштрафованы [7]. Однако жесткие меры часто оказываются неэффективными из-за дополнительных затрат на взыскание задолженности. Поэтому главная задача управления дебиторской задолженностью – не привести ситуацию к принудительному взысканию платежей.

Шаг 4. Используются безопасные способы оплаты. Они позволяют крупным компаниям не терять ликвидность из-за длительных и объемных задержек и не тратить деньги на взыскание долгов должников.

- Банковская гарантия. Подходит для одной транзакции: его удобно использовать для первой транзакции с новым клиентом, чтобы убедиться, что ваше финансовое положение стабильно. Банк выдает гарантию на сумму сделки. Если покупатель не заплатит вовремя, это делает банк. Комиссия за выдачу банковской гарантии может быть передана клиенту, если она имеет низкий

рейтинг надежности.

- Факторинг. Это, по сути, продажа дебиторской задолженности другой компании или банку, позволяет предложить клиентам более выгодные условия отсрочки платежа и в то же время избежать нехватки наличных денег у продавца, так как деньги компании будут получены сразу после доставки.

- Аккредитив. Защищает как продавца, так и покупателя: денежные средства по сделке удерживаются банком в момент подписания договора и передаются продавцу после отгрузки товара (продавец должен предоставить банку документальное подтверждение этого). В этом случае банк может предоставить покупателю дополнительную отсрочку платежа в дополнение к отсрочке продавца или профинансировать сделку кредитными средствами.

ВЫВОДЫ

Дебиторская задолженность является ключевым фактором для любой организации, неправильное управление которой может привести компанию к банкротству. Таким образом, эффективный контроль над клиентами - должниками, и эффективная система сбора платежей помогут компаниям достичь своих финансовых целей. Так как, компания, чтобы расти, должна поддерживать оборот, и в бизнесе почти нет лишних денег. В результате каждый успешный бизнес растет по мере увеличения объема дебиторской задолженности, а также финансовых рисков. Чтобы избежать того, чтобы клиенты, в данном случае покупатели, не объявляли о дефолте по долгу, необходимо соблюдать все вышеперечисленное, упомянутое в этой статье, чтобы иметь возможность более эффективно контролировать клиентов и знать, какие клиенты пунктуальны с платежами. Чтобы избежать финансовых проблем, необходимо регулярно отслеживать и анализировать дебиторскую задолженность, стараться сократить дебиторскую задолженность и период оборота, предоставлять отсрочку платежа только проверенным контрагентам. Если все же наблюдается задержка с оплатой, используйте все средства для взыскания долгов. С учетом вышеизложенного можно реализовать следующие рекомендации по совершенствованию практики управления дебиторской задолженностью:

- формирование строгой системы соблюдения финансовых обязательств перед потребителями с четко определенными условиями и положениями, четко иллюстрирующими права и обязанности обеих сторон;
- проведение тщательного расследования безнадежных счетов и их прогнозирование.

При несоблюдении дебитора платежных обязательств, аннулируются долги в соответствии с требованиями закона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. FIS Финансовые Информационные Системы. (2021, 3 junio). Что такое управление дебиторской задолженностью и как его осуществлять? Финансовые Информационные Системы. <https://fisgroup.ru/blog/upravlenie-debitirskoy-zadolzhennostyu/>
2. Mirzaev, O. F. (2021, 19 julio). Accounts Receivable Management in Selected Enterprises of Uzbekistan . . . Research Leap. <https://researchleap.com/accounts-receivable-management-selected-enterprises-uzbekistan-financial-stability-analysis/>
3. Банк SIAB. (2020, 29 septiembre). Как управлять дебиторской задолженностью, чтобы всегда хватало денег. vc.ru. <https://vc.ru/finance/162446-kak-upravlyat-debitorskoy-zadolzhennostyu-chtoby-vsegda-hvatalo-deneg>
4. Булгакова, О. М., Калишук, М. Л., & Рожкова, М. Г. (2016, 27 mayu). Совершенствование структуры дебиторской задолженности с помощью ABC-метода анализа по материалам ООО «Кандагар-Крым». Молодой учёный. — 2016. — № 11.1 (115.1). — С. 27–28. <https://moluch.ru/archive/115/30730/>
5. Пучкова, А. М., & Селюжицкая, Е. Г. (2018, 15 enero). Совершенствование политики управления дебиторской задолженностью на предприятии оптовой торговли. Молодой учёный. — 2018. — № 2 (188). — С. 71–74. <https://moluch.ru/archive/188/47772/>
6. СБЕР ПРО. (2021, 22 febrero). Как управлять дебиторской задолженностью. <https://sber.pro/publication/kak-upravlyat-debitorskoi-zadolzhennosti>
7. Соловьев, Д. (2018, 14 diciembre). Как эффективно управлять дебиторской задолженностью. Экономика и Жизнь. <https://www.eg-online.ru/article/390912>

Признательность

Выражаю благодарность и глубокую признательность к.э.н., доценту Финансового университета при Правительстве Российской Федерации Шнайдер Ольге Владимировне за научное руководство при написании статьи.

Статья поступила в редакцию 18.10.2021

Статья принята к публикации 27.02.2022

УДК 330

ВЫЯВЛЕНИЕ МОШЕННИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

© Автор(ы) 2022

ORCID: 0000-0003-1206-8339

ПАРСЕГОВА Лусия Геннадьевна, магистр факультета «Налоги, аудит и бизнес-анализ»
Финансовый университет при Правительстве РФ
(125993, Россия, Москва, Ленинградский проспект, 49, e-mail: Lusy1997@bk.ru)

Аннотация. В данной статье рассмотрена проблема мошеннических действий при формировании финансовой отчетности. Кроме того, в статье рассмотрена нормативно-правовое регулирование мошеннических действий, также виды, методы, способы и мотивы совершения мошеннических действий, осуществляемых экономическими субъектами для различных целей. В условиях постоянного роста нестабильности во всех сферах жизни: экономической, политической, социальной и духовной, проблема мошенничества является одной из самых актуальных в современном мире. Уровень мошенничества прямо-пропорционально коррелирует с такими экономическими показателями как: безработица, инфляция и другие. Чем ниже уровень доверия населения государству, тем больше страх человека в своей экономической уязвимости от этого, появляется мотив к мошенничеству. Социальный уровень человека, крайне важен, это одна из высших ступеней по классификации потребностей Маслоу. Для того, чтобы чувствовать себя более значимым, человек ложно считает, что финансовое составляющая возвысит его значения в обществе. При таких условиях, у определенной категории людей, зачастую, появляется мотив к мошенничеству, предпосылками может служить: низкий уровень жизни, низкая средняя заработная плата, а также иные факторы. На сегодняшний день, риск увеличения мошеннических действий, крайне высок, это обусловлено вспышкой коронавирусной инфекции, которая началась в 2019 году и продолжается по сей день. Средний и малый бизнес в целом, был на грани полного исчезновения, в связи с финансовыми потерями. Многие организации продолжили свою деятельность дистанционно, что значительно снизило качество работы на начальных этапах, возможность осуществления мошеннических действий увеличилась. Как ранее было отмечено, мотивов к мошенничеству стало намного больше.

Ключевые слова: мошенничество, финансовая отчетность, бухгалтерский учет, экономический субъект, классификация, коронавирусная инфекция, риски, заработная плата, факторы воздействия, мотив, концепция комплексного анализа, безработица, инфляция.

DETECTION OF FRAUDULENT ACTIONS IN THE FORMATION OF FINANCIAL STATEMENTS

© The Author(s) 2022

PARSEGOVA Lusiia Gennadievna, Master's Degree at the Faculty of "Tax, Audit and Business Analysis"
Financial University under the Government of Russian Federation
(125993, Russia, Moscow Leningradsky prospect 49, e-mail: Lusy1997@bk.ru)

Abstract. This article discusses the problem of fraudulent actions in the formation of financial statements. In addition, the article considers the regulatory and legal regulation of fraudulent actions, as well as the types, methods, methods and motives for committing fraudulent actions carried out by economic entities for various purposes. In the conditions of constant growth of instability in all spheres of life: economic, political, social and spiritual, the problem of fraud is one of the most urgent in the modern world. The level of fraud directly correlates with such economic indicators as unemployment, inflation, and others. The lower the level of public confidence in the state, the greater the fear of a person in his economic vulnerability from this, there is a motive for fraud. The social level of a person is extremely important, this is one of the highest levels according to Maslow's classification of needs. In order to feel more important, a person falsely believes that the financial component will raise his values in society. Under such conditions, a certain category of people often have a motive for fraud, the prerequisites can be: a low standard of living, a low average salary, as well as other factors. To date, the risk of increasing fraudulent actions is extremely high, this is due to the outbreak of coronavirus infection, which began in 2019 and continues to this day. Medium and small businesses in general were on the verge of complete disappearance, due to financial losses. Many organizations continued their activities remotely, which significantly reduced the quality of work at the initial stages, the possibility of fraudulent actions increased. As previously noted, there are much more motives for fraud.

Keywords: fraud, financial reporting, accounting, economic entity, classification, coronavirus infection, risks, wages, impact factors, motive, concept of complex analysis, unemployment, inflation.

ВВЕДЕНИЕ

В научной статье рассмотрена проблема мошеннических действий при формировании финансовой отчетности. Данная проблема актуальна в современном мире.

В настоящее время проблеме подготовки специалистов посвящены многочисленные научные исследования, в том числе: Стаканова Н.С., Корнеева Т.А., Голиусова Е.А., Янушкина Ю.И. В статье Стаканова Н.С., Корнеева Т.А. «Фальсификация финансовой отчетности как способ финансового мошенничества» рассматривается концепция комплексного анализа фальсификаций позволяющая рассмотреть каждый отдельный случай по аспектам, а также дается его оценка.

Целями данной статьи является раскрыть основные понятия, причины и мотивы мошенничества при составлении финансовой отчетности, а также возможные методы осуществления такого рода мошеннических действий.

Мошенничество, как и любой термин имеет множество значений и понятий в зависимости от контекста и области применения. Впервые данный термин был упомянут в Указе Екатерины II в конце XVIII века.

Мошенничество – это преднамеренное искажение тех или иных фактов с целью получения выгод, в контексте данной статьи, выгода, зачастую, выражена в денежном эквиваленте.

Финансовая/бухгалтерская отчетность - информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом №402.

Международным стандартом аудита 240 определены характеристики, виды, причины мошенничества при составлении финансовой отчетности. Согласно МСА 240, причинами искажения финансовой отчетности:

- преднамеренное искажение информации;
- искажение информации вследствие ошибки.

Ошибка может возникнуть на разных этапах составления финансовой отчетности: при вводе данных в учетную систему, при сборе данных при иной обработке учетной информации и т.д. Главный критерий ошибки – это непреднамеренность, случайность, которая может

возникнуть, вследствие низкого уровня информированности или высокого уровня невнимательности субъекта введения учета.

Мошенничество всегда является преднамеренным фактором, который может осуществляться различными субъектами.

Субъектами мошенничества, могут выступать:

- рядовые сотрудники (финансовый директор, бухгалтер, иные сотрудники, имеющие доступ к учетной системе);

- руководство;

- лица, отвечающие за корпоративное управление (ЛОКУ) и иные.

Искажение информации может осуществляться как единолично, так и группой лиц. Наиболее сложная и продуманная схема мошенничества наблюдается в случаях, в которых замешано руководство или лица, отвечающие за корпоративное управление. Также масштаб обмана, выраженный в денежном выражении, при сложных схемах наиболее значимый. Иными словами, мошеннические действия на уровне рядового сотрудника, всегда выражены не крупными суммами, с определенной периодичностью. В случае с ЛОКУ и руководством, как показывает статистика, суммы значительно существенные.

Мотивы для осуществления мошеннических действий в глобальном плане, могут быть различные, рассмотрим наиболее обобщенные:

1. Экономические мотивы:

- низкий уровень жизни;

- высокий уровень безработицы;

- низкий размер МРОТ;

- высокий уровень инфляции.

2. Социальные мотивы:

- повышение авторитета в определенных кругах;

- высокие потребности человека, при сложной удовлетворенности их законными путями;

3. Политические мотивы:

- низкий уровень доверия к государству, создание «подушки безопасности»

- политическая нестабильность в стране;

- недоверие к власти.

4. Духовные мотивы:

- счастье и стабильное духовное состояние достигнимо только с наличием определённого количества денежных средств, которые по некоторым причинам законным путем получить невозможно;

- жизненная необходимость в деньгах (вклад в собственное лечение или помощь близкому и т.д.).

На сегодняшний день, риск увеличения мошеннических действий, крайне высок, это обусловлено вспышкой коронавирусной инфекции, которая началась в 2019 году и продолжается по сей день.

Сегодня, в России множество предприятий уже восстановили свою деятельность после полной остановки, во время активной фазы коронавирусной инфекции в России. Экономические субъекты, продолжали выплачивать заработную плату людям, но очень многих людей уже настигли массовые увольнения. Средний и малый бизнес в целом, был на грани полного исчезновения, в связи с финансовыми потерями. Многие организации продолжили свою деятельность дистанционно, что значительно снизило качество работы на начальных этапах, возможность осуществления мошеннических действий увеличилась. Как ранее было отмечено, мотивов к мошенничеству стало намного больше. Так как многие люди решились работы, покупательская способность в определенный период снижалась. Сбережения, накопления людей начинают снижаться, инвестиции стремились к нулю. Масса денег в обороте уменьшалась, в ход шли товары первой необходимости.

Все вышеописанные факторы, являются мотивами к совершению мошеннических действий. Согласно исследованию РБК в 2020 году, мошенничество увеличилось

на 36% в сравнении с 2019 годом.

Рассмотрев мотивы к совершению мошенничества в глобальном смысле слова, рассмотрим мотивы совершения мошеннических действий в контексте финансовой отчетности. Мотивами для преднамеренного искажения финансовых показателей, могут быть различные, начиная от личных выгод субъекта мошенничества, заканчивая выгодами для компании в целом.

1. Личная выгода (мотивы, описанные выше)

2. Выгода для компании:

- слишком конкурентноспособный рынок, мошенничество ради выживания компании;

- повышения привлекательности компании для инвестора;

- снижение налоговых выплат, путем занижения налогооблагаемой прибыли;

- сложность ведения учета по стандартам бухгалтерского учета, не противореча законодательству;

- иные.

Существует множество различных методов мошенничества при составлении финансовой отчетности, рассмотрим несколько из них:

1. Манипуляции с первичной документацией. К такому методу можно отнести, например, фальсификации подписей на первичных документах, таких как: акт сверки, счет-фактура, накладная и иные.

2. Отражение не советующих действительности событий, различных операций. Иными словами, событие могло не происходить или происходить, но в иных размерах, масштабах.

3. Принципы бухгалтерского учета можно интерпретировать различными способами, зачастую мошенники используют метод умышленного заведомо неверного применения принципов, которые относятся к раскрытиям финансовой отчетности.

4. Журнал проводок, как известно аудиторам, в крупных компаниях имеет огромный массив данных. Чем больше массив данных, тем легче осуществлять мошенническую схему. Одним из методов мошенничества является публикация фиктивных проводок финансовых операций. Чаще всего такие фиктивные проводки публикуются в конце периода. Подробнее о способах выявления данного метода мошенничества будут рассмотрены в статье.

5. Досрочное признания хозяйственных операций, событий, которые возникнут после отчетного периода.

6. Отсрочка событий и операций, которые возникли в течение рассмотренного периода.

7. Завышение доходов, для привлекательности инвесторов. Завышение доходов можно осуществить с помощью снижения себестоимости (фальсификация в затратах), завышение выручки. Снизить расходы, например, можно с помощью признания расходов, связанных с нематериальными активами в качестве капитализированных ложно.

7. Участие в сложных схемах мошенничества

В случае если руководство компании хочет снизить риск мошеннических действий, необходимо тщательно продумать схемы контролей внутри организации. Контроли бывают трех типов:

- автоматизированный контроль;

- ручной контроль;

- смешанного типа (на некоторых этапах проведения – ручной, на некоторых – автоматизированный).

Для того, чтобы разработать контроли внутри организации необходимо точно отразить всю цепочку данного процесса. Наиболее удобный способ интерпретации данной цепочки – это блок-схемы. Каждая составляющая цепочки должна ответить на вопросы:

- кто инициатор процесса, например, человек, система;

- что именно осуществляется, например, ввод проводки в систему;

- кто проверяющий процесса: человек, система.

После того как каждое звено цепочки будет описано по данному алгоритму, весь процесс будет предельно прозрачным. На этом этапе легко будет отследить в каком моменте есть риск мошенничества. Определив, где есть риск мошенничества, необходимо добавить в данное звено контроль.

Стоит заметить, что т.к. контроли бывают ручные, автоматизированные и смешанного типа, то для того, чтобы руководство было уверено, что контроль работает верно, необходимо проверить данный контроль. Иными словами, программный продукт помогает вести учет, если мошенник хочет провести сложную мошенническую схему, то рассмотрев процесс, он сразу наткнется на данную программу. Есть два пути: мошенник может отступить, т.к. программа очень сложно настроена и сразу выявляет ошибки. Второй путь – попробовать перепрограммировать ее с помощью ИТ. В связи этим регулярно руководство должно проверять с определенной периодичностью саму систему правильно ли она работает.

Чем более ручной контроль, тем больше риск мошенничества, т.к. ручной контроль осуществляется человеком, как известно, человеку присуща усталость, невнимательность или же просто недостаточность определенных компетенций. Смешанный тип контроля самый безопасный, риск мошенничества низкий.

Таким образом, можно сделать вывод, что в эпоху цифровизации, анализ и оценка финансовых рисков на основе автоматизации имеет место быть. Только для этого понадобится не мало финансовых ресурсов. Так как автоматизация данного процесса связана с внедрением новых технологий (программный продукт), это является инвестиционным проектом, требующий не только денежных вложений, но и трансформаций внутри процессов компании.

Продолжать данный список можно бесконечно, т.к. множество экономических субъектов разработало огромное количество мошеннических схем, некоторые из которых удалось выявить аудиторам или иным контрольным органам.

На сегодняшний день, многие компании, вводят внутренний и внешний аудит для устранения или минимизации мошеннических действий внутри компании. Но нельзя сказать, что только это является главной причиной привлечения аудиторов.

Аудит – это независимая проверка финансовой деятельности организации. Зачастую, организации пользуются услугами крупных международных аудиторских компаний, таких как: EY, PWC, KPMG, Deloitte. Можно полагать, что пользуясь услугами крупных компаний, качество полученной услуги будет выше, это несомненно так, но еще одной из причин такого выбора является доверия к данным компаниям на рынке. Иными словами, инвестор, перед тем как вложиться в компанию, обязательно подробно изучит аудиторское заключение. Заключение, выданные компаниями большой четверки, внушают большее доверие из-за определенно сформированного многолетнего опыта и имиджа.

Является ли внешний аудит – гарантией того, что мошеннических действий с финансовыми показателями в компании нет? Для более подробного погружения в данный вопрос, рассмотрим, по какому принцип происходит аудит.

Ни для кого уже не секрет, что при внешней аудиторской проверке, первой и наиболее сложной процедурой является расчет существенности. Иными словами, все расхождения ниже определенной суммы просто не рассматриваются. Для того, чтобы идентифицировать риски, аудиторы так же как и описано ранее, проводят оценку контролей, исходя из контролей. Идентификация рисков происходит не только на уровне контролей, на протяжении всего аудита происходит постоянный поиск рисков и разработка процедур по их покрытию.

Мошеннические действия, которые проводятся из

года в год по сложной схеме, тяжело отследить, рассмотрим несколько аудиторских процедур по покрытию различных рисков.

1. Для того, чтобы покрыть риск досрочного признания хозяйственных операций, рассмотрим пример, несвоевременное отражение признания оплаты части кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность является пассивом, при заинтересованности компании в занижении пассивов, экономический субъект может прибегнуть к мошенничеству. Признать покрытие кредиторской задолженности в текущем периоде, в случае если кредиторская задолженность покрылась в начале следующего за текущим годом – частая ошибка, которая выявляется аудитором. Для того, чтобы исключить риск совершения такого вида мошенничества, необходимо проверить своевременное отражение операции. Необходимо выгрузить из учетной системы проводки по кредиту 51 счета, проведенные в период с 31 декабря до максимально возможной даты анализа, например 1 квартал. Сформировать выборку, запросить платежное поручение, УПД, акт сверки или иной документ, подтверждающий дату оплаты. Сверить дату оплаты с платежным поручением и с датой проводки.

2. Публикация фиктивных проводок - является частым методом мошенничества. В эпоху цифровизации, множество крупных аудиторских компаний разработало программные продукты для быстрого выявления определенного вида мошенничеств, одним из которых является и этот вид мошенничества. Компания EY разработала программный продукт, работа с которым очень непростая, но при правильном использовании, покрывается множество рисков мошенничества. Необходимо загрузить журнал проводок компании и отчетность. Программа сама проводит проверку на полноту отражения всех операций. Также, можно отдельно выгрузить имена всех сотрудников, публикующих проводки, частоту публикаций и максимальные суммы. Отдельно выделяются выходные дни, т.к. если компания имеет график работы 5/2 в выходные дни ручной публикации проводок не должно наблюдаться.

Исходя из вышеперечисленного анализа, можно сделать вывод, что мошенничество – это проблема актуальная во все времена, вне зависимости от места. Мотивы мошенничеств могут быть личные, а могут быть корпоративные. Если речь идет о мошенничестве при составлении финансовой отчетности целям могут быть не только денежные выгоды, но и повышение привлекательности компании на рынке. Для того, чтобы снизить риск мошенничества организации должны вводить контроли на всех этапах. Чем больше автоматизирован контроль, тем ниже риски. Если контроль смешанного типа: ручной и автоматизированный, то это наиболее безопасная вариация для компании. Аудиторская проверка не является гарантом того, что в компании полностью отсутствуют любые виды мошеннических действий, т.к. они рассматривают лишь существенные различия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Федеральный закон Российской Федерации №307 «Об аудиторской деятельности».
2. Федеральный закон Российской Федерации №402 «О бухгалтерском учете».
3. Брыкова, Н.В. Основы бухгалтерского учета, налогов и аудита: Учебник / Н.В. Брыкова. — М.: Academia, 2017. — 77 с.

Признавательность

Выражаю благодарность и глубокую признательность к.э.н., доценту Финансового университета при Правительстве Российской Федерации Шнайдер Виктору Викторовичу за научное руководство при написании статьи.

Статья поступила в редакцию 06.11.2021
Статья принята к публикации 27.02.2022

УДК 330

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

© Автор(ы) 2022

ORCID: 0000-0002-1370-0634

САЛОМОВА Алтана Эрдниевна, магистрант

Финансовый университет при Правительстве РФ

(295033, Россия, Симферополь, улица Луговая, дом 6н/2а, e-mail: altana1005@list.ru)

Аннотация. В статье рассмотрена необходимость применения МСФО в России и препятствия для интеграции МСФО в текущее законодательство. В рамках анализа автор рассмотрел мнения ведущих экономистов и аудиторов по данному вопросу, особое внимание уделив анализу внедрения МСФО в других странах. Особое внимание автора было сфокусировано на проблемах, с которыми может столкнуться российская система бухгалтерского учета при переходе к МСФО. В качестве исследовательской задачи автором была определена попытка оценить текущую необходимость формирования отчетности по международным стандартам, исходя из потребностей российских компаний. Было определено, что российские компании составляют отчетность согласно РСБУ, но формирование отчетности по МСФО даст им возможность обеспечения прозрачности деятельности и сопоставимости в результатах деятельности с зарубежными компаниями. В статье автор делает обобщенную характеристику текущей значимости формирования отчетности, согласно международным стандартам. Это открывает возможность доступа к международным рынкам капитала, привлечению иностранных инвестиций и осуществления деятельности с зарубежными партнерами. Помимо этого, автором отмечается высокая заинтересованность акционеров в отчетности МСФО, что формирует доверие к компании и ее деятельности. В статье дан анализ научных мнений ведущих аудиторов России, что позволило выделить противоречивость применения МСФО в российской практике. Термины, принципы и методы бухгалтерского учета, применяемые в соответствии с РСБУ, используются в российском налоговом и гражданском законодательстве, изменение которого на текущий момент не представляется возможным. Основные цели статьи - сформулировать проблемы реформирования финансовой отчетности по МСФО.

Ключевые слова: адаптация, деньги, бизнес операции, бухгалтерская отчетность, бухгалтерский учет, информация, краткосрочные выгоды, Международные стандарты финансовой отчетности, МСФО, национальные стандарты бухгалтерского учета, стратегическое развитие, финансовая отчетность.

THE MAIN PROBLEMS OF REFORMING ACCOUNTING STATEMENTS IN ACCORDANCE WITH IFRS

© The Author(s) 2022

SALOMOVA Altana Erdnievna, Master's student

Financial University under the Government of the Russian Federation

(295033, Russia, Simferopol, Lugovaya Street, house 6n / 2a, e-mail: altana1005@list.ru)

Abstract. The article discusses the need to apply IFRS in Russia and the obstacles to integrating IFRS into current legislation. As part of the analysis, the author considered the opinions of leading economists and auditors on this issue, paying special attention to the analysis of the implementation of IFRS in other countries. The author's particular attention was focused on the problems that the Russian accounting system may face during the transition to IFRS. As a research task, the author identified an attempt to assess the current need for the formation of reporting in accordance with international standards, based on the needs of Russian companies. It was determined that Russian companies prepare financial statements in accordance with RAS, but the formation of financial statements in accordance with IFRS will enable them to ensure transparency of activities and comparability in performance with foreign companies. In the article, the author makes a generalized description of the current importance of reporting, in accordance with international standards. This opens up the possibility of access to international capital markets, attracting foreign investment and carrying out activities with foreign partners. In addition, the author notes the high interest of shareholders in IFRS reporting, which creates confidence in the company and its activities. The article analyzes the scientific opinions of the leading auditors of Russia, which made it possible to highlight the inconsistency of the application of IFRS in Russian practice. The terms, principles and methods of accounting applied in accordance with RAS are used in Russian tax and civil legislation, which cannot be changed at the moment. The main objectives of the article are to formulate the problems of reforming financial statements in accordance with IFRS.

Keywords: adaptation, money, business operations, accounting, accounting, information, short-term benefits, International Financial Reporting Standards, IFRS, national accounting standards, strategic development, financial reporting.

Постепенная экономическая интеграция России и стран объединенной Европы, скорое вступление России в ВТО открывают множество возможностей для тех специалистов, которые специализируются не только на российских стандартах бухгалтерского учета, но и на международных стандартах финансовой отчетности. Кроме этого, обладая помимо указанных выше знаний, практическими навыками в области финансового менеджмента, совокупность этих знаний позволяет описанным ранее специалистам добиться быстрого карьерного роста и профессионального развития. Наличие не только дипломов российского образца, но и международного образца также способствует продвижению в профессиональной сфере. Стоит особо отметить, что в современных экономических условиях - при постоянной глобализации и международной интеграции особо остро встает проблема стандартизации бухгалтерского учета [3].

Для определения необходимости применения положений МСФО в Российской Федерации, необходимо рассмотреть особенности РСБУ и МСФО. Основным отличием России является особая ориентация на правовое

обеспечение деятельности, особенно - правовое содержание отражаемых фактов хозяйственной жизни с необходимостью выстроения четкой зависимости между методами бухгалтерского учета и правовыми нормами. Эта специфика во многом обусловлена принадлежностью России к континентальной европейской школе. В отличие от российской системы, международные стандарты не являются нормативными документами в целом и носят исключительно рекомендательный характер.

Фактически, стандарты МСФО не дают полную картину всех применяемых методов бухгалтерского учета и отчетности. Помимо этого, отличительной чертой МСФО является то, что в данных стандартах преобладает экономическое содержание, то есть особое внимание уделяется именно описанию экономического положения компании в целом и осуществляемых ею операций - с позиции экономического, а не правового содержания. Несмотря на вышеуказанные факты и отличия, применения международных стандартов в Российской Федерации уже много лет остается актуальным вопросом [5].

Рассматривая отдельные этапы при переходе РСБУ к МСФО, первым из них должна стать трансформация формирования и представления финансовой отчетности, то есть фактически формируемая в Российской Федерации отчетность должны быть приведена в соответствии с международными стандартами. Необходимость данного этапа обусловлена тем, что даже в случае применения бухгалтерского учета РСБУ и МСФО параллельно, возникает необходимость первоначального пробного баланса - согласно международным стандартам. Пробный баланс станет отправной точкой для формирования дальнейшей отчетности и ведения учета.

Рассмотрим более подробно методологию формирования финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами. Методами формирования отчетности МСФО является трансформация финансовой отчетности и конверсия. Первый из указанных методов является достаточно простым, поскольку, в соответствии с ним на основе анализа российской системы ведения бухгалтерского учета происходит корректировка российской отчетности для ее формирования в соответствии с МСФО [2].

Фактически, организация формирует отчетность в соответствии с РСБУ, но - при определенной необходимости в сформированную отчетность вносятся коррективы для ее трансформации в отчетность, соответствующую МСФО. Отмечается, что формирование отчетности по МСФО не является обязательным и потребность в составлении такой отчетности может возникнуть по определенным причинам. Рассмотрим такие причины, которые во многом сложились исторически.

Во-первых, сформированная в России система бухгалтерского учета вытекала из плановой экономики, для которой была характерен учет потребностей советского государства. Но, в условиях динамической экономической ситуации, международной глобализации, необходима была новая система отчетности в России. Система РСБУ, существующая на текущий момент, несмотря на ее отличие от советской, не ускорила переход России на МСФО.

Во-вторых, с учетом развития финансовых рынков и в частности - профессиональных организаторов торговли на рынке ценных бумаг - бирж - возросла значимость достоверной информации об экономических агентах и совершаемых ими сделках. Важность перехода к МСФО объясняется необходимостью обеспечения прозрачности и сопоставимости отчетности отдельных компаний (в особенности, однородных компаний). Можно отметить, что международная интеграция и глобализация на текущий момент характерна и для финансовых рынков, и рынков капитала, что формирует предпосылку для использования бухгалтерского как формы международного общения. Необходимость привлечения иностранных инвестиций, вступление в ВТО и иные обстоятельства формируют предпосылку для применения практики МСФО в Российской Федерации [6].

В-третьих, формирование отчетности по МСФО будет способствовать повышению доверия к российским компаниям - со стороны кредиторов, акционеров, инвесторов, поскольку будет возможность для осуществления сравнения деятельности российских и зарубежных компаний. Поскольку отличительной чертой МСФО - отчетности выступает ее ориентация на предоставление информации о будущей деятельности, такая отчетность будет особенно интересна для инвесторов. Информация о компании в долгосрочной перспективе может стать причиной для осуществления инвестиций. Помимо этого, МСФО позволяет собственникам выявить возможные резервы и варианты для оптимизации затрат, определить направления дивидендной политики на перспективу. Указанные обстоятельства в совокупности будут способствовать многократному увеличению стоимости компании.

В-четвертых, существует проблема недооценки ак-

ций российских компаний - в особенности - промышленных компаний. Это обусловлено тем, что не все операции и сделки являются прозрачными, а стоимость компании (активы) не может быть оценена справедливо. Это подтверждает и то, что зарубежные компании аналогичных отраслей имеют гораздо большие показатели активов, чем российские компании, что повышает их привлекательность для инвесторов, акционеров и кредиторов.

В-пятых, переход к МСФО обусловлен возрастанием потребности в финансировании. Это подтверждается множественными примерами того, что компании готовят международную отчетность в целях привлечения внешнего финансирования. Формирование отчетности по МСФО как минимум за последние 3 года является требованием множества международных бирж. Например, такое требование имеется при осуществлении IPO на Лондонской фондовой бирже (LSE). Несмотря на то, что для привлечения кредитов требования являются менее значительными, отчетность по МСФО служит основой для анализа при принятии решений зарубежными банками. Таким образом, можно сделать вывод, что формирование отчетности МСФО необходимо для получения внешнего финансирования и подготовка отчетности МСФО должна осуществляться на основе ожидаемых сроков получения таких кредитов.

В-шестых, формирование отчетности по МСФО может стать одним из требований текущих акционеров (собственников) компании. В частности, это может касаться филиалов иностранных компаний, расположенных на территории Российской Федерации. При этом, такие компании обязаны формировать отчетность не только по МСФО - для предоставления материнским компаниям, но и по РСБУ - в соответствии с требованиями российского законодательства [2].

Рассмотрев множество причин необходимости применения МСФО, особое внимание стоит отметить действиям органов государственной власти. В течение длительного периода была опубликована серия нормативно-правовых актов (федеральные законы и иные нормативно-правовые акты), которые способствовали переходу РСБУ к МСФО.

По результатам анализа можно уверенно сказать, что требования к российской отчетности и к российской системе бухгалтерского учета меняются постоянно, что способствует плавной трансформации к МСФО. Кроме того, множество российских компаний, которые осуществляют деятельность с зарубежными компаниями вынуждены формировать отчетность согласно МСФО для ведения экономической деятельности и предоставления гарантий зарубежным инвесторам.

Как было описано выше, динамично развивающаяся российская экономика, для которой характерен рыночный характер отношений, необходимость выхода российских компаний на международные рынки капитала, необходимость привлечения иностранных инвестиций и иные факторы в совокупности требуют необходимости обеспечения понимания российской отчетности со стороны иностранных партнеров. Инструментом для трансформации показателей российской отчетности в соответствии с МСФО может стать группировка отчетных данных (трансформация финансовой отчетности) [4].

Подробный анализ опыта применения МСФО в России позволил выделить ряд проблем, препятствующих полной адаптации российского бухгалтерского учета к МСФО - рисунок 1 [8].

Помимо представленных на рисунке проблем и препятствий, особое внимание уделяется требованиям, которые формируют налоговые органы в России. Текущая система российского бухгалтерского и налогового учета формирует предпосылки для уклонения от налогов. Формирование отчетности и ведения бухгалтерского учета согласно МСФО, будет обеспечивать прозрачность большинства операций, что практически искоре-

НИТ ВОЗМОЖНОСТЬ Появления резервов для уклонения от налогов.

1) Небольшое количество компаний мирового уровня, которые могут конкурировать на глобальном уровне	2) Низкий уставный капитал и рыночная капитализация, недооценка большинства российских компаний	3) Небольшое количество компаний, которые провели системную (корпоративную и финансовую) реструктуризацию бизнеса
4) Нестабильная и неэффективная структура собственности большинства акционерных обществ	5) Низкая конкурентоспособность и платежеспособный спрос при достаточно удовлетворительном качестве многих видов продукции	6) Пренебрежение корпоративным управлением, выражающееся, прежде всего, в низкой информационной прозрачности
7) Острые конфликты и скандалы во многих российских компаниях, включая отношения между компаниями и государством, менеджерами и акционерами) Постоянное обновление МСФО	9) «Человеческий» фактор - средний уровень знаний бухгалтеров и аудиторов, вовлеченных в подготовку и выражение мнения по отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО, остается низким	10) Недостаточное применение новых стандартов бухгалтерского учета на практике

Рисунок 1 - Препятствия адаптации бухгалтерского учета в России к МСФО

На основе наличия указанного препятствия, стоит отметить необходимость разделения ведения бухгалтерского и налогового учета. Подготовка налоговой отчетности должна опираться исключительно на налоговые законодательства. В таком случае не будет возникать бухгалтерский дуализм и появится возможность для более тщательного анализа деятельности корпорации и ее деятельности [10].

Отдельное внимание заслуживает учет мнения аудиторов российской практики по вопросу проблем и препятствий внедрения МСФО в России.

Все отзывы профессионалов можно свести к пяти пунктам (рисунок 2) [9].

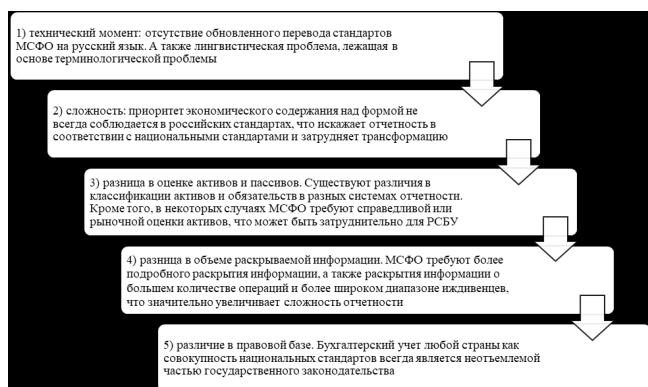


Рисунок 2 – Мнения аудиторов о трудностях внедрения МСФО

Таким образом, бухгалтерский учет никогда не может этому противоречить. Помимо этого, используемые термины, методы и принципы бухгалтерского учета также применяются и в другом законодательстве: гражданском, налоговом, что в совокупности не дает возможности для таких коренных изменений. Это затрудняет трансформацию РСБУ к МСФО.

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что применение стандартов МСФО является необходимым для повышения прозрачности деятельности российских компаний, доступа к внешнему финансированию, но на текущий момент внедрение МСФО вместе РСБУ является невозможным, поскольку российское налоговое и гражданское законодательство находится в тесной увязке с бухгалтерским законодательством [8].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «Гарант»
2. Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности» от 27.07.2010 N 208-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «Гарант»
3. Агеева О. А. Международные стандарты финансовой отчетности: Учеб. пособие – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2016 – 464с.
4. Алисенов, А.С. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник и практикум для академического бакалавриата /

5. Алисенов. – Люберцы: Юрайт, 2016 – 360 с.
5. Внедрение МСФО в России: 25 рекомендаций по обеспечению перехода к МСФО. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://vertexglobal.ru/main/articles/vnedrenie_msfo_v_rossii_25_rekomendacij_po_obespecheniyu_perehoda_k_msfo/

6. Генералов Н.В., Пятов М.Л., Смирнова И.А. (СПбГУ). Применение МСФО: языковые и терминологические проблемы. [Электронный ресурс] / Н.В. Генералов, М.Л. Пятов, И.А. Смирнова (СПбГУ). - Режим доступа: <http://www.buh.ru/dokument-1837>

7. Мишкин Л. Трудности перехода на МСФО: ответы на вопросы. [Электронный ресурс] / Л. Мишкин. - Режим доступа: <http://www.klerk.ru/persona/209460>

8. Никульшин А. Проблемы реформирования российского бухгалтерского учета. [Электронный ресурс] / А. Никульшин. - Режим доступа: http://www.i-ias.ru/publicacia/problemi_reformirovaniya_buh_uceta.html

9. Реформа бухгалтерского учета в России. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.almso.ru/gaar.html>

10. Хирьев А. Т. Реформирование бухгалтерского учета в России в соответствии с МСФО. [Электронный ресурс] / А.Т. Хирьев. - Режим доступа: <http://www.accountingweb.ru/accounting-415>

11. Deloitte Туш Томацу Лимитед (анг. Deloitte Touche Tohmatsu Limited) международная сеть компаний, оказывающих услуги в области консалтинга и аудита. (официальный сайт) / Предисловие к МСФО (Preface to International Financial Reporting Standards) Цели КМСФО (IASB's objectives) Пункт «а». URL: <https://www.iasplus.com/en/standards/other/preface> (дата обращения 15.07.2021)

12. IOSCO (официальный сайт) / Ежегодный отчет Приложение 3 «Обновление базы данных МСФО» (update on international financial reporting standards (ifrs) database) URL: https://www.iosco.org/annual_reports/annual_report_2006/pdf/ap3Report.pdf HYPERLINK «https://www.iosco.org/annual_reports/annual_report_2006/pdf/ap3Report.pdf» HYPERLINK «https://www.iosco.org/annual_reports/annual_report_2006/pdf/ap3Report.pdf» (дата обращения 15.07.2021)

13. PricewaterhouseCoopers (официальный сайт) Учебное пособие ACCA ДипИФР, (Электронный ресурс) 2016 с. 19 URL: <https://www.pwc.ru/ru/training/assets/dipifr-dec2014-textbook.pdf> (дата обращения 15.07.2021)

14. The International Organisation of Securities Commissions – IOSCO (официальный сайт) IOSCO — международная финансовая организация, объединяющая национальные органы регулирования рынка ценных бумаг. Штаб-квартира организации находится в Мадриде, Испания. URL: <https://www.iosco.org/>. (дата обращения 15.07.2021).

Признательность

Выражаю благодарность и глубокую признательность к.э.н., доценту Финансового университета при Правительстве Российской Федерации Шнайдеру Виктору Викторовичу за научное руководство при написании статьи.

Статья поступила в редакцию 29.10.2021
 Статья принята к публикации 27.02.2022

УДК 330

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ СЕМЕЙНЫХ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ

© Автор(ы) 2022

ORCID: 0000-0001-6126-1616

СВАТЕЕВ Павел Романович, магистр факультета налогов, аудита и бизнес-анализа

Финансовый университет при Правительстве РФ

(125167, Россия, Москва, Ленинградский пр-т., 49, e-mail: pavelsvateev@mail.ru)

Аннотация. В статье рассмотрены основные стратегии по передачи семейного бизнеса при смене поколений. Особое внимание уделяется методикам оценки семейного бизнеса и стратегиям передачи бизнеса. Актуальность данной темы обоснована тем, что в России семейный бизнес получил особое развитие. Для членов семей очень важно сохранить преемственность бизнеса. В случае же выхода из бизнеса необходимо правильно провести оценку его стоимости для справедливого вознаграждения акционеров. Семейные публичные компании - коммерческие организации, в которых совокупная доля акций компании, принадлежащая одной семье, превышает 50%. Члены семьи покидают бизнес либо по семейным обстоятельствам, либо из-за коммерческих причин. К основным методикам оценки семейных публичных компаний можно отнести: оценку денежного потока компании, метод рыночных мультипликаторов и метод предшествующих сделок. В случае семейного бизнеса появляются дополнительные факторы, влияющие на результат оценки стоимости бизнеса такие как значимость уходящего акционера, прозрачность системы управления компанией. Такая стратегия выхода члена семьи из бизнеса как частная продажа акций другому члену семьи гарантирует сохранение преемственности бизнеса. Семейный бизнес всегда был двигателем роста, и его успех означает процветание экономики региона. Во многих семейных предприятиях происходит передача контроля второму и третьему поколению, что обуславливает ряд проблем и необходимость создания надежной системы управления, согласующейся с растущим числом акционеров. Очень важно предварительно разработать стратегию по выходу члена семьи из бизнеса, когда он продает свою долю в капитале. Упреждающее управление этим процессом имеет важное значение для обеспечения долгосрочной непрерывности семейного бизнеса, гармоничных семейных отношений и ответственности акционеров. Когда член семьи решает покинуть бизнес, возникает множество вопросов, связанных с процессом передачи прав собственности. Независимо от причины покидания бизнеса и влияющих сторон, данное решение запускает процесс, который требует тщательного планирования и открытого диалога. Цель состоит в том, чтобы найти баланс между сохранением личной свободы и финансовой безопасности членов семьи, а также удержанием будущего бизнеса.

Ключевые слова: семейный бизнес, публичные компании, оценка бизнеса, стратегии передачи бизнеса, акционерное общество, оценка, денежный поток, система управления, проблемы, долгосрочность, непрерывность, решения, сохранение, прозрачность, контроль, эффективность.

METHODS FOR ASSESSING THE VALUE OF FAMILY PUBLIC COMPANIES

© The Author(s) 2022

SVATEEV Pavel Romanovich, Master of the Faculty of Taxes, Audit and Business Analysis

Financial University under the Government of the Russian Federation

(125167, Russia, Moscow, Leningradsky Ave 49, e-mail: pavelsvateev@mail.ru)

Abstract. The article discusses the main strategies for the transfer of family business during the change of generations. Special attention is paid to the methods of evaluating family business and business transfer strategies. The relevance of this topic is justified by the fact that the family business has received a special development in Russia. It is very important for family members to maintain the continuity of the business. In the event of a business exit, it is necessary to correctly assess its value for a fair remuneration of shareholders. Family public companies are commercial organizations in which the total share of the company's shares owned by one family exceeds 50%. Family members leave the business either for family reasons or for commercial reasons. The main methods of evaluating family public companies include: the assessment of the company's cash flow, the method of market multipliers and the method of previous transactions. In the case of a family business, there are additional factors that affect the result of assessing the value of the business, such as the importance of the outgoing shareholder, the transparency of the company's management system. Such a strategy of a family member's exit from business as a private sale of shares to another family member guarantees the preservation of business continuity. The family business has always been an engine of growth, and its success means the prosperity of the region's economy. In many family-owned enterprises, control is transferred to the second and third generation, which causes a number of problems and the need to create a reliable management system that is consistent with the growing number of shareholders. It is very important to first develop a strategy for the exit of a family member from the business when he sells his share in the capital. Proactive management of this process is essential to ensure the long-term continuity of the family business, harmonious family relations and the responsibility of shareholders. When a family member decides to leave the business, there are many questions related to the process of transferring ownership rights. Regardless of the reason for leaving the business and the influencing parties, this decision launches a process that requires careful planning and an open dialogue. The goal is to find a balance between preserving the personal freedom and financial security of family members, as well as retaining the future business.

Keywords: family business, public companies, business valuation, business transfer strategies, joint stock company, valuation, cash flow, management system, problems, long-term, continuity, solutions, preservation, transparency, control, efficiency

ВВЕДЕНИЕ

За последнее время в России семейный бизнес получил стремительное развитие. Во многих семейных предприятиях происходит передача контроля второму и третьему поколению, что обуславливает ряд проблем и необходимость создания надежной системы управления, согласующейся с растущим числом акционеров.

МЕТОДОЛОГИЯ

Задачами исследования являлись определение понятия «семейные публичные компании», изучение основных причин выхода членов семей из бизнеса, изучение

методик оценки стоимости семейных публичных компаний, а также основных стратегий выхода членов семей из бизнеса. Методологической основой проведенного исследования послужили научные труды современных российских и зарубежных исследователей, в частности: В.И. Бариленко [1], А.Ю. Жабунина, Н.В. Иевлевой, И.А. Чередниченко, А.В. Соколовой [2], L. Ferkins, D. Shilbury [3], J. Rosenbaum, J. Pearl [4] и других.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Понятие «публичная компания». Это общество акционерного вида, акции которого свободно обращаются на

фондовом рынке. Акционерное общество считается публичным, если его ценные бумаги открыто размещаются или обращаются на рынке ценных бумаг. Если устав и фирменное наименование компании указывают на то, что общество является публичным, это также является признаком того, что компания является публичной.

Согласно ГК РФ статьи 66.3 публичным является акционерное общество, акции которого и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах [5].

В публичных акционерных обществах владение акцией позволяет выдвигать требования на получение дивидендов, таким образом участвуя в распределении чистой прибыли. Исходя из того, что акции компании свободно обращаются на фондовом рынке, у компании может быть огромное количество акционеров. Держателями акций могут быть как юридические, так и физические лица. Они подразделяются на миноритарных и мажоритарных акционеров в зависимости от приобретенного пакета акций. Мажоритарные акционеры владеют существенным пакетом акций более 50 %.

Под семейными публичными компаниями понимаются такие коммерческие организации, в которых совокупная доля акций компании, принадлежащая одной семье, превышает 50%. В таком случае семья может беспрепятственно принимать любые управленческие решения, так как остальным акционерам в совокупности не хватит «голосов» для отмены решения. Также семья может обладать и относительным большинством акций, однако в таком случае не все решения могут быть приняты в одностороннем порядке.

Выход акционеров из семейного бизнеса может сопровождаться большой степенью сложности, поскольку существует множество вариантов и способов оформления данного процесса.

Семейные предприятия представляют собой одни из старейших и наиболее успешных компаний в мире. Опыт работы семейных организаций свидетельствует о том, что остаются только те, которые создали надежные правовые структуры и механизмы управления, направленные на обеспечение роста и преемственности семейного бизнеса.

Однако рост и непрерывность могут быть достигнуты только в том случае, если последующие поколения владельцев будут продолжать расти и расширять бизнес. Семейный бизнес должен постоянно расти, чтобы будущие поколения могли как минимум пользоваться тем же уровнем благосостояния, что и предыдущие поколения. Достижение такого масштабного роста требует высокой степени доверия, прозрачности, коммуникации, а также согласованности между различными заинтересованными сторонами в семейном бизнесе, то есть акционерами, менеджментом и другими.

Реальность такова, что семейный бизнес редко бывает идеально согласованным, а восприятие несправедливого обращения и отсутствия прозрачности в принятии решений распространено достаточно широко. Такие обстоятельства неизбежно могут привести к тому, что члены семьи решат уйти. Однако, существует несколько примеров семейных предприятий на Ближнем Востоке, которые руководствовались только коммерческими соображениями при решении о продаже части своего пакета акций в рамках более широкой стратегии роста и расширения бизнеса. В таких обстоятельствах планирование и осведомленность о различных вариантах выхода, например, IPO части или всего бизнеса, коммерческая продажа, участие в частном капитале, а также понимание последствий должны быть ключевыми факторами. Залогом успешной реализации изменений является предварительное планирование. Определение семейных протоколов и четкое представление о юридических и налоговых последствиях выхода, а также информация о

потенциальных маршрутах выхода помогает семье определить, что лучше всего подходит для бизнеса.

По каким же причинам члены семей покидают бизнес? Существует два блока:

1. Семейные причины: семейные конфликты; финансовые диспропорции между активными и пассивными в части управления компанией членами семьи; личные жизненные трудности; возрастная преемственность; поиск альтернатив самореализации вне семейного бизнеса.

2. Коммерческие причины: несогласованность всех заинтересованных сторон бизнеса относительно структуры правления и будущей стратегии; управленческое решение о продаже компании или выходе на дополнительное публичное размещение акций; сложности выбора между реинвестированием прибыли и выплатой дивидендов; низкая эффективность бизнеса и отсутствие прозрачности.

В случае если крупный акционер намерен покинуть компанию, необходимо наличие официальных протоколов, которые были заранее согласованы и формализованы и описывают точный процесс, которому должны следовать все вовлеченные стороны. Общая черта для всех сценариев выхода: все они требуют оценки бизнеса, чтобы иметь возможность оценить текущую стоимость компании, а также прогнозируемую будущую стоимость, чтобы определить справедливую цену за долю уходящего члена семьи.

Оценка стоимости важна не только в случае выхода членов семей из бизнеса, но и при оценке перспектив стратегических решений, реструктуризации компании, сделках слияний и поглощений, привлечении дополнительного долга, продаже части бизнеса. Ключевыми факторами, влияющими на оценку, являются обстоятельства сделки, характер отрасли бизнеса, переговорные способности, мотивация покупателя [6].

Существует огромное количество методик оценки стоимости бизнеса, однако ключевыми являются:

- 1) дисконтирование денежного потока компании, так называемый метод DCF моделирования;
- 2) метод рыночных мультипликаторов;
- 3) метод предшествующих сделок.

Разберем каждый метод более детально. Наиболее точным методом определения настоящей внутренней стоимости является Discounted Cash Flow моделирование. В данном методе необходимо построить свободный денежный поток компании на ближайшие лет 5-10. Более того, нужно посчитать ставку дисконтирования для компании и терминальную стоимость бизнеса. Чаще всего в качестве ставки дисконтирования используют WACC (weighted average cost of capital). Таким образом, дисконтируя денежные потоки мы получаем внутреннюю стоимость бизнеса. Стоит отметить, что данный способ очень сильно зависит от любых предпосылок, используемых в модели, поэтому высока вероятность ошибки [2].

Метод рыночных мультипликаторов является одним из ключевых и сравнительно простых способов оценки компании. Суть данного метода состоит в отборе группы компаний, финансовый и бизнес профиль которых максимально совпадает с рассматриваемой компанией. Далее необходимо рассчитать мультипликаторы, релевантные для той или иной отрасли. Это может быть такие мультипликаторы как EV/Revenue, EV/EBITDA, EV/NAV, P/E и другие. Так мы сможем получить диапазон мультипликаторов от минимального до максимального значения, по которым сможем узнать стоимость нашей компании. Однако данный метод очень сильно зависит от текущей конъюнктуры рынка и не передает точной стоимости компании. Он лишь показывает то, как компания из определенной отрасли может быть оценена исходя из текущих оценок похожих компаний.

Метод предшествующих сделок схож с методом рыночных мультипликаторов, однако при данном способе необходимо использовать мультипликаторы, которые

реально были использованы в прошедших сделках, например, слияний и поглощений. То есть, нужно отобразить спектр сделок с похожими компаниями и вычислить мультипликаторы, по которым данные компании были проданы. Очень важно, что данные мультипликаторы могут давать более высокие оценки стоимости, так как обычно при реальной покупке в цену акции закладывается премия за контроль. Это премию необходимо учитывать, чтобы получить чистую стоимость бизнеса.

Каждый метод имеет свои преимущества и недостатки. Однако принято, что настоящую внутреннюю стоимость бизнеса можно найти с помощью метода DCF. Более того данную модель можно усложнить, вводя в учет интересы всех заинтересованных сторон бизнеса. Это позволяет более точно определить стоимость бизнеса и наметить дальнейшее направление его развития [4].

Эдвард Фримен в своей книге «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон» определяет понятие термина «заинтересованная сторона» (от англ. – Stakeholder) и дает альтернативный подход к интерпретации модели экономического субъекта. Суть состояла в том, что как во внешней сфере, так и внутри фирмы взаимодействуют различные группы стейкхолдеров, каждая из которых предъявляет свои требования к анализируемому субъекту таким образом, что менеджеры должны прилагать определенные усилия для учета влияния таких требований [3].

С точки зрения стейкхолдерского подхода, главной целью существования предприятия является в различной мере удовлетворение требований разных групп стейкхолдеров. По мнению Бариленко В.И. «требования стейкхолдеров – это практическое представление конкретной потребности конкретного заинтересованного лица в той ли иной важной для него ценности, которую должно предоставить ему данное предприятие» [1]. Для того, чтобы эффективно удовлетворять эти требования, компания должна анализировать свои заинтересованные стороны и выделять «первоочередные» группы. Каждая заинтересованная сторона нуждается в удовлетворении ее потребностей, которые выражаются в требованиях. Компания, обладая ограниченными ресурсами, не может удовлетворить все требования стейкхолдеров, которые зачастую являются взаимоисключающими. Именно поэтому возникает необходимость в анализе групп заинтересованных сторон и их требований.

В DCF моделях необходимо учитывать будущие требования стейкхолдеров и использовать сценарный подход. Смысл заключается в том, что мы исследуем негативные сценарии, когда требования ключевых стейкхолдеров увеличиваются, например, через рост налоговой ставки, и позитивные сценарии, когда наоборот требования остаются неизменными или уменьшаются. Так мы можем проследить влияние требований стейкхолдеров на стоимость компании. Оцифровка качественных требований может быть произведена с помощью метода экспертных оценок. Таким образом, возможно проследить влияние и качественных, и количественных требований стейкхолдеров.

Как уже было упомянуто ранее, для оценки учитывается ряд факторов эффективности бизнеса. В случае семейного бизнеса появляются дополнительные факторы, влияющие на результат оценки:

1. Насколько значимым в плане управления является уходящий акционер? Если он действительно является важным для компании, инвесторы могут низко оценить будущие перспективы компании.

2. Является ли структура управления компанией прозрачной? Инвесторы должны точно понимать, что после смены ключевого акционера, они будут точно осведомлены о новом владельце.

3. Соответствие целей между ключевыми заинтересованными сторонами - совпадают ли интересы акционеров и управленческой команды?

Основные стратегии выхода члена семьи из компа-

нии:

1. Частная продажа акций другому члену семьи-акционеру. К преимуществам данной стратегии можно отнести факт сохранения доли бизнеса в семье и низкая вероятность разрушения бизнеса из-за того, что бывший акционер может продолжить косвенное управление бизнесом. К недостаткам можно отнести то, что цена акции будет не самая высокая в таком случае.

2. Выставление акций на продажу в свободное обращение. Компания получает дополнительный капитал для будущего роста. Сам акционер имеет возможность либо полного, либо частичного выхода из организации. К сложностям данной процедуры можно отнести необходимость значительной подготовки и документация для удовлетворения требований регуляторов. Более того если акционер хочет претендовать на высокую оценку со стороны инвесторов, то необходимо показать хорошую годовую финансовую отчетность и разработать прозрачную стратегию развития.

3. Частная продажа акций стратегическим инвестором. Данный тип сделки очень выгоден если есть возможность просчитать будущие синергии от сделки. В таком случае покупатель готов принять более высокую цену акции чем рыночную. Однако зачастую стратегические инвесторы претендуют на контролирующей пакет акций компании. Другой вариант сделок их может не заинтересовать. Тогда владельцам компании будет трудно сохранить семейную преемственность бизнеса.

4. Частная продажа финансовому инвестору, например, фонду. Данный тип выхода из бизнеса может принести существенное финансовое вознаграждение семье. Но так как для фондов важна высокая норма доходности и срок инвестирования достаточно короткий, покупаемую компанию могут ждать большое количество изменений для достижения желаемого результата. Семейная преемственность бизнеса также нарушается.

5. Сделка по выкупу акций со стороны топ-менеджеров самой компании (MBO – Management buy-out). Менеджмент компании выкупает акции у членов семьи. Бизнес останется под тем же руководством, однако семейная преемственность нарушится.

Семейные публичные компании - коммерческие организации, в которых совокупная доля акций компаний, принадлежащая одной семье, превышает 50%. Члены семьи покидают бизнес либо по семейным обстоятельствам, либо из-за коммерческих причин.

Существует огромное количество методик оценки стоимости бизнеса, однако ключевыми являются:

- 1) дисконтирование денежного потока компании, так называемый метод DCF моделирования;
- 2) метод рыночных мультипликаторов;
- 3) метод предшествующих сделок.

ВЫВОДЫ

Таким образом из всех представленных стратегий только первый вариант позволяет сохранить семейную преемственность. Второй вариант также позволяет удерживать бизнес в семье при частичном выходе члена семьи из бизнеса. Каждый метод имеет свои преимущества и недостатки. Однако принято, что настоящую внутреннюю стоимость бизнеса можно найти с помощью метода DCF. Более того данную модель можно усложнять, вводя в учет интересы всех заинтересованных сторон бизнеса.

В случае семейного бизнеса появляются дополнительные факторы, влияющие на результат оценки стоимости бизнеса такие как значимость уходящего акционера, прозрачность системы управления компанией. Основными стратегиями выхода члена семьи из компании являются: частная продажа акций другому члену семьи-акционеру; выставление акций на продажу в свободное обращение; частная продажа акций стратегическим инвесторам; частная продажа финансовому инвестору и сделка по выкупу акций со стороны топ-менеджеров самой компании. Такие стратегии как частная продажа

акций другому члену семьи-акционеру и частичное выставление акций на продажу в свободное обращение позволяют сохранить семейную преемственность бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бариленко В.И. Особенности методологии бизнес-анализа // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. - №3. – С. 20-26.
2. Жабунин А. Ю., Иевлева Н. В., Чередниченко И. А., Соколова А. В. Исследование применения метода DCF для определения целевых цен акций российских публичных корпораций // Российское предпринимательство. 2016. - №24. – С. 3643 – 3656.
3. Ferkins L., Shilbury D. The Stakeholder Dilemma in sport governance: toward the notion of “stakeowner” // Journal of sport management. 2015. – № 29. – P. 93 – 108.
4. Rosenbaum J., Pearl J. Investment Banking. Valuation, Leveraged Buyouts, and Mergers & Acquisitions 2nd edition. – Hoboken: John Wiley & Sons
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ // СПС КонсультантПлюс.
6. PWC Report: Family Business Shareholder Exit Strategies and Valuation Principles [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.com/m1/en/publications/documents/family-business-shareholder-exit-strategies-and-valuation-principles.pdf> (дата обращения: 25.07.2021).

Признательность

Выражаю благодарность и глубокую признательность д.э.н., профессору Финансового университета при Правительстве Российской Федерации Никифоровой Елене Владимировне за научное руководство при написании статьи.

Статья поступила в редакцию 02.12.2021

Статья принята к публикации 27.02.2022

УДК 330

МЕТОДИКА ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОСТОВЕРНОСТИ РАСХОДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

© Автор(ы) 2022

ORCID: 0000-0001-8048-6087

ЮНУСОВА Алиса Камильевна, студентка департамента бизнес-аналитики
Финансовый университет при Правительстве РФ

(125167, Россия, Москва, Ленинградский проспект, 49, e-mail: yunusowa.alissa@mail.ru)

Аннотация. Учетная деятельность экономических субъектов российской экономики направлена на ведение бухгалтерского учета всех хозяйственных операций, которые означают уход или приход денежных средств. Одной из сторон выступает бухгалтерский учет расходов предприятия, по которым необходимо подтверждение достоверности. Научная статья посвящена проведению исследовательского анализа характеристики методики подтверждения достоверности финансовых расходов предпринимательских субъектов экономики России, применяемые в современной практике. Актуальность исследования на выбранную проблематику обусловлена тем, что отсутствие достоверности финансовых расходов предприятия в рамках экономической деятельности может привести к формированию подозрения у органов налогового регулирования, которые применяют механизмы фискального контроля и мониторинга для обеспечения фискального порядка национальной экономической и финансовой системы. В рамках статьи перечислены формы проявления мошенничества в бизнесе путем совершения действий по искажению бухгалтерской отчетности, баланса и документации по проведению финансовых расходов. Рассмотрены возможные методы бухгалтерской экспертизы, которые используются в отечественной практике при подтверждении достоверности финансовых расходов экономического субъекта. Выделены основные принципы проведения бухгалтерской экспертизы достоверности расходов предпринимательской структуры. Перечислены основные задачи, решаемые при помощи проведения бухгалтерской экспертизы достоверности финансовых расходов предприятия. В заключении статьи, автором установлено, что основными задачами методики подтверждения достоверности расходов экономического субъекта выступают проверка документов, установление фактов неправильно исчисления налогов при расчетах с бюджетом, проверка соответствия хозяйствующих операций с нормативными требованиями к их проведению, определение размера материального ущерба, который причинен из-за фактов экономического преступления или финансового мошенничества, а также установление списка лиц, которые ответственны за совершение экономических преступлений.

Ключевые слова: расходы, экономический субъект, бухгалтерский учет, учетная политика, учетная деятельность, учет, затраты, достоверность расходов, подтверждение достоверности, аудит, аудиторская экспертиза.

METHODOLOGY FOR VALIDITY CONFIRMATION OF EXPENDITURES OF AN ECONOMIC SUBJECT

© The Author(s) 2022

YUNUSOVA Alisa Kamilevna, student of the business intelligence department

Financial University under the Government of the Russian Federation

(125167, Russia, Moscow, Leningradsky Prospekt, 49, e-mail: yunusowa.alissa@mail.ru)

Abstract. The accounting activity of economic entities of the Russian economy is aimed at maintaining accounting records of all business transactions that mean the departure or arrival of funds. One of the parties is the accounting of the company's expenses, for which confirmation of reliability is required. The scientific article is devoted to conducting a research analysis of the characteristics of the methodology for confirming the reliability of financial expenses of entrepreneurial subjects of the Russian economy, used in modern practice. The relevance of the study on the selected issues is due to the fact that the lack of reliability of the financial expenses of the enterprise in the framework of economic activity can lead to the formation of suspicion among the tax authorities, which use the mechanisms of fiscal control and monitoring to ensure the fiscal order of the national economic and financial system. The article lists the forms of manifestation of fraud in business by performing actions to distort financial statements, balance sheets and documentation for financial expenses. Possible methods of accounting expertise, which are used in domestic practice when confirming the reliability of financial expenses of an economic entity, are considered. The main principles of conducting an accounting examination of the reliability of the expenses of an entrepreneurial structure are highlighted. The main tasks that can be solved by means of an accounting examination of the reliability of the company's financial expenses are listed. In the conclusion of the article, the author found that the main tasks of the methodology for confirming the reliability of the costs of an economic entity are checking documents, establishing the facts of incorrect calculation of taxes in settlements with the budget, checking the compliance of business transactions with the regulatory requirements for their conduct, determining the amount of material damage caused by for facts of economic crime or financial fraud, as well as establishing a list of persons who are responsible for committing economic crimes.

Keywords: costs, economic entity, accounting, accounting policy, accounting activities, accounting, costs, reliability of costs, confirmation of reliability, audit, audit expertise.

ВВЕДЕНИЕ

Главная цель функционирования любой компании – формирование прибыли. Благодаря анализу и управлению финансовым результатом производственной деятельности организации зависит то, будет ли компания генерировать чистый денежный поток или нет.

Однако главная мотивация предпринимателей – это получение именно чистой прибыли, которая рассчитывается как разница между валовой прибылью и налоговыми расчетами/платежами организации. Чтобы финансовая выгода собственников бизнеса была максимальной, необходимо тщательное планирование и управление расходами. И чтобы данная задача была выполнена, важно использование методики подтверждения достоверности расходов экономического субъекта.

Актуальность научного исследования на тематику «методика подтверждения достоверности расходов экономического субъекта» обусловлена тем, что отсутствие достоверности расходов предприятия может привести к формированию подозрения у органов налогового регулирования, которые применяют механизмы фискального контроля и мониторинга.

Проблематика исследования на выбранную тему обусловлена, в первую очередь, увеличением числа экономических преступлений и финансового мошенничества в предприятиях, из-за чего в рамках необходимо применять методы и инструменты аудиторской экспертизы бухгалтерского учета расходов организации.

Во-вторых, решение задач бухгалтерской экспертизой достоверности расходов способствует повышению

уровня экономической безопасности хозяйственной деятельности предприятий.

МЕТОДОЛОГИЯ

Целью научной статьи выступает проведение исследовательского анализа характеристики методики подтверждения достоверности финансовых расходов предпринимательских субъектов экономики России.

Методологической базой исследования выступают общенаучные методы познания экономических явлений, позволившие рассмотреть методику подтверждения достоверности расходов экономического субъекта, исследовать наиболее актуальные проблемы и барьеры.

Теоретической основой послужили результаты фундаментальных и прикладных исследований в области экономической теории, финансов, налогового регулирования и бухгалтерского учета.

РЕЗУЛЬТАТЫ

На сегодняшний день, в практике российских предприятий зачастую встречаются следующие формы проявления мошенничества в бизнесе путем искажения информации бухгалтерской отчетности и бухгалтерского баланса, а именно:

- искажение классификации расходов организации;
- завышение размера дебиторской задолженности;
- снижение размера кредиторской задолженности;
- отражение сомнительных сделок и операций в отчетности;
- заниженная или завышенная оценка стоимости имущества организации и размера ее инвестиций;
- изменение отчетной даты по проведению определенных операций или при подписании определенных документов;
- отсутствие закрытия бухгалтерских книг после окончания отчетного периода.

Важным аспектом противодействия процессов мошенничества в бизнесе путем искажения информации о достоверности расходов предприятия является использование различных методов бухгалтерской экспертизы по их выявлению. К данным способам можно отнести:

- изучение бухгалтерской отчетности организации на факт наличия аномальных явлений, к которым относятся резкие отклонения экономических и финансовых показателей за отчетный период по отношению к предыдущим отчетным периодам;
- использование различных типов аналитических процедур, к которым можно отнести вертикальный анализ, горизонтальный анализ и финансовый анализ показателей и коэффициентов;
- осуществление контроля за необычными или умышленно усложненными экономическими операциями;
- тщательная проверка всех исправительных комментариев и записок, составленных в конце отчетного периода бухгалтерской отчетности предприятия;
- анализ наиболее крупных сделок организации и определение вероятности участия в них аффилированных лиц;
- проверка нестандартных бухгалтерских записей;
- проведение тщательного анализа дебиторской задолженности с помощью финансовых коэффициентов и методов, поскольку именно по отношению к ней зачастую происходит искажение показателей или структуры формирования.

Чтобы проведение бухгалтерской экспертизы достоверности расходов экономического субъекта было эффективным, необходимо соблюдение следующих принципов:

- законность проведенной экспертизы;
- независимость экспертов;
- соблюден прав и свободы человека при проведении экспертизы;
- объективность и всесторонность проведения экспертизы;
- профессиональная компетентность экспертов.

ОБСУЖДЕНИЕ

В общем же, исходя из того, какая роль бухгалтерского учета и какие основные формы мошенничества с информацией, касаемо достоверности расходов, можно выделить следующий ряд основных задач, которые решаются при помощи проведения бухгалтерской экспертизы на предприятии:

1. Установка факта недостачи или излишков товарно-материальных ценностей и денежных средств.
2. Проверка документов, аргументирующих списание запасов, готовой продукции и других товарно-материальных ценностей.
3. Установление фактов использования большего объема средств из фонда оплаты труда.
4. Установление фактов неправомерного использования банковских кредитов.
5. Установление фактов неправильно исчисления налогов при расчетах с бюджетом.
6. Проверка соответствия хозяйствующих операций с нормативными требованиями к их проведению.
7. Определение размера материального ущерба, который причинен из-за фактов экономического преступления или финансового мошенничества должностными лицами или другими лицами, связанных с предприятием.
8. Установление правильности проведенной ревизии и определение недостатков, которые были совершены.
9. Установление списка лиц, которые ответственны за совершение экономических преступлений и финансового мошенничества.
10. Определение недостатков, которые наблюдаются в системе бухгалтерского учета предприятия.

ВЫВОДЫ

Таким образом, в заключении научной статьи, можно прийти к выводу, что основными задачами методики подтверждения достоверности расходов экономического субъекта выступают проверка документов, установление фактов неправильно исчисления налогов при расчетах с бюджетом, проверка соответствия хозяйствующих операций с нормативными требованиями к их проведению, определение размера материального ущерба, который причинен из-за фактов экономического преступления или финансового мошенничества, а также установление списка лиц, которые ответственны за совершение экономических преступлений.

Дальнейшими направлениями научного исследования является разработка мероприятий по повышению эффективности действующей методики подтверждения достоверности расходов экономического субъекта, поскольку происходит увеличение числа экономических преступлений и финансового мошенничества в предприятиях, из-за чего в рамках необходимо применять методы и инструменты аудиторской экспертизы бухгалтерского учета расходов организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Кабисова А.Р., Гецаева А.А. Организация и методика проведения бухгалтерской экспертизы по оценке достоверности доходов и расходов хозяйствующего субъекта // Наука, образование и культура. 2016. №12 (15).
2. Романова С.В., Пупкова М.В. Искажения информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности // Символ науки. 2016. №4-1.
3. Левчакова А.А., Ямбаева А.В., Тухватуллин Р.Ш. Способы выявления искажений финансовой отчетности // Успехи современной науки. 2016. Т. 2. № 2. С. 74-77.
4. Романова Е.А. Применение судебно-бухгалтерской экспертизы при расследовании правонарушений в сфере экономики // *Econotica*. 2018. №6 (38).
5. Голикова В.В. Требования, предъявляемые к вопросам судебной бухгалтерской экспертизы // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2016. №3-2.
6. Кизилов А.Н., Овчаренко О.В. Особенности назначения и производства судебно-экономических экспертиз // Учет. Анализ. Аудит. 2018. №5.
7. Халилова К.Ф. Судебно-бухгалтерская экспертиза: понятие, виды, порядок назначения, проведения и правовые последствия // Экономика и бизнес: теория и практика. 2015. №1.
8. Дуденков Д.А. Бухгалтерская и аналитическая экспертизы в правоохранительной практике // Информационная безопасность регионов. 2016. №2 (23).
9. Глебов В.Г. Судебно-бухгалтерская экспертиза: современное

состояние и пути совершенствования // Таврический научный обозреватель. 2016. №5-1 (10).

10. Лялюк А.В., Моисеева К.А. Особенности производства судебно-бухгалтерской экспертизы // АНИ: экономика и управление. 2017. №2 (19).

11. Моисеева И.И., Московцева К.А. Проведение экспертизы бухгалтерских документов и данных бухгалтерской отчетности // Социально-экономические явления и процессы. 2016. №12.

12. Андриянова Е.Ю. Некоторые проблемы проведения судебно-бухгалтерской экспертизы // Eсоpomics. 2017. №9 (30).

13. Кеворкова Ж.А. Эволюция развития судебно-бухгалтерской экспертизы в России как специальной отрасли экономических знаний // Учет. Анализ. Аудит. 2018. №2.

Признательность

Выражаю благодарность и глубокую признательность к.э.н., доценту Финансового университета при Правительстве Российской Федерации Шнайдер Виктору Викторовичу за научное руководство при написании статьи.

Статья поступила в редакцию 09.11.2021

Статья принята к публикации 27.02.2022

УДК 338:43

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА

© Автор(ы) 2022
SPIN: 4040-2965
AuthorID: 531491
ResearcherID: S-8276-2019
ScopusID: 57211474198
ORCID: 0000-0003-1189-8023

СУСЛОВ Сергей Александрович, кандидат экономических наук, профессор кафедры
экономики и автоматизации бизнес-процессов

*Нижегородский государственный инженерно-экономический университет
(606340, Россия, Княгинино, улица Октябрьская, 22а, e-mail: nccmail4@mail.ru)*

Аннотация. Проблемы формирования обеспечения устойчивого производства зерна являются значимыми из-за множества межотраслевых связей зерновой отрасли с другими отраслями АПК и промышленностью. Размер производства зерна на душу населения формирует большую часть ее продовольственного обеспечения. Изучению категории устойчивости посвящено много исследований, но до сих пор нет единого категориально-понятийного аппарата. В статье представлены подходы к определению категории устойчивости, а также авторская интерпретация понятия устойчивого производства зерна. Выявлены основные факторы, формирующие устойчивость зернового производства, на основе научных достижений и практического опыта. Заявлены критерии и показатели оценки производителей зерна при функционировании в соответствии с принципами устойчивого производства. Обобщены и представлены показатели оценки экономической эффективности продовольственного и фуражного зерна. Уровень устойчивости производства зерна определяется размером имеющегося потенциала. В процессе производства зерна можно выделить его разновидности в виде ресурсного, производственного, экономического и производственно-экономического потенциала. На основе обобщения научных исследований по данному вопросу и особенностей зернового производства предложено авторское определение понятия производственно-экономический потенциал устойчивого производства зерна. Выявлены методы оценки потенциала. Обобщены итоги исследования.

Ключевые слова: производство зерна, устойчивость, устойчивое производство, устойчивость производства зерна, факторы устойчивости, потенциал, производственно-экономический потенциал производства зерна.

THEORETICAL ASPECTS OF SUSTAINABLE GRAIN PRODUCTION

© The Author(s) 2022

SUSLOV Sergey Alexandrovich, candidate of economic sciences, professor of the department
of economics and automation of business processes

*Nizhny Novgorod State Engineering and Economic University
(606340, Russia, Knyaginino, street Oktyabrskaya 22a, e-mail: nccmail4@mail.ru)*

Abstract. The problems of formation of ensuring sustainable grain production are significant due to the many intersectoral relations of the grain industry with other sectors of the agro-industrial complex and industry. The size of grain production per capita forms a large part of its food supply. Many studies have been devoted to the study of the category of stability, but there is still no single categorical-conceptual apparatus. The article presents approaches to the definition of the category of sustainability, as well as the author's interpretation of the concept of sustainable grain production. The main factors that form the sustainability of grain production are identified on the basis of scientific achievements and practical experience. Criteria and indicators for assessing grain producers when functioning in accordance with the principles of sustainable production are declared. Summarized and presented indicators for assessing the economic efficiency of food and feed grains. The level of sustainability of grain production is determined by the size of the available potential. In the process of grain production, its varieties can be distinguished in the form of resource, production, economic and production-economic potential. Based on the generalization of scientific research on this issue and the characteristics of grain production, the author's definition of the concept of production and economic potential of sustainable grain production is proposed. Methods for assessing the potential have been identified. The results of the study are summarized.

Keywords: grain production, sustainability, sustainable production, sustainability of grain production, sustainability factors, potential, production and economic potential of grain production.

ВВЕДЕНИЕ

С начала 2000-х годов зерновая отрасль в РФ и ее регионах инертно развивается и оправдывает статус одного из важнейших стратегически направлений в народном хозяйстве страны.

Однако неустойчивый размер валового производства оказывает сильное влияние на формирование продовольственного обеспечения страны не только продуктами, полученными из зерна, но и отраслей животноводства, через обеспеченность их концентратами, как источника высокоэнергетического корма, в требуемом количестве и нужного качества.

Проблема заключается в неустойчивом функционировании отрасли на различных территориях и сельскохозяйственных организаций расположенных в них. Обеспечение развития зерновой отрасли и как следствие получение устойчивого валового производства зерна можно добиться только благодаря созданию эффективных инструментов по управлению и рациональному использованию ресурсного потенциала аграриев, оптимизации их основных и вспомогательных бизнес-процессов.

МЕТОДОЛОГИЯ

Мировое внимание к категории устойчивости привлекли глобальные проблемы начавшие возникать при росте мировой экономики и развития общества. Они затронули вопросы численности населения и его роста, наличия ресурсов и их распределения, состояния экологии и последствий экологических изменений.

Данные вопросы напрямую связаны с функционированием сельскохозяйственных отраслей, в том числе с устойчивым производством зерна, как базиса формирующего продовольственное обеспечение населения и продовольственную безопасность государств. «Каждый процент повышения устойчивости производства в сельском хозяйстве оборачивается приростом национального дохода страны в размере 0,45 %» [1].

Проблемы устойчивости производства сельскохозяйственной продукции изучались учеными уже давно. Н. Д. Кондратьев, А. В. Чаянов, М. И. Туган-Барановский и др. сформировали основы исследований по данному направлению. Но, несмотря на исследования основоположников аграрной российской науки, не удалось достичь устойчивости сельскохозяйственного произ-

водства, в частности зерна в историческом плане, в том числе и в XXI веке.

Это объясняется следующими причинами: – отсутствует единый общепринятый подход к определению устойчивости и методологии исследования; – нет однозначного определения научной категории устойчивости и его сущности; – существует несколько уровней анализа данной категории, от устойчивости тенденции, до глобальных экологических проблем.

Первые подходы исследования устойчивости производства зерна были связаны с изучением изменений урожайности, и они относятся к концу XIX – началу XX в. В дальнейшем, исследователи данного научного подхода пришли к заключению, что устойчивость нужно рассматривать как систему, которая стремится к возвращению в исходное состояние, после воздействия на нее внешних факторов.

Организация производства зерна представляет собой такую систему, в которой объединены ресурсы и факторы производства в бизнес-процессы для получения заданной урожайности. Наглядным представлением является, разработанные технологические карты по выращиванию зерновых культур, в которых регламентирован порядок выполнения работ, сроки, указаны ресурсы выполнения и другие факторы, позволяющие получить заданную (планируемую) урожайность.

После разработки технологической карты можно определить стандартное отклонение планируемой урожайности, как в большую, так и в меньшую сторону. Если полученная урожайность находится в границах стандартных отклонений планируемой урожайности, то считается что система находится в равновесии и осталась устойчива. То есть влияния внешних факторов на ее изменение не происходило или происходило, но устойчивость системы смогла не допустить изменений.

При исследовании объектов большей размерности (муниципальных образований, отдельных территориальных зон (природно-климатических), областей, регионов, округов, страны) за основу расчета стандартных отклонений берется средний уровень урожайности за предшествующие года. В практических расчетах часто применяются 5 и 10-летние скользящие средние.

Выход урожайности за границы отклонений наблюдается в годах с неблагоприятными или с очень благоприятными погодными условиями, после которых урожайность возвращается в границы стандартных отклонений планируемой урожайности. Возвращение урожайности к уровню заданного технологией характеризует ее как свойство системы возвращаться в исходное состояние.

На основе изучения научных исследований по данному вопросу, нами сформулировано определение устойчивого производства зерна.

Устойчивое производство зерна – это равномерный размер производства зерна, необходимой структуры и качества, позволяющий своевременно обеспечивать удовлетворение текущих потребностей в нем, без ущерба будущим поколениям.

В соответствии с данным определением технологии производства зерна должны соответствовать экологическим требованиям по сохранению окружающей среды и экологическим нормам производства зерна с поддержанием почвенного плодородия и учетом пригодного использования данных земель следующими поколениями.

Также при устойчивом производстве зерна изменения размеров валовых сборов фуражного зерна, в отдельные годы, не должны повлиять на сокращение размера зависимых от него отраслей животноводства, с обеспечением населения необходимыми продуктами питания данных отраслей.

Согласно теории устойчивости сельскохозяйственного производства, производство зерна может увеличиваться и сокращаться во времени и при этом оно может считаться устойчивым, если данные изменения соответ-

ствуют потребностям общества в зерне.

Если происходит рост производства зерна и при этом оно не подкреплено потребностями, то данное увеличение нельзя характеризовать устойчивым. Существуют исторические примеры как периоды перепроизводства зерна сменялись периодами резкого дефицита, так как межотраслевой баланс между отраслями АПК был нарушен.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Устойчивость производства зерна во многом определяется влиянием различных факторов, поэтому разрабатываемые мероприятия по повышению устойчивости должны быть комплексными, основанные на принципах системного подхода.

Различные точки зрения ученых позволяют с разных сторон, в зависимости от выбранного критерия, взглянуть на проблему формирования устойчивости. Обобщенные результаты исследований представлены в таблице 1, 2.

Таблица 1 – Классификация факторов определяющие устойчивость производства зерна*

Признак	Факторы
Направление воздействия	– природные (климатические, почвенные, биологические); – организационно-технологические; – социально-экономические
Возможность управления	– управляемые (организационно-экономические); – неконтролируемые (природные)
Уровень управленческих решений	– стратегические; – текущие; – оперативные
Место возникновения	– внешние; – внутренние
Степень воздействия на устойчивость	– основные; – второстепенные
Постоянству	– постоянные; – периодические; – непериодические; – спародические
Степень распространности	– общие; – специфические
Характер действия	– экстенсивные; – интенсивные
Свойство воздействия	– количественные; – качественные
Состав	– простые; – сложные
Возможность измерения	– измеримые; – неизмеримые (экспертным путем или прямым счетом)
Иерархия	– первого порядка; – второго порядка
Степень влияния	– независимые; – слабо зависимые; – сильно зависимые
Время действия	– долгосрочные; – среднесрочные; – краткосрочные
Масштаб влияния	– макроэкономические; – микроэкономические

составлено автором на основании [2; 3; 4; 5, с. 85; 6, с. 180]

Таблица 2 – Критерии и показатели оценки производителей зерна функционирующим по принципам устойчивого производства

Критерий устойчивости	Показатель
Экономический	– ликвидность; – платежеспособность; – рентабельность; – производительность труда; – другие показатели экономической эффективности
Экологический	– размер эмиссии вредных веществ; – количество применения химических средств защиты; – размер и энергетический статус полей; – и другие показатели экологического состояния
Социальный	– занятость работников; – уровень оплаты; – профессиональные навыки; – интенсивность трудовых процессов; – защита труда и здравоохранение; – сохранение культурного ландшафта; – качество продукции; – и другие показатели социальной эффективности

составлено автором

В применении комплексной оценке устойчивости производства зерна в соответствии с критериями сложно найти согласия [7]. Каждой сельскохозяйственной организации необходимо проводить анализ показателей и стремиться к наилучшему сочетанию в достижении их результатов по всем критериям.

В условиях неустойчивой рыночной ситуации, меняющихся климатических условий, несбалансированного хозяйственного механизма узкая специализация в зерновом производстве не может обеспечить выполнения экономического критерия устойчивого функционирования. Выходом из этого является применение механизма диверсификации производства зерна.

Преимущества диверсификации в производстве зерна заключаются в:

- нахождении новых рыночных ниш, расширение сбыта, возможность переработки;
- оптимальном и рациональном использовании природно-климатических условий места размещения производства;
- повышении финансовой устойчивости организации за счет выращивания культур ориентированных на продажу;
- создании дополнительных бизнес-процессов (новых производств) что повышает занятость работников и улучшает финансовое состояние организации;
- оптимальном использовании материально-технической базы и производственных ресурсов организации;
- повышении устойчивости валовых сборов и снижении экономических рисков.

При этом производители зерна должны получать необходимую прибыль от ведения расширенного воспроизводства зерна и внедрения современных технологий. Только правильная организация основных бизнес-процессов производства зерна позволяет достигать высоких показателей экономической эффективности [8; 9; 10; 11; 12] (табл. 3).

Таблица 3 – Показатели экономической эффективности производства продовольственного и фуражного зерна

Продовольственного зерна	– затраты труда на 1 (га, т), чел.-час.; – производительность труда (руб./чел.-ч., т/чел.-ч.); – выход зерна на 1 (га, чел.-час., тыс. руб. затрат), т; – себестоимость 1 т зерна (производственная, полная), руб.; – уровень товарности, %; – стоимость валовой продукции, размер валового дохода, чистого дохода, выручки, прибыли на 1 (га, чел.-час., т), руб.; – рентабельность (производства, продаж), %; – окупаемость затрат, %
Фуражного зерна	– затраты труда на 1 (га, т), чел.-час.; – производительность труда (руб./чел.-ч., т/чел.-ч.); – выход зерна, кормовых единиц, переваримого протеина, кормопротейиновых единиц на 1 (га, чел.-час., тыс. руб. затрат), т; – себестоимость (производственная, полная) 1 т (зерна, ц. к. е., ц. п. п., кормопротейиновых единиц), руб.; – обеспеченность собственным фуражным зерном, %; – показатели продовольственного зерна при реализации фуражных культур и сортов

составлено автором

ОБСУЖДЕНИЕ

Обеспечение устойчивого производства зерна во многом зависит от определения направлений по улучшению состояния и использованию потенциальных возможностей производства. Слово «потенциал» имеет латинское происхождение и подразумевает нахождение скрытых возможностей. От масштаба хозяйствующей системы по производству зерна можно разграничить потенциал страны, региона, организации и конкретного земельного участка (поля).

Первые изыскания касались исследования ресурсов принимающих форму факторов производства, и формулировок ресурсного потенциала. Под ресурсным по-

тенциалом в процессе производства зерна нужно поднимать возможную (максимальную) производительность используемых в нем ресурсов (земельных, трудовых, материально-технических и других).

Под производственным потенциалом в производстве зерна следует понимать способность сельскохозяйственной организации производить определенный объем зерна, при имеющимся на него спросе, за счет совокупности, располагаемых ресурсов, организованных в виде процесса

Экономический потенциал производства зерна – это способность региона или страны, как совокупности, входящих в нее сельскохозяйственных организаций, произвести максимально возможный размер производства зерна необходимой структуры и качества, за счет использования всех имеющихся ресурсов, всевозможных экономических и организационных связей, имеющихся достижений науки и техники с наилучшим уровнем организации производства.

Размером экономического потенциала производства зерна выступает максимально возможный валовой сбор зерна. В относительном показателе потенциал может быть выражен как максимально возможное производство зерна на душу населения.

Особо важным нужно сделать акцент на условия и способы взаимодействия факторов (ресурсов) [13; 14; 15] производства в производственном процессе. Процесс соединения должен быть эффективно организован, только в этом случае достигаются высокие производственные показатели с необходимым уровнем эффективности. Производство зерна становится экономически эффективным только при высоком уровне организации процессов производства. В данном подходе учитываются не только ресурсные показатели производства, но и организационные, позволяющие рассматривать производство зерна как бизнес-процесс.

С учетом выше представленных обстоятельств было сформулировано определение производственно-экономического потенциала устойчивого производства зерна.

Производственно-экономический потенциал устойчивого производства зерна – это способность объекта (организации, региона или страны), в современных условиях равномерно производить оптимальное количество зерна, соответствующей структуры и качества в соответствии с потребностями (спросом), при эффективном сбалансированном использовании имеющихся ресурсов, оптимальном организационно-экономическом уровне производства, позволяющим вести расширенное воспроизводство, без ущерба будущих поколений.

Структурными элементами производственно-экономического потенциала устойчивого производства зерна являются все виды ресурсов или факторов производства формирующих полную оценку потенциальных возможностей. Основными из них являются: земельные, трудовые, финансовые, информационные, научно-технические, технические, технологические, энергетические и другие ресурсы, климатические условия, а также предпринимательские и организаторские способности, позволяющие правильно выстроить процессы по вовлечению данных ресурсов в производство.

Количественная и качественная оценка измерения потенциала нашла отражение во многих исследованиях [16; 17; 18], но окончательно-применяемой методики пока нет. Исследователи применяют различные методы оценки [19; 20] исходя из условий функционирования организаций и имеющихся данных. Также возникают трудности с результатами оценки в рыночных условиях хозяйствования. Производственно-экономического потенциал устойчивого производства зерна на уровне региона формируется за счет множества сельскохозяйственных организаций, совокупность которых представляется как единая система. При этом они являются между собой конкурентами, что влияет на результаты производства зерна и достижению показателей эффек-

тивности.

Проанализировав исследования по данной тематике, выявлены основные применяемые методы оценки потенциала: экономико-статистические; экономико-математические; производственные функции, функция Кобба-Дугласа; интерактивный метод (многократное построение уравнения множественной регрессии); метод косвенной оценки; метод стоимостной оценки; индексный метод; метод бальной оценки; линейных оптимизационных моделей; индикаторный метод; матричный метод.

ВЫВОДЫ

Обобщая результаты исследования можно констатировать, что актуальность обеспечения устойчивого производства зерна является базовой в формировании продовольственного обеспечения населения продуктами питания. Зерно, продукты его переработки и использование его как корма в отраслях животноводства формируют более 50 % рациона питания человека. Выявление сдерживающих факторов производства зерна нужно находить в каждом объекте, для создания конкретных, ориентированных на производителя мер и рекомендаций в повышении их эффективности и укрепления устойчивости производства зерна. Правильно определенные ресурсы и факторы системы производства зерна позволяют оценить производственно-экономический потенциал устойчивости производства зерна и сформировать цели стратегического развития на будущее.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Загайтов И. Б. Технология «Зонт» для прогнозирования колебаний урожаев // АПК: экономика, управление. 2002. № 6. С. 55-61.
2. Никонов А. А. Система устойчивого и эффективного земледелия Северо-Кавказского региона // Пути увеличения производства кормов, повышения эффективности и устойчивости земледелия. 1982. С. 86-98.
3. Гатаулин, А. М. Основные тенденции динамики урожайности зерновых культур в Центральном районе Нечерноземной зоны // Статистический анализ сельскохозяйственного производства. 1984. С. 198-210.
4. Печеркина Е. В. Классификация факторов конкурентостойчивости предприятия // Вестник Оренбургского государственного университета. 2005. № 8 (46). С. 89-95.
5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 1999. 688 с.
6. Христова Е. Ю., Колбасов М. Д. Классификация факторов, влияющих на функционирование рынка // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. 2013. № 8. С. 179-186.
7. Breitschuh G., Eckert H., Heissenhuber A. Okonomische, ökologische und soziale Kriterien zur Beurteilung einer nachhaltigen Landwirtschaft // KTBL-Schrift. Kuratorium Techn. Bauwesen in Landwirtsch.-Munser. 2001. No. 400. pp. 7-21.
8. Коваленко Н. Я. Экономика сельского хозяйства. С основами аграрных рынков. 1998. 440 с.
9. Минаков И. А., Сабетова Л. А., Куликов Н. И. Экономика сельского хозяйства. 2002. 323 с.
10. Попов И. Ф. Экономическая эффективность производства гибридного подсолнечника в Краснодарском крае. 2004. 24 с.
11. Савушкин М. Особенности маркетинга в сельскохозяйственных предприятиях // Маркетинг. 2002. № 4. С. 70-74.
12. Байрашев А. Н. Экономическая оценка кормовых культур. 1971. С. 6-11.
13. Рябова И.В., Сулов С.А., Фролова О.А. Современное состояние и оценка зернового сектора в системе продовольственной безопасности (на примере Нижегородской области). 2016. 190 с.
14. Абилова Е.В., Ломов В.Н. Факторы эффективности производства зерна в фермерских хозяйствах южного зауралья // АПК России. 2020. Т. 27. № 1. С. 9-16.
15. Полянская Н.А. Факторы, влияющие на ресурсоемкость производства зерна в Нижегородской области // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 1 (2). С. 143-153.
16. Ларина Т.Н., Добродомова Л.А., Тутаяева Л.А. Экономический анализ экспортного потенциала зернового производства Оренбургской области // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2021. № 5. С. 43-52.
17. Черкасова О.В. Оценка потенциала повышения эффективности сельского хозяйства Венгрии // Экономика сельского хозяйства. Реферативный журнал. 2008. № 2. С. 366.
18. Колесняк А.А., Колесняк И.А., Гадинова В.В. Оценка продовольственно-ресурсного потенциала региона с суровыми природно-климатическими условиями // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2018. Т. 8. № 4 (29). С. 90-98.
19. Нижник Д.А., Леонова Н.Г. Методы оценки производственно-экономического потенциала предприятия // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. 2018. № 19. С.

84-87.

20. Гарькуша В.Н., Недоцукова Ю.И. Производственный потенциал предприятия: понятие и оценка его развития // Дружковский вестник. 2016. № 6 (14). С. 48-54.

Статья поступила в редакцию 29.12.2021

Статья принята к публикации 27.02.2022

ТРЕБОВАНИЯ (краткие) К ПУБЛИКАЦИЯМ В ЖУРНАЛЕ:

СТРУКТУРНЫЕ ПАРАМЕТРЫ:

Статьи должны иметь элементы, отвечающие следующим параметрам:

1. Метаданные статьи на русском и английском языках (научная специальность, УДК, DOI, название статьи, знак копирайта (авторского права), научные индикаторы автора, ФИО автора полностью, должность, организация, адрес организации, личная электронная почта, аннотация и ключевые слова) – не проверяются на антиплагиат.

2. Тело статьи:**ВВЕДЕНИЕ**

– *Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами*
(кратко описывается проблема исследования и значение ее решения)

– *Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.*

(указаны общие тенденции в том, что уже было опубликовано, указано на отдельную проблему или на перспективу развития по данной тематике)

– *Обосновывается актуальность исследования.*

(подтверждена актуальность исследования, указано практическое значение статьи и ее вклад в науку)

МЕТОДОЛОГИЯ

– *Формирование целей статьи.*

(указывается цель статьи)

– *Используемые методы, методики и технологии.*

(а) описание методов, которые вы применяли конкретно для статьи, если теоретическая статья, то выбрать один метод и описать его методологию, теорию, историю, конкретно какие принципы этого метода применяли к данному исследованию, б) описание этапов эксперимента, в) описание участников эксперимента (возраст, пол, вузы и какие площадки были охвачены)

РЕЗУЛЬТАТЫ

– *Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.*

(а) раскрыто новшество статьи, описаны авторские наблюдения и результаты, б) представленные результаты соответствуют заявленным целям и задачам статьи, в) описана идея, концепция, методика, которая нашла применение (конкретика), г) представлены результаты в виде таблиц и рисунков - названия таблиц и рисунков отвечают содержанию таблиц и рисунков)

ОБСУЖДЕНИЕ

– *Сравнение полученных результатов с результатами в других исследованиях.*

(а) сравнили различные методы, сравнили результаты исследования с аналогичными в других статьях, б) написали о различиях или сходстве (или и о различиях, и о сходстве), в) сделали разбор и разъяснение результатов, г) сделали обобщение и оценку результатов, сделали оценку достоверности полученных результатов, д) определили место полученных в ходе исследования результатов в структуре известных знаний)

ВЫВОДЫ

– *Выводы исследования.*

(подводится итог статьи, указываются результаты, к которым пришли в результате проведенного исследования)

– *Перспективы дальнейших изысканий в данном направлении.*

(указываются направления, по которым необходимо провести дальнейшие исследования)

3. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ (не проверяется на антиплагиат).

(в списке литературы 10 источников за последние 5 лет (в 2021 году - это статьи 2016-2020 годов) и в списке литературы 10 иностранных источников)

Технические параметры:

Названия файла:

•Фамилия_направление_город (например: Иваненко_право_Киев, Романов_психология_Анадырь и т.д.)

Стандарты: шрифт Times New Roman, кегль – 10, междустрочечный интервал – 1, абзацный отступ – 0,5 см (*это сделано для того, чтобы автор точно знал сколько страниц текста у него будут в журнале*), все поля – 2 см, литература – В ПОРЯДКЕ ПОЯВЛЕНИЯ В ТЕКСТЕ (желательно не менее 20 наименований), редактор Word, тип файла – документ Word 97-2003 (обязательно).

Ключевые слова (три строчки) и аннотация (не менее 150-200 слов) на русском и английском.

Неразрывные пробелы между цифрами, инициалами и фамилией.

Не путать тире (–) и дефис (-).

Формулы оформляются через редактор формул «MathType» или «Microsoft Equation», размер символов - 10 (обязательно), длина формул не должна превышать 80 мм (обязательно), латинские символы набираются курсивом, греческие – прямым шрифтом, КИРИЛЛИЦА НЕ ДОПУСКАЕТСЯ.

Рисунки, выполненные векторной графикой, должны быть помещены одним объектом или сгруппированы. Сканированные рисунки исполнять с отдельной возможностью не менее 300 dpi.

Справочная информация:

1. Для определения УДК можно использовать следующие ссылки:

А) <http://teacode.com/online/udc/>

Б) <http://www.naukapro.ru/metod.htm>

2. Для перевода на английский или другие языки можно использовать следующие ссылки:

А) <http://translate.yandex.ru/> (переводит отчества и ученые степени)

Б) <http://translate.google.com/>

Статью обязательно дать на вычитку соответствующим филологам

3. Для проверки статьи на антиплагиат (проверка обязательна) ссылка:

А) <http://www.antiplagiat.ru/index.aspx> (результаты хранятся у автора и высылаются по запросу редколлегии)

ЕСЛИ ВОЗНИКАЮТ ВОПРОСЫ: СМОТРИТЕ ОБРАЗЕЦ!

Материалы подаются в редакцию:

до 1 марта (мартовский номер) – если квота выбрана раньше – статья переносится в следующий номер

до 1 июня (июньский номер) – если квота выбрана раньше – статья переносится в следующий номер

до 1 сентября (сентябрьский номер) – если квота выбрана раньше – статья переносится в следующий номер

до 1 декабря (декабрьский номер) – если квота выбрана раньше – статья переносится в следующий номер

Статьи в обязательном порядке размещаются в системе РИНЦ - российского индекса научного цитирования (elibrary, ссылка: <http://elibrary.ru/titles.asp>) и на сайте журналов.

Размещение статей в журнале платное (за исключением аспирантов и докторантов очной формы):

А) для тех, кому нужен электронный макет журнала оплата составляет 4990 рублей за статью
Б) для тех, кому нужен печатный вариант журнала: дополнительно 1900 рублей за 1 экземпляр журнала (им также высылается и электронный макет журнала).

Оплата производится после сообщения о приеме статьи к публикации, после чего автором высылается скриншот или фото оплаты на адрес журнала:

•Фамилия_оплата_город (например: Иваненко_оплата_Киев)

Статью высылать по адресу (обязательно указывайте научное направление):

centrpra@yandex.ru