

ФИНАНСЫ И УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА

ISSN 2587-599X



**Периодическое издание
Выпуск № 3
Казань, 2020**

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ
РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ**

**"ФИНАНСЫ И УЧЕТНАЯ
ПОЛИТИКА"**

**Выпущено под редакцией
Научного объединения
«Вертикаль Знания»**



РОССИЯ, КАЗАНЬ

2020 год

Основное заглавие: Финансы и учетная политика

Параллельное заглавие: Finance and accounting policy

Языки издания: русский (основной), английский (дополнительный)

Учредитель периодического издания и издатель: Научное объединение «Вертикаль Знаний»

Место издания: г. Казань

Формат издания: электронный журнал в формате pdf

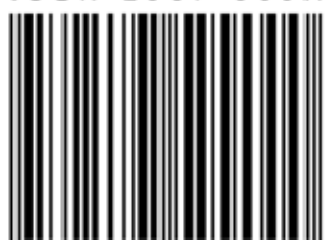
Периодичность выхода: 1 раз в месяц

ISSN: 2587-599X

Редколлегия издания:

1. Асизбаев Рустам Эмилжанович - д-р экон. наук, профессор, Кыргызский экономический университет, г. Бишкек, Кыргызстан.
2. Алманбетов Шарип Бадиевич - д-р экон. наук, профессор, Кыргызский экономический университет, г. Бишкек, Кыргызстан.
3. Ангелина Ирина Альбертовна - д-р экон. наук, доцент, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк, Украина.
4. Солонина Светлана Викторовна - канд. экон. наук, доцент, Кубанский государственный университет, филиал в г. Тихорецке.
5. Королюк Елена Владиславовна - д-р экон. наук, доцент, Кубанский государственный университет, филиал в г. Тихорецке.

ISSN 2587-599X



9 772587 599000 >

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ ВЫПУСКА:

Финансы и учетная политика. - 2020. - № 3 (18).

Оглавление выпуска

**МЕЖДУНАРОДНОГО
РЕЦЕНЗИРУЕМОГО
НАУЧНОГО ЖУРНАЛА**

«ФИНАНСЫ И УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА»

Выпуск № 3 / 2020

Стр. 5 Ильин А.Н., Натычко А.С.

Управление валютными рисками на производстве

Стр. 14 Карпов Д.М.

Способы дополнительного финансового обеспечения бюджета пенсионного фонда

Стр. 20 Досова А.А.

Исследование сущности и содержания финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса

Стр. 26 Тимошкова Н.В.

Предложение профессиональных услуг налогового консультирования посредством рекламы в рамках инновационной деятельности в современной экономике

УДК 336.76

УПРАВЛЕНИЕ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ НА ПРОИЗВОДСТВЕ

*Ильин Александр Николаевич,
Белорусский национальный технический
университет, г. Минск, Республика Беларусь*

E-mail: Sasha_1998_31@mail.ru

*Натычко Андрей Сергеевич,
Белорусский национальный технический
университет, г. Минск, Республика Беларусь*

E-mail: natychko.andrej@mail.ru

*Научный руководитель: Карпович Виктор Францевич,
Белорусский национальный технический
университет, г. Минск, Республика Беларусь*

E-mail: karpovich_vf@list.ru

Аннотация. Статья посвящена изучению систем управления валютными рисками на производстве. Во-первых, в материале рассмотрена тщательно каждая классификация валютного риска. Во-вторых, анализируются возможные неудачные и неблагоприятные исходы управления рисками. В-третьих, в статье раскрыты методы прогнозирования валютных курсов. Также разобраны несколько примеров, непосредственно касающихся валютных рисков (пример фьючерса и опциона).

Abstract. The article is devoted to the study of currency risk management systems in production. First, each classification of currency risk is carefully considered in this article. Second, possible unsuccessful and adverse outcomes of risk management are analyzed. Third, the article reveals methods of forecasting exchange rates. There are also several examples that directly relate to currency risks (for example, futures and options).

Ключевые слова: валютный риск, управление рисками, хеджирование, методы прогнозирования валютных рисков, передача валютных рисков, фьючерс, опцион.

Key words: currency risk, risk management, hedging, methods for forecasting currency risks, transfer of currency risk, futures, options.

Любой субъект хозяйствования за время своей деятельности сталкивался с риском. Риск присутствует в принятии абсолютно всех управленческих решений. Риск – это произведение вероятности наступления какого-либо неблагоприятного события на величину возможных потерь от наступления

данного события. Неблагоприятным событием или неудачным исходом могут являться:

- упущенная выгода;
- убыток (потеря собственных средств);
- отсутствие результата;
- недополучение дохода или прибыли;
- событие, которое может привести к убыткам или недополучению доходов в будущем [1].

Не все компании в нашей стране напрямую сталкиваются с проблемой валютного регулирования и соответствующих операций, однако, любая текущая деятельность бизнеса связана с импортно-экспортными операциями. К примеру, проект внедрения новой технологии, основанной на приобретении оборудования, которое закупается и доставляется из-за рубежа. Импорт, который чаще всего обеспечивается единовременными платежами, практически всегда вызывает появление валютного риска, которое руководитель проекта должен учитывать [2].

Валютный компонент риска – возможность понести денежные убытки в результате операций, которые были осуществлены в валюте иностранных государств. Такой вид риска зависит от колебаний курса валют с течением времени и отсутствия возможности спрогнозировать и уменьшить его отрицательное влияние в момент принятия решения. В качестве неблагоприятного события может быть рассмотрена как прямая потеря денежных средств, так и получение чистого притока денежных средств от транзакций по сделке, стоимость которой значительно ниже уровня, который был спрогнозирован перед ее началом. Нестабильность курса валют является основным источником валютного риска.

Операции на предприятии могут вестись в довольно обширном диапазоне. Распространенными являются такие мероприятия, как:

- инвестиционные;
- кредитные;
- конверсионные;
- операции на фондовых и товарных биржах [3].

В соответствии с критерием направленности потерь выделяют следующие виды валютного риска:

1. Операционный валютный риск;
2. Трансляционный риск (балансовый, бухгалтерский или расчетный);
3. Экономический валютный риск [4].

Операционные риски

Каждая операция с валютой влечет за собой возможную опасность или шанс получения убытков или прибыли на разнице курсов валют. Самый частый операционный риск возникает при внешнеторговых операциях. В данной ситуации потребность в обмене поступившей валюты или, наоборот, приобретении ее для исполнения обязательств, выполняется в других условиях, чем было запланировано. Каждая сторона в договорах, связанных с деятельностью во внешнеторговой сделке, может проиграть. Все зависит от качества управления рисками по валютным операциям.

Трансляционные риски

Этот вид валютного риска показывает вероятность финансовых потерь, возникающих во время пересчета статей по балансу в значения национальной валюты. Часто потребность в таком виде пересчета появляется у крупных транснациональных компаний и банковских учреждений во время объединения учетной информации. Консолидация баланса осуществляется и на предприятии, которое имеет филиалы за рубежом, или же просто обособленные иностранные активы. По закону активы и пассивы, которые находятся на территории другого государства, учитываются в валюте этой страны. При условиях существования мультивалютных колебаний по нескольким объектам учета значительно возрастает риск наступления внереализационных убытков.

Экономические риски

Изменение курса валют может отрицательно воздействовать на экономику субъекта, который действует в условиях реального рынка. Возможность отрицательного воздействия может и не зависеть от того, ведется ли на предприятии деятельность во внешней экономике или производство продукции осуществляется из импортных компонентов. Это также может быть связано и с оборудованием, которое закупается в проекте, через влияние на экономику механизма износа. Для экономических рисков подлежат рассмотрению долгосрочные тренды в изменениях валютного курса. Финансовое положение компании косвенно связано с этими тенденциями и имеет многоплановый характер. Из этого всего следует, что управлять им крайне трудно.

Риски изменения валютного курса могут различаться по страновой принадлежности, страновому критерию и по применяемому методу управления. Несмотря на то, что страновой риск и угрожает внереализационным доходам, в данной работе нами не будет акцентировать на этом внимание. Для оперативного управления бизнесом, а особенно для реализации инвестиционного проекта, в котором используются валютные транзакции, важнейшую роль играет операционный валютный риск. Классификация способов управления по сути своей, раскрывает методы уменьшения именно операционного вида. Но также следует выбрать способы прогнозирования и оценки динамики валютного курса и самой вероятности наступления отрицательных событий.

Прогнозирование курса валют весьма сложный процесс, однако на данный момент в области исследовательской деятельности вероятностных событий наука продвинулась вперед. Не учитывая регулирующие и политические факторы, на возможный прогнозируемый курс весомое значение оказывает психологический фактор. Данный фактор зачастую поддается влиянию информации о происходящих явлениях и специально создаваемыми ложными новостями средств массовой информации и источников специального назначения: мнения агентов влияния, информационные вбросы, политические заявления и многие другие. Ниже представлена схема, на которой показано влияние на курс валют вышеупомянутых факторов. Причем во взаимодействии отображена и обратная связь, когда новое состояние валютного соотношения способно повлиять на факторы, его создавшие.



Рис. 1 Модель влияния факторов на курс валют при его прогнозе

На данный момент наиболее часто используются следующие методы прогнозирования валютных курсов:

1. метод сценариев;
2. фундаментальный анализ;
3. детерминированный хаос;
4. технический анализ, включающий волны Эллиота и графические методы;
5. стохастический анализ;
6. метод нейронных сетей;
7. метод экспертного анализа, подразделяющийся на коллективный и индивидуальный [5].

После этапа прогнозирования курса валют наступает следующий этап, который включает непосредственную количественную и качественную оценку риска. Выделяют два главных показателя оценки риска: количество потерь от наступления отрицательного исхода и вероятность наступления такового исхода. Критерий величины потерь представляет собой поиск значений более возможной и максимально вероятной величины убытка как для компании, так и для локального риска. В нынешней исследовательской деятельности представлены методы оценки риска:

1. Статистический метод. При наличии достаточной статистической информации вероятностный вред может быть вычислен на основе типовых функций распределения: нормального, самоподобного и экспоненциального. Кроме вышеперечисленных функций также используется и оценка интервалов риска, представленная методом VaR (Value-at-Risk). Этот показатель показывает максимально возможную величину убытков при условии, что она не будет превышать заданную вероятность в течение установленного периода.

Валютная позиция – это разница, которая выражена в иностранной валюте, между объемами требований и обязательствами фирмы. Открытая позиция это ситуация расхождения требований и обязательств по установленной валюте иностранных государств. Если данные объемы оказываются одинаковы, валютная позиция считается закрытой.

$$VaR = k \times \sigma \times P \times N,$$

где k – коэффициент, соответствующий каждому из доверительных уровней 90%, 95%, 97,5%, 99%;

P – текущая стоимость финансового инструмента;

N – количество финансовых инструментов данной позиции [6].

Для расчета VaR используются статистика по котировкам валют (не менее 300 значений), текущий курс валют, заданный уровень вероятности, временной горизонт и величина открытой валютной позиции [7].

2. Методы экспертных оценок. В случае, когда использование статистических методов является невозможным, а уровень неопределенности достигает высоких пределов, может быть проведена экспертиза с участием профессионалов, способных по известным только им признакам сделать грамотное заключение. Различают индивидуальные и коллективные экспертные оценки.

Индивидуальные – представляют собой опрос экспертов в форме интервью или проведения анкетирования. Преимущество этого метода это оперативность, а недостаток – субъективный характер заключений и возможность ошибочного суждения. Способами с большей вероятностью, однако и с большей трудозатратностью являются коллективные способы, т.к. они позволяют получить наиболее объективную информацию, основанную на суждении большего количества экспертов. Наиболее часто используемым методом коллективной экспертизы является сценарный анализ. Особенность заключается в том, что в отсутствии статистической базы применяется логический оператор «что – если». Согласно выбранным показателям, разрабатывается минимум три варианта дальнейшего развития событий: оптимистичный, пессимистичный и более вероятностный.

Метод «стресс-тестирования» является наиболее развитым в моделировании рисков валют. Он дает возможность обработке исходов наиболее отрицательных событий, которые возможно могут наступить при буквальном срыве главных факторов. Конечно, каждому из исходов предоставляется возможность реализации и соответствующий максимально вероятный уровень потерь.

После оценки риска валют риск-менеджеры выбирают методы управления риском валют, которые наиболее подходят в соответствующей ситуации.

Управление рисками валют базируется на тех же методах минимизации, что и для всех остальных отрицательных исходов в бизнесе, которые возможно могут возникнуть из-за принятых решений:

- уклонение (в том числе различные формы отказа от риска);
- передача;
- локализация;
- распределение;
- компенсация [8].

На данный момент наиболее популярным и эффективным способом является передача риска валют. В этом способе используются две группы инструментов:

1. Базисные инструменты или, другими словами говоря, внутренние методы управления, так как они реализуются благодаря внутренним организационно-правовым мероприятиям. Эти инструменты являются менее дорогими в отличие от внешних, а эффект от их применения достигается за счет ликвидации неопределенности в будущих потоках денежных средств и при этом размер открытой валютной позиции придерживает оптимизацию.

Внутренние методы основаны на снижении рисков в пределах коммерческой деятельности компании. К ним относятся:

- закрытие валютной позиции в связи с покупкой определенного количества валюты, с которой работает фирма. Подход применяется тогда, когда у предприятия имеется достаточное количество подписанных контрактов по экспорту и импорту.

- компенсация, то есть изменение цен в рублях, базой которых, являются показатели роста валюты.

- диверсификация – подписание договоров в валюте, которые обладают различными тенденциями корректировки курсов. Результат применения данного метода управления достигается за счет равновесия активов и обязательств, но только тогда, когда совпадают сроки поступлений и выплат в определенной валюте.

- валютная оговорка или внесение в импортно-экспортные контракты валютной оговорки. Импортно-экспортные контракты бывают двух видов: расчет суммы сделки в устойчивой валюте либо внесение в договор условия о корректировке его стоимости при колебании курса согласованной сторонами валюты.

2. Производные средства или, другими словами говоря, внешние методы управления – это хеджирование рисков при помощи производных финансовых инструментов таких как: форвардов, фьючерсов, опционов разных видов. Хеджирование представляет собой управление за счет заключения компанией срочных сделок с третьими лицами. С таким методом управления, в основном, работают брокеры и финансисты.

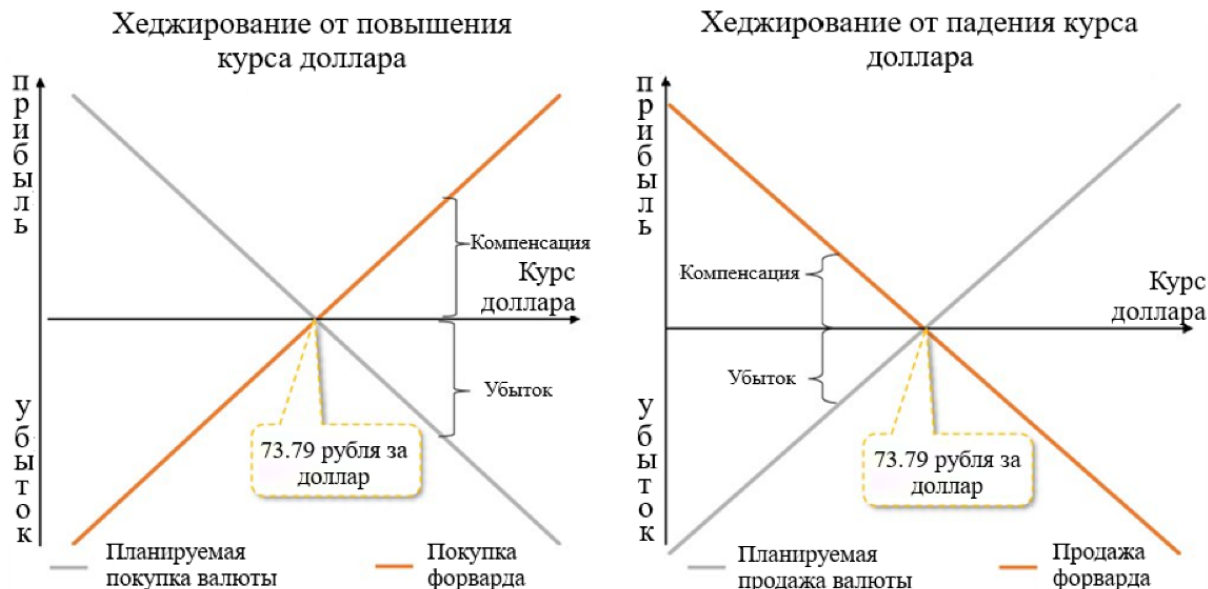


Рис. 2 Хеджирование

Результат хеджирования – любая отрицательная корректировка курса доллара компенсируется платежом по форвардному контракту.

Так, например, при заключении договора на покупку оборудования на конкретную сумму в валюте, которая должна быть выплачена через определенное продолжительное время, компания несет риск получения убытков в следствие повышения обменного курса данной валюты со временем, что, в конечном итоге, приведет к увеличению суммы к оплате. Для уменьшения рисков можно хеджировать данный договор, приобретением форвардного контракта на год на ту же сумму. Однако, застраховавшись, фирма утрачивает некоторую долю прибыли, но если не застраховать, то потери могут быть намного выше.

Зачастую методом хеджирования каждой сделки пользуются тогда, когда предприятие не имеет единой валютной позиции, так как некоторая доля контрактов, в основном, находится в установленных рисковых пределах. Поэтому хеджированию нужно подвергать не договоры, а конкретные суммы.

Допустим фирма заключила фьючерсный контракт на поставку оборудования на определенную сумму в иностранной валюте, которая оплачивается через определенный промежуток времени, одновременно с получением данного груза. Поскольку оплата производится через некоторое время, велик риск, что курс валюты иностранных государств по отношению к валюте в которой производит расчеты фирма, успеет серьезно подняться.

Конечно, он может и упасть, но вероятность роста также велика. Фирме выгодно получить прибыль в результате падения курса или же просто избежать риска роста иностранной валюты, поэтому уже сейчас она может купить иностранную валюту для оплаты товара через установленный промежуток времени, воспользовавшись фьючерсным рынком. Фирма покупает фьючерс иностранная валюта в которой производит расчеты фирма с расчетами через установленный промежуток времени по актуальной на данный момент цене.

Используя этот метод управления, к моменту расчета с поставщиком фирма получит необходимое количество валюты иностранных государств по цене, сформированной на момент заключения фьючерса.

Рассмотрим вариант, в котором у компании-импортера есть кредиторская задолженность в иностранной валюте по контрактам с поставщиками, т.к. компания работает на условиях товарного кредитования, то есть товар оплачивается только через 1-3 месяца после завоза. Если курс иностранной валюты относительно валюты в которой производит расчеты компания возрастет, предприятие несет курсовые убытки.

Недостаток опционов состоит в том, что продавцы, опасаясь возможных потерь, устанавливают излишне завышенную цену. Но есть банки, которые предлагают такую схему: инвестор получает опцион «колл» бесплатно в обмен на продажу соответствующего опциона «пут». То есть банк обязуется продать валюту по оговоренному курсу, например, 73.79, если курс превысит 79.79, а компания обязуется купить валюту по цене 79.25, если курс окажется ниже этой отметки. Такую схему называют «цилиндр». На этом примере отчетливо видно, что, сталкиваясь с валютными рисками, у компании есть все методы оценки и управления ими, то есть инструменты для хеджирования рисков [9].

Так как цены нестабильны, компаниям приходится увязывать стоимость валютного риска со своей ценовой политикой. Данный подход требует тщательного и долгосрочного анализа того, как изменение курсов валют влияет на разные стороны деятельности предприятия и производственные издержки. При регулярном использовании этого метода управления компании определяют свой внутренний «валютный коридор конкурентоспособности» продукции, в пределах которого они могут удерживать рыночные позиции, не теряя рентабельности.

Коммерческий банк в операциях с иностранной валютой играет немаловажную роль, которая заключается в том, чтобы находится между клиентом и рынком иностранной валюты. Говоря иначе, на операции на валютном рынке должна влиять политика защиты от риска. У банка должна находится эффективная система контроля для того, чтобы наблюдать за деятельностью управления валютными операциями ежедневно. Конкретная ситуация может повлиять на то, каким способом будет происходить анализирование уровня коммерческими банками всех своих рисков, и управления ими.

Защита от валютного риска тесно связана с активной ценовой политикой, страховыми видами и ее стоимостью, надежностью страховых компаний, как самого банка, так и его контрагентов и клиентов.

Также, в большинстве своём, крупные банки формируют портфель своих валютных операций, придерживаясь баланса активов и пассивов по видам валют и срокам. Во всяком случае, все внешние методы управления валютными рисками ориентированы на их диверсификацию. Срочные валютные операции – эффективный метод для этой цели.

Список использованных источников:

1. Голованов Р.С. Управление валютными рисками: существующие инструменты / Р.С. Голованов // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. – 2016. – № 1. – С. 3-6.
2. Посашкова Д.В. Валютный риск как экономическая категория / Д.В. Посашкова // Молодой ученый. – 2016. – № 12 (116). – С. 1418-1420 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/116/31902/> (дата обращения: 20.02.2020)
3. Чистюхин В.В. Валютное регулирование и валютный контроль / В.В. Чистюхин // Деньги и кредит. – 2004. – № 6. – С. 15-16.
4. Хаменушко И.В. Об изменениях в валютном законодательстве / И.В. Хаменушко // Налоговый вестник. – 2006. – № 6. – С. 161-163.
5. Дмитриева М.А. Валютный риск: от определения к классификации / М.А. Дмитриева // Российское предпринимательство. – 2015. – № 16. – С. 2423-2436.
6. Лялин В.А. Становление и развитие российского рынка производных финансовых инструментов / В.А. Лялин // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 1. – С. 135-138.
7. Кузьмин Ю.А. Курс рубля и валютная политика: о некоторых итогах 2014-2015 гг. / Ю.А. Кузьмин // Финансы и кредит. – 2015. – № 39. – С. 13-20.
8. Лукашов А.В. Международные корпоративные финансы и управление валютными рисками в нефинансовых корпорациях / А.В. Лукашов // Управление корпоративными финансами. – 2005. – № 1. – С. 36-52.
9. Ефимов А.А. Финансовые методы хеджирования валютных рисков на промышленных предприятиях / А.А. Ефимов // Вестник Удмуртского университета. – 2010. – № 3. – С. 13-21.

УДК 369.041

СПОСОБЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЮДЖЕТА ПЕНСИОННОГО ФОНДА

*Карпов Дмитрий Максимович,
Ярославский государственный университет
им. П.Г. Демидова, г. Ярославль,*

E-mail: dmitrij_karpov_98@mail.ru

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные способы дополнительного финансового обеспечения бюджета пенсионного фонда, который находится в состоянии дефицита. Выявлены преимущества и недостатки каждого способа финансирования дефицита бюджета пенсионного фонда. Определены факторы, которые влияют на принятие уполномоченными органами решения по реализации конкретного способа.

Abstract. This article discusses the main ways of additional financial support for the budget of the pension fund, which is in a state of deficit. The advantages and disadvantages of each method of financing the budget deficit of the pension fund are revealed. The factors that affect the adoption by authorized bodies of a decision on the implementation of a particular method are identified.

Ключевые слова: дефицит, бюджет, пенсионный фонд, пенсионная система, система пенсионного обеспечения, финансирование, финансовое обеспечение

Key words: deficit, budget, pension fund, pension system, financing, financial security.

В большинстве стран мира пенсионное обеспечение граждан осуществляется на основе распределительной системы, согласно которой пенсионные выплаты пенсионерам финансируются за счёт страховых взносов, взимаемых со всего официально работающего населения. Однако распределительная пенсионная система подвергается воздействию демографического риска, который заключается в потенциальной возможности значительного снижения текущего уровня рождаемости. Непосредственным следствием этого процесса станет уменьшение соотношения числа занятых в экономике на одного пенсионера.

Если все ключевые параметры пенсионной системы в подобной ситуации сохранятся, то это приведет к недостаточному уровню финансового обеспечения текущих обязательств пенсионного фонда (и соответственно, государства) перед пенсионерами. Это найдет свое выражение в образовании дефицита бюджета пенсионного фонда, который уполномоченным органам предстоит ликвидировать. Это задача актуальна для многих стран мира, включая Российскую Федерацию, поэтому рассмотрение способов её решения вызовет

интерес у круга лиц, непосредственно связанных с функционированием пенсионной системы.

Исследование, результаты которого описаны в данной статье, было нацелено на определение особенностей применения основных путей решения проблемы финансового обеспечения бюджета пенсионного фонда.

Практика пенсионного обеспечения в различных странах мира и ряд специалистов, которые проводили научно-исследовательские работы в данной сфере, позволили выработать несколько способов решения данной проблемы. Обобщив накопленный к настоящему моменту опыт, можно предложить следующие пути ее решения, которые включают в себя способы сокращения или источники финансирования дефицита бюджета пенсионного фонда, функционирующего в рамках распределительной системы пенсионного обеспечения:

- повышение ставки страховых взносов на обязательное пенсионное обеспечение / страхование;
- уменьшение размера пенсионных выплат;
- санкционирование трансфертов из государственного бюджета в бюджет пенсионного фонда;
- организация эмиссии облигационного займа пенсионного фонда;
- переход системы пенсионного обеспечения с распределительной на накопительную модель;
- повышение пенсионного возраста – возраста, с которого человек имеет право на получение пенсии по старости [1].

Хронический дефицит государственного пенсионного фонда и его постоянное финансирование, по мнению И.В. Данишевской, оказывает резко негативное финансовое влияние на деятельность негосударственных пенсионных фондов, что еще больше подрывает нормальное функционирование всей пенсионной системы [2]. Этим объясняется необходимость применения на практике одного из способов решения обозначенной выше проблемы. Но правильность выбора компетентными органами конкретного способа будет основана на анализе их преимуществ и недостатков и на учёте их особенностей. Следовательно, надо более подробно рассмотреть каждый из предлагаемых способов по отдельности.

Дополнительные средства, потребность в которых испытывает пенсионный фонд, могут быть получены благодаря *повышению* действующих в стране *ставок страховых взносов* на обязательное пенсионного обеспечения. По сути данная мера аналогична повышению налоговых ставок при дефиците государственного бюджета. Поэтому в данном случае уместным будет обращение к «кривой Лаффера», которая демонстрирует, что первоначально при повышении налоговых ставок доходы бюджета увеличиваются, но только до определенного уровня, после которого доходы бюджета начнут сокращаться [3].

В связи с этим, точно так же, как и с налогами, органам управления государственными финансами необходимо определить оптимальную в конкретных экономических условиях ставку страховых взносов. Чрезмерное её повышение будет способствовать увеличению в национальной экономике доли

теневому сектору, поскольку для предпринимателей это обернется только повышением издержек (и, как следствие, риском полного их ухода с рынка), а для домашних хозяйств – сокращением реальных доходов. Неблагоприятным результатом этих явлений станет общее замедление темпов экономического развития в стране [4].

Таким образом, прежде, чем принять решение о повышении ставок страховых взносов, необходимо дать грамотную оценку ставке, которая уже установлена и действует на настоящий момент, и точно спрогнозировать возможные последствия (в первую очередь, финансовые) для всех групп экономических агентов страны.

Относительно простым способом решения проблемы финансового обеспечения бюджета пенсионного фонда является *уменьшение размера пенсионных выплат*, то есть сокращение количества денег, которые выплачиваются пенсионерам. В результате будет достигнута сбалансированность бюджета пенсионного фонда, поскольку размер пенсий фактически будет поставлен в зависимость от объема и степени собираемости страховых взносов.

Однако уровень жизни пенсионеров непременно снизится вплоть до уровня, который может быть значительно ниже установленного в стране прожиточного минимума. Следовательно, увеличится уровень бедности в стране, а пенсионеры для удовлетворения своих элементарных потребностей будут вынуждены либо выйти на работу, либо надеяться на материальную и финансовую поддержку со стороны своей семьи. Поэтому неудивительно, что принятие соответствующего решения может привести к социальным потрясениям в стране: органы государственной власти будут дискредитированы. Таким образом, несмотря на эффективное решение проблемы соответствия доходов пенсионного фонда его расходам, не рекомендуется воплощать в жизнь этот способ, к нему стоит прибегать только в чрезвычайных ситуациях.

Для того, чтобы не допустить подобного развития событий, органы государственной власти прибегают к *санкционированию трансфертов из государственного бюджета* в бюджет пенсионного фонда. Это один из самых применяемых способов решения данной проблемы, поскольку его эффективность достаточно велика, а период применения весьма продолжителен.

Однако выделение межбюджетных трансфертов имеет свои пределы. Если темп прироста дефицита бюджета пенсионного фонда будет многократно превышать темп прироста доходов государственного бюджета, то будет значительно увеличиваться доля соответствующей статьи расходов последнего, что потребует сокращения других статей расходов. И в результате субсидирования бюджета пенсионного фонда повысится социальная нагрузка на бюджетную систему и, как следствие, на экономику страны в целом. Поэтому в случае превышения определенных бюджетных ограничений нужно прибегать к другим способам решения существующей проблемы.

Ещё один способ заключается в организации *эмиссии облигационного займа пенсионного фонда*. В принципе, к этому способу могут прибегнуть Центральный банк и Министерство финансов, чтобы профинансировать трансферты из государственного бюджета. Однако эти займы можно

осуществлять напрямую пенсионным фондом, что устранил лишние транзакционные операции. К тому же выполнение обязательств по данным облигациям также будут обеспечены надежным гарантом – государством в лице соответствующих органов. Это должно стать одним из конкурентных преимуществ данных ценных бумаг на финансовом рынке. Государство в роли гаранта обеспечит сравнительно низкие риски для потенциальных инвесторов [5].

Однако привлекательность облигаций пенсионного фонда также складывается из предлагаемого инвесторам инвестиционного дохода. Да и сами средства, заимствованные на определенный период, должны быть возвращены владельцам облигаций. Если финансовая ситуация в национальной пенсионной системе кардинально не изменится, то по сути придется выделять денежные средства из государственного бюджета, механизм чего был рассмотрен ранее.

Кардинальным способом решения проблемы, связанной с перманентным дефицитом бюджета пенсионного фонда, который в то же время поспособствует нейтрализации влияния демографического фактора, является переход системы пенсионного обеспечения с распределительной на *накопительную модель функционирования*. Ее суть заключается в формировании человеком собственных пенсионных накоплений и их последующем инвестировании в финансовые активы. В результате нивелируется зависимость финансирования пенсионных выплат от соотношения численностей в стране работающего населения и пенсионеров. Однако в данной ситуации вместо демографического имеет место финансовый риск: доходность от инвестирования пенсионных накоплений может оказаться не только ниже требуемой (желаемой), но и ниже инфляции и даже отрицательной. В особенности это относится к странам, национальные финансовые рынки которых являются несовершенными.

Стоит отметить, что полноценное внедрение накопительной пенсионной системы потребует несколько десятков лет. В связи с этим особую трудность будет представлять задача по полному и своевременному финансированию мероприятий пенсионного обеспечения в рамках переходного периода. А это потребует разработку и реализацию модели одновременного функционирования распределительного и накопительного компонентов пенсионной системы.

Также в качестве способа, который может способствовать сокращению и ликвидации дефицита бюджета пенсионного фонда, стоит назвать *повышение пенсионного возраста*, которое получило широкое распространение в развитых странах мира. Принятие подобного решения позволит, с одной стороны, сократить численность пенсионеров, которым необходимо выплачивать пенсии, а с другой стороны, увеличить численность занятых в национальной экономике, что для пенсионной системы будет означать потенциальное увеличение общего объема собранных страховых взносов. В совокупности это положительным образом скажется на балансе доходов и расходов пенсионного фонда.

Кроме того, с макроэкономической точки зрения в национальной экономике увеличится численность трудовых ресурсов – рабочей силы. А это, в свою очередь, при государственном обеспечении реализации предпенсионерами своего права на труд должно проявиться в экономическом росте экстенсивного типа.

Однако повышение пенсионного возраста может быть воспринято обществом как ограничение своих прав, что к социальному возмущению, которое будет продемонстрировано на митингах и массовых акциях протеста. В связи с этим важным фактором реализации этого решения в данном случае выступает политическая стабильность в государстве.

Кроме того, у предпенсионеров, которые продолжают заниматься трудовой деятельности, может ухудшиться состояние их здоровья. Однако это утверждение может вызвать споры, поскольку современная экономика, в первую очередь, представлена не товарным производством, а производством услуг и информации, что предъявляет требования к уровню образования и квалификации, а не физического состояния работников [6].

Таким образом, рассмотрев шесть основных способов решения проблемы финансового обеспечения бюджета пенсионного фонда, можно сделать вывод, что в тех или иных условиях они все могут быть применимы. При этом применение одного способа не исключает применение другого способа. Даже наоборот, в некоторых случаях эффективным будет одновременное использование нескольких мер, которые будут воздействовать на ситуацию с разных сторон. Выбор конкретного способа в конечном итоге будет зависеть от сложившихся в стране экономических, бюджетно-налоговых, социальных условий, прогнозов и перспектив социально-экономического и демографического развития страны, а также действия на ее территории и характера сложившихся исторических традиций. Также нельзя оставлять без внимания организационный фактор, который выражается в требовании детальной проработки органами государственной власти с привлечением членов экспертного сообщества плана мероприятий и составления достоверного прогноза возможных последствий их реализации. В противном случае не только не будет сокращен дефицит, но и возникнут дополнительные издержки, что обесмыслит все предпринятые меры.

Список использованных источников:

1. Синько Ю.В., Кособокова Е.В., Савина С.А., Лебедева А.В. Проблема дефицита пенсионной системы РФ и возможные меры по его сокращению // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2014. – № 2 (40). – С. 82-87.
2. Данишевская И.В. Организационно-методологические принципы формирования социально ориентированной системы финансового обеспечения пенсий // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 15 (57). – С. 18-30.
3. Какаулина М.О. Графическая интерпретация кривой Лаффера с учетом налоговой «миграции» // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2017. – Т. 3. – № 16. – С. 336-356.
4. Шпагина А., Торгашова М. Увеличение ставок страховых взносов как фактор ухода бизнеса в тень // Контентус. – 2015. – № 12 (41). – С. 472-477.

5. Волкова Т.Г. Организация эмиссии облигационного займа пенсионного фонда России как способа финансирования дефицита его бюджета // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. – 2019. – Т. 29. – № 5. – С. 564-573.

6. Горлин Ю.М., Ляшок В.Ю, Малева Т.М. Повышение пенсионного возраста: позитивные эффекты и вероятные риски // Экономическая политика. – 2018. – Т. 13. – № 1. – С. 148-179.

УДК 336.6

ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

*Досова Альфина Артуровна,
Волгоградский государственный
университет, г. Волжский,*

E-mail: dosova99@bk.ru

*Научный руководитель: Муравьева Наталья Николаевна,
Волгоградский государственный университет, г. Волжский,*

e-mail: nataljamur75@yandex.ru

Аннотация. В данной статье обосновано, что содержание финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса определяется специфическими характеристиками, отличными от традиционного понятия данной категории. Особенности формирования имущества и источников финансирования малого предприятия являются причинами пересмотра состава наиболее значимых параметров его финансовой устойчивости. К таким параметрам были отнесены: достаточность собственного капитала для финансирования медленно реализуемых активов, прибыльность хозяйственной деятельности и сбалансированность денежных потоков в краткосрочном периоде.

Abstract. This article substantiates that the content of small businesses' financial stability is determined by specific characteristics that differ from the traditional concept of this category. The composition of the most significant parameters of small businesses' financial stability was revised due to the peculiarities of their assets formation and sources of financing. These parameters included: the adequacy of equity capital to finance slow-selling assets, profitability of economic activities and balance of cash flows in the short term.

Ключевые слова: предприятия малого бизнеса, финансовая устойчивость, собственный капитал, заемный капитал, чистая прибыль, денежные потоки

Key words: small businesses, financial stability, own capital, debt capital, net profit, cash flow

Финансовая устойчивость традиционно выступает одним из важнейших количественных параметров, характеризующих стабильность хозяйственной деятельности коммерческой организации. Изучению финансовой устойчивости организации, определению ее сущности и содержания посвящены работы многих российских и зарубежных ученых. Однако, несмотря на пристальное внимание исследователей к понятийному аппарату указанной категории, до сих пор не сложилось единого и четкого определения, напротив, выявляются все

новые ее грани, расширяется охват характеристик деятельности хозяйствующих субъектов, принимаемых в расчет для описания условий, необходимых для обеспечения необходимого уровня их финансовой безопасности, который обеспечивается устойчивостью функционирования. Систематизация мнений различных авторов позволила выделить три базовых подхода к определению финансовой устойчивости, которая, во-первых, определяется структурой сформированного капитала, т.е. превышением собственных источников финансирования над заемными средствами; во-вторых, предполагает равновесие активов и пассивов, а также соответствие величины определенных видов активов конкретным видам пассивов; в-третьих, выступает итоговым показателем, характеризующим финансовое состояние организации в целом и обладающим признаками комплексности и системности. Выделенные подходы раскрывают многогранность понятия «финансовая устойчивость», но характеризуются универсальностью их применения в отношении любого хозяйствующего субъекта, независимо от вида их деятельности и размера. Однако, как показывают многочисленные исследования и результаты хозяйственной практики, определение указанного понятия требует большей конкретизации, если речь идет об особых экономических субъектах – предприятиях малого бизнеса.

Целью данного исследования является обоснование специфики финансовой устойчивости (ее сущности и содержания) малых предприятий – субъектов хозяйствования, характеризующихся значимыми отличиями в формировании имущества (преобладанием оборотных активов) и капитала (преобладанием краткосрочных заемных средств) [1] от крупных организаций. Указанные отличия предопределяют существование дополнительных параметров деятельности субъектов, которые оказывают значимое влияние на достижение и сохранение их финансовой устойчивости. С другой стороны, отдельные характеристики формирования и использования финансовых ресурсов, являющиеся существенными для крупных организаций в плане обеспечения их устойчивого финансового состояния, для предприятий малого бизнеса представляются незначительными, либо они считаются допустимыми при гораздо меньших количественных значениях.

В связи с этим особого внимания заслуживают работы тех авторов, которые при определении финансовой устойчивости учитывают специфику деятельности малых предприятий, выделяя те аспекты их хозяйственной деятельности, которые играют преобладающую роль в обеспечении устойчивого развития. Концентрация внимания именно на рассматриваемой характеристике финансового состояния предприятий представляется весьма важным, т.к., по выражению А.Ю. Макаровой, «экономическая ситуация на малых предприятиях в связи с высокой рискованностью их деятельности определяется не столько финансовым положением, сколько финансовой устойчивостью» [2, с. 240]. Соглашаясь с данным высказыванием, можно также утверждать, что эффективность хозяйственной деятельности малых предприятий напрямую зависит от их устойчивого финансового положения. Среди авторов,

учитывающих специфическое положение предприятий малого бизнеса при определении их финансовой устойчивости, следует выделить таких, как: Л.Ю. Филобокова, В.П. Лубнина и А.Л. Крестьянинова, Н.С. Полякова и Н.В. Черемисина, Н.Н. Муравьева и Н.С. Талалаева, М.Р. Мамаева, Н.В. Скороход.

По мнению Л.Ю. Филобоковой, финансовая устойчивость малого предприятия – это «такое состояние его кратко- и среднесрочных финансовых ресурсов, при котором система способна сохранить свое качество в условиях высокой степени динамичности внешней среды и внутренней трансформации и обеспечить функционирование предприятия в рамках достижения заявленных целей» [3, с. 141].

Н.С. Полякова и Н.В. Черемисина разделяют данную точку зрения и характеризуют финансовую устойчивость малой организации как «такое состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска» [4, с. 131].

В.П. Лубнина и А.Л. Крестьянинова утверждают, что сущность финансовой устойчивости малых предприятий выражается в эффективном формировании, распределении и использовании финансовых ресурсов [5, с. 4], т.е. важнейшим аспектом характеристики устойчивого развития предприятия выступает не соотношение его активов-пассивов, а обеспечение платежеспособности организации в любой заданный момент времени, как в краткосрочном, так и в долгосрочном плане.

Н.Н. Муравьева и Н.С. Талалаева рассматривая в целом особенности управления финансами на предприятиях малого бизнеса и специфический методический инструментарий, используемый для оценки его эффективности, характеризуют финансовую устойчивость как важнейший показатель их финансовой безопасности, непременное условие дальнейшего развития бизнеса и критерий эффективности управления капиталом [6, с. 28]. По их мнению, для малых предприятий, объективно функционирующих в условиях более высокого риска, чем крупные и средние организации, именно достижение достаточного уровня финансовой устойчивости является самой главной задачей. Однако параметры этого уровня могут весьма значительно отличаться от аналогичных показателей крупных хозяйствующих субъектов в силу специфики формирования активов и источников финансирования.

С другой стороны, финансовая устойчивость малых предприятий напрямую зависит от их финансовых результатов – неэффективная деятельность, ведущая к сокращению объемов производства (продаж), потере прибыли и т.п. ведет к ухудшению структуры баланса и, соответственно, снижению финансовой устойчивости предприятия, так утверждает в своем исследовании М.Р. Мамаева [7, с. 141]. И с подобным утверждением сложно не согласиться, если учесть ограниченный состав возможных источников финансирования деятельности предприятий малого бизнеса: собственный капитал (уставный капитал и нераспределенная прибыль) и краткосрочные обязательства (заемные средства и кредиторская задолженность).

Малые предприятия осуществляют свою деятельность в форме обществ с ограниченной ответственностью (ООО), для которых российским законодательством определен минимальный размер – 10 тыс. руб. [8, ст. 14], и, как правило, они ограничиваются этой величиной. Увеличение собственного капитала на предприятиях малого бизнеса возможно исключительно за счет получения чистой прибыли, которая накапливается на балансе в виде нераспределенной прибыли, так как прочие элементы собственного капитала (добавочный капитал, резервный капитал, переоценка внеоборотных активов) у них, как правило, отсутствуют. Соответственно, чем эффективнее деятельность организации, тем более быстрыми темпами увеличивается размер собственного капитала, что, при прочих равных условиях, характеризует повышение финансовой устойчивости предприятия. Недостаток собственных средств компенсируется привлечением краткосрочных банковских кредитов и более широким использованием коммерческих кредитов (формирующих кредиторскую задолженность). Их увеличение для обеспечения необходимого финансирования деятельности малого предприятия в абсолютном и относительном выражении автоматически влечет за собой снижение финансовой устойчивости. Следовательно, превышение доходов над расходами организации, что позволяет сформировать положительные значения итогового финансового результата (чистой прибыли) по итогам каждого отчетного периода, является необходимым условием обеспечения финансовой устойчивости предприятия в перспективном периоде.

Также к признакам финансово устойчивого малого предприятия следует отнести, во-первых, его возможность обеспечить положительное сальдо денежных притоков и оттоков в ходе осуществления ежедневных хозяйственных операций, т.к. дефицит денежных средств в определенный момент времени может спровоцировать необходимость использования дополнительных заемных источников финансирования (увеличение кредиторской задолженности или краткосрочных кредитов), а, во-вторых, его возможность обеспечить свободное движение оборотного капитала и достаточность для функционирования и развития бизнеса.

Следовательно, специфика финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса заключается в том, что обеспечивается она не только сбалансированностью его активов и пассивов, что характеризует состояние его счетов на определенную дату, но и сбалансированностью доходов и расходов, что определяет возможность получения чистой прибыли, которая обеспечит прирост собственного капитала, и сбалансированностью притоков и оттоков денежных средств, что характеризует состояние платежеспособности организации в краткосрочном периоде.

При этом отдельные выделенные параметры финансовой устойчивости малого предприятия требуют уточнения. В частности, сбалансированность активов и пассивов, которая заключается, в первую очередь, в обеспечении достаточности собственного капитала для финансирования внеоборотных активов и наименее ликвидных оборотных активов – производственных (или торговых) запасов [9, с. 33]. Соответственно, для малых предприятий, у которых

внеоборотные активы отсутствуют полностью, достаточность собственного капитала (и, следовательно, достаточный уровень финансовой устойчивости) зависит исключительно от величины сформированных запасов – чем больше их стоимость, учитываемая на балансе, тем большие размеры собственного капитала обеспечат их финансовую устойчивость. То есть, в данном аспекте можно утверждать, что четко установленное пропорциональное соотношение собственного и заемного капитала не имеет особого значения для малых предприятий. Например, если такое предприятие сформировало свой капитал всего на 30% за счет собственных средств, но у него отсутствуют внеоборотные активы, а величина собственного капитала позволяет профинансировать не менее 50% запасов, то оно может быть охарактеризовано как «финансово устойчивое», особенно, если это предприятие характеризуется стабильными положительными финансовыми результатами деятельности.

Таким образом, по результатам проведенного исследования был сделан следующий вывод. При определении содержания финансовой устойчивости малых предприятий происходит смещение акцента на краткосрочный уровень финансового управления (поддержание постоянной платежеспособности), ориентация на высокую зависимость от финансовых результатов, обеспечение эффективного использования финансовых ресурсов. Для характеристики финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса не следует ориентироваться на понятия «низкая» или «высокая» (в зависимости от соотношения собственных и заемных источников в структуре источников финансирования), а оперировать определениями «достаточная» или «недостаточная». При этом малое предприятие можно назвать финансово устойчивым, если оно сохраняет все вышеперечисленные параметры деятельности в условиях постоянно изменяющейся внешней экономической среды.

Список использованных источников:

1. Муравьева Н.Н. Специфика организации управления финансами на предприятиях малого бизнеса // Экология, экономика, право: взгляд в будущее: сб. статей по материалам науч.-практ. конференции / Отв. ред. Ю.И. Миронов, Г.Г. Егоров. – Волгоград: ВолГУ, 2018. – С. 92-96.
2. Макарова А.Ю. Направления повышения финансовой устойчивости малых предприятий в регионе // Экономика региона. – 2015. – № 4. – С. 213-220.
3. Филобокова Л.Ю. Методология, стратегия, политика и инструментально-методический аппарат управления финансами малых предприятий: монография. – М.: Издательство «Перо», 2019. – 183 с.
4. Полякова Н.С., Черемисина Н.В. К вопросу о финансовой устойчивости малых предприятий // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – № 4. – С. 131-137.
5. Лубнина В.П., Крестьянинова А.Л. Оценка финансовой устойчивости малых предприятий // Advanced Science. – 2017. – № 4. – С. 60-67.

6. Муравьева Н.Н., Талалаева Н.С., Мурдасова М.О., Холодова Т.П. Методический инструментарий оценки эффективности управления финансами на предприятиях малого и среднего бизнеса Волгоградской области: монография / Волж. фил. ФГАОУ ВО «Волгогр. гос. ун-т». – Волгоград: Сфера, 2019. – 168 с.

7. Мамаева М.Р. Совершенствование механизма управления финансовой устойчивостью организации малого бизнеса // Стратегии бизнеса. – 2019. – № 3. – С. 139-141.

7. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 04.11.2019). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/ (дата обращения: 10.02.2020)

8. Муравьева Н.Н. Оценка эффективности формирования капитала на предприятиях малого бизнеса // Государство и бизнес. Экосистема цифровой экономики: материалы XI Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 24–26 апреля 2019 г. – Т. 5. – С. 32-37.

УДК 338.22.021.4

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УСЛУГ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ ПОСРЕДСТВОМ РЕКЛАМЫ В РАМКАХ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Тимошкова Надежда Васильевна,
УФО МО РФ по ЗВО, п. Каменка,
Выборгский р-н, Ленинградская область*

E-mail: ntimoshkova@bk.ru

Аннотация. Целью данной работы является рассмотрение предложения профессиональных услуг налогового консультирования в рамках инновационной деятельности в экономике. В статье автор использует методы анализа и классификации. Таким образом, проведенный в статье анализ позволяет сделать вывод о том, что следование принципам профессиональной этики является одним из важнейших факторов налогового консультирования по вопросам внедрения инноваций и управления ими в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: налоговое консультирование, этические принципы, реклама, инновационные экономики, большая четверка аудиторских фирм.

Abstract. The purpose of the article is to consider the the supply of professional services in tax consulting through advertisement within the limits of innovative activities in the economy. Author uses methods of analyses and classification in the article. Thereby, the analyzes conducted in this article allows to conclude, that following principles of professional ethics is one of the most important factors of tax consulting concerning questions of the introduction of innovations and their management in a market economy.

Key words: tax consulting, ethical principles, advertisement, innovative economies, Big Four accounting firms.

В данной статье производится рассмотрение предложения профессиональных услуг налогового консультирования в рамках инновационной деятельности в экономике.

Использование средств массовой информации для рекламы услуг налогового консультирования по вопросам внедрения инноваций и управления ими в условиях рыночной экономики осуществляется предприятиями, отдельными лицами и саморегулирующимися организациями.

Одними из главных признаков, связанных с вопросами внедрения инноваций и управления ими в условиях рыночной экономики и определяющими следование налоговым консультантом принципов применения профессиональной этики, является добросовестное использование средств массовой информации.

Таким образом, использование средств массовой информации (СМИ) должно осуществляться в соответствии с принципами налогового консультирования и нормами профессиональной этики налогового консультанта, представленными на схеме ниже (рис. 1).

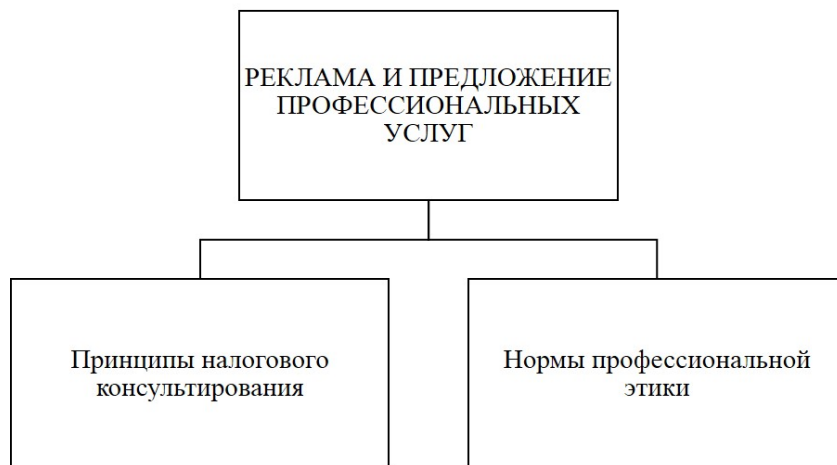


Рис. 1 Использование СМИ налоговым консультантом

Источник: составлено автором

Среди принципов налогового консультирования и норм профессиональной этики налогового консультанта при предложении профессиональных услуг в рамках инновационной деятельности в экономике с использованием средств массовой информации можно выделить два взаимосвязанных блока параметров, включающих в себя принципы порядочности и достоверности в деятельности. Данная взаимосвязь представлена на схеме ниже (рис. 2).

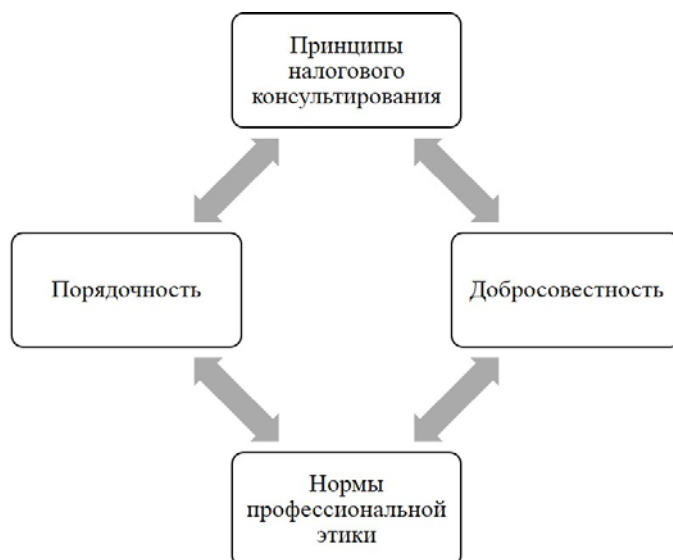


Рис. 2 Взаимосвязь принципов налогового консультирования и норм профессиональной этики налогового консультанта

Источник: составлено автором

Принципы порядочности и достоверности в данной взаимосвязи включают в себя различные параметры, имеющие важное значение при рассмотрении вопросов внедрения инноваций и управления ими в условиях рыночной экономики.

Так, подробное рассмотрение данных принципов при предложении услуг налогового консультирования с использованием средств массовой информации (СМИ) представлено на схеме (рис. 3) [7].



Рис. 3 Параметры принципов порядочности и достоверности при предложении услуг налогового консультирования с использованием СМИ

Источник: составлено автором

Данные параметры порядочности и достоверности при предложении услуг налогового консультирования с использованием СМИ в части взаимосвязи принципов налогового консультирования и норм профессиональной этики налогового консультанта включают в себя:

- касающейся представляемого уровня услуг (отсутствие преувеличения в показателях их качества и количества);
- квалификации и опыту консультанта (или организации в целом), представляющего свои услуги в области налогового консультирования на рынке;
- отсутствие негативных отзывов, касающихся деятельности других консультантов;
- отсутствие безосновательных негативных сравнений в части консультационных услуг, проводимых консультантом или фирмой, с конкурентами, осуществляющими деятельность в том же сегменте рынка услуг.

Таким образом, при проведении рекламных мероприятий налогового консультирования по вопросам внедрения инноваций и управления ими не должны возникать обстоятельства, способствующие нарушению принципов профессиональной этики.

Так, при исполнении новых заказов по оказанию консультационных услуг при помощи средств массовой информации может возникнуть вероятность нарушения принципов профессиональной этики при персональной заинтересованности в части методов консультирования, рекламы консультационных услуг и профессиональных достижений.

В связи со сложной экономической и эпидемиологической ситуациями в Российской Федерации и в мире правительством разработаны мероприятия по обеспечению устойчивого развития экономики, включающий в себя различные меры поддержки предприятий. В данных условиях особую роль в выживаемости предприятий играют инновации и их правильное применение с точки зрения налогового и бухгалтерского учетов.

Таким образом, повышается роль внедрения инноваций и управления ими в условиях рыночной экономики как в целом в масштабах страны, так и в отдельных предприятиях, что напрямую влияет на расширение сферы налогового консультирования.

При выборе налогового консультанта с использованием СМИ следует ориентироваться на вышеописанные принципы порядочности и достоверности и норм профессиональной этики налогового консультанта. Так, по состоянию на 04.05.2020 года, «Яндекс Услуги» выдает 149 специалистов в Санкт-Петербурге по запросу «Налоговые консультации» (рис. 4) [8].

The screenshot shows the 'Яндекс Услуги' (Yandex Services) website. At the top, there is a search bar with the text 'Услуга или специалист' (Service or specialist) and a magnifying glass icon. To the right of the search bar are links: 'Создать заказ' (Create order), 'Каталог' (Catalog), 'Мои заказы' (My orders), 'Стать исполнителем' (Become an executor), and a 'Войти' (Login) button. Below the search bar, the page is titled 'Налоговые консультации' (Tax consultations). There are several tabs: 'НДФЛ' (Income tax), 'УСН' (Simplified tax system), 'ЕНВД' (Fixed tax), 'Налоги при покупке и продаже недвижимости' (Taxes on purchase and sale of real estate), and 'НД' (Other taxes). Below the tabs, there is a section 'Что нужно сделать?' (What do you need to do?) with a text input field containing 'Например, заполнение 3-ндфл' (For example, filling out 3-ndfl) and a yellow button 'Заказать услугу' (Order service). To the right of this section, there are checkboxes for 'Консультирую онлайн' (Consulting online), 'У меня' (Me), 'У исполнителя' (At the executor), and 'Удаленно' (Remotely). Below these are checkboxes for 'Тип исполнителя' (Type of executor): 'Частное лицо' (Individual) and 'Организация' (Organization). At the bottom right, there is a 'Место' (Location) field with 'Санкт-Петербург' (Saint-Petersburg) entered. In the center, there is a box showing '149 специалистов' (149 specialists) and a note 'Опишите задачу, исполнители откликнутся сами' (Describe the task, executors will respond themselves).

Рис. 4 Запрос «Налоговые консультации» на «Яндекс Услуги»

Источник: составлено по данным «Яндекс Услуги» [8]

При выборе налогового консультанта с использованием данного агрегатора услуг следует обращать внимание не только специфику вопроса внедрения инноваций на конкретном предприятии, но и на взаимосвязь принципов налогового консультирования и норм профессиональной этики налогового консультанта. Квалификация и опыт консультанта, уровень оказываемых услуг, отсутствие негативных отзывов и отсутствие безосновательных негативных сравнений с конкурентами должны отвечать объемам деятельности организации-клиента и масштабам внедрения инноваций в данной организации.

Так, для организаций сегмента микро бизнеса, малого бизнеса и среднего бизнеса, не осуществляющих деятельность или осуществляющих минимальные инновационные введения в работе, имеет смысл рассматривать налоговых консультантов, оказывающих индивидуальные услуги для данного типа

предприятий. Пример рекламы данной услуги на «Яндекс Услуги» приведен на рисунке ниже (рис. 5) [9].

Опыт	Более 10 лет
Консультирую онлайн	Да
Дни работы	Пн, Вт, Ср, Чт, Пт, Сб
Время работы	с 8:00 по 20:00
Место работы	по адресу и удаленно

Заполняем 3 НДФЛ правильно и быстро. В офисе или онлайн. 10-15 минут.
Готовим полный пакет документов

Сдача нулевой отчетности	500 ₽
---------------------------------	--------------

Составление нулевой отчетности физ. лицам, ИП, ООО.

3 НДФЛ	500 ₽
---------------	--------------

Заполнение декларации 3 НДФЛ Спб в офисе или онлайн.

Рис. 5 Пример рекламы налоговой консультации на «Яндекс Услуги»

Источник: составлено по данным «Яндекс Услуги» [9]

Для организаций крупного бизнеса и некоторых организаций среднего бизнеса в условиях рыночной экономики при внедрении инноваций и управлении ими имеет смысл рассматривать фирмы, являющиеся профессиональными участниками сферы налогового консультирования. Так, в зависимости от типа организации и масштабов внедрения инноваций в ее работе, можно рассматривать консультации как в организациях большой четверки аудиторов (Deloitte Touche Tohmatsu, PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young, KPMG), так и в относительно небольших фирмах. Большая четверка аудиторских фирм представляет обобщенное наименование крупнейших в мире организаций, осуществляющих аудиторские услуги и услуги в сфере налогового консультирования.

Пример рекламы услуг большой четверки аудиторов приведен на рисунках ниже (рис. 6-9) [10, 11, 12, 13].

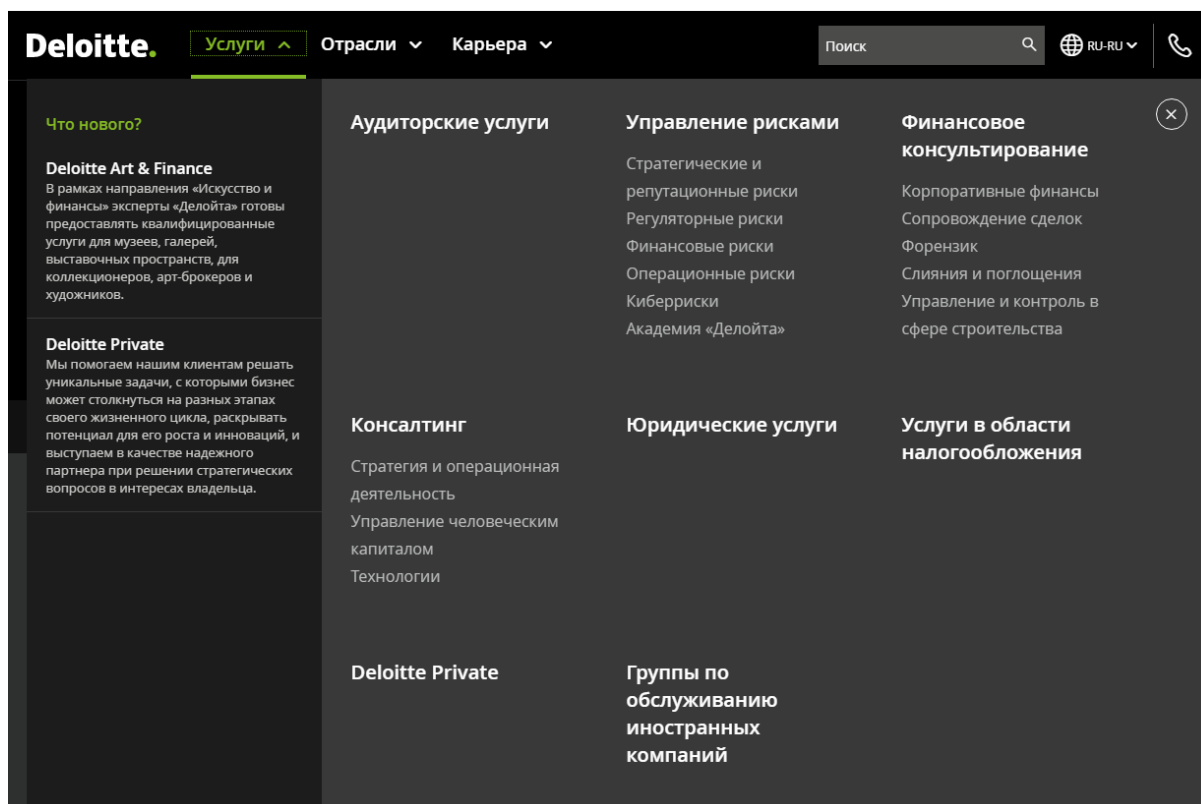


Рис. 6 Пример рекламы Deloitte Touche Tohmatsu

Источник: составлено по данным Deloitte Touche Tohmatsu [10]

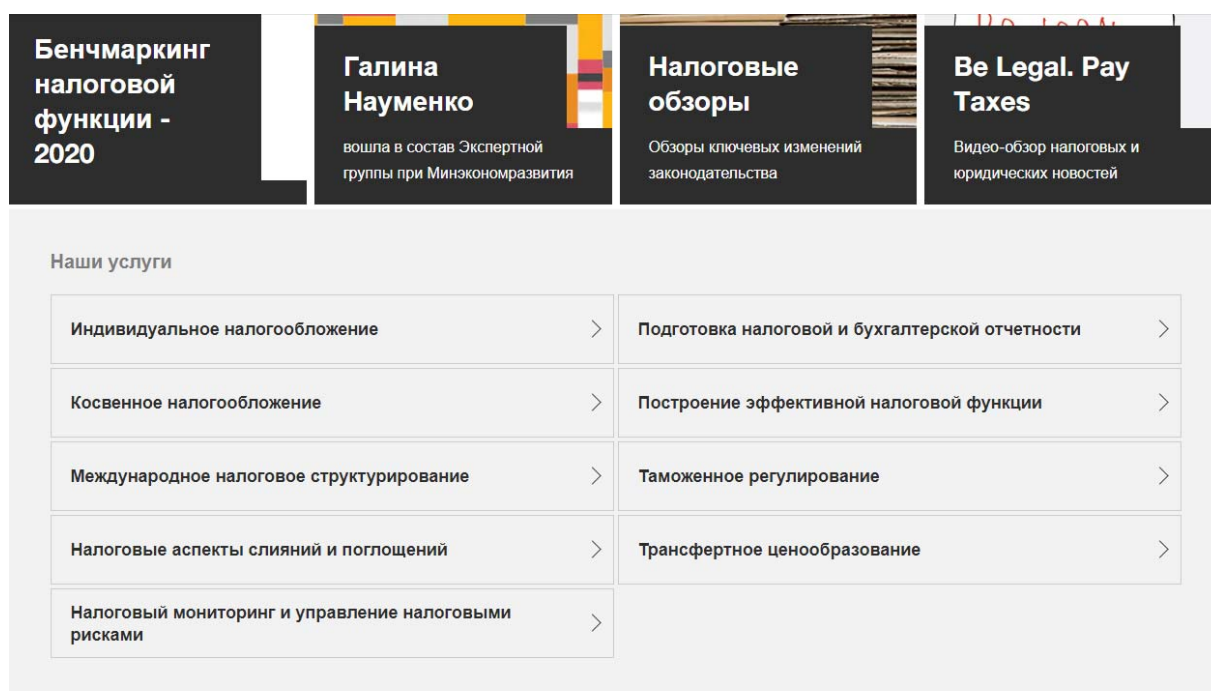


Рис. 7 Пример рекламы PricewaterhouseCoopers

Источник: составлено по данным PricewaterhouseCoopers [11]

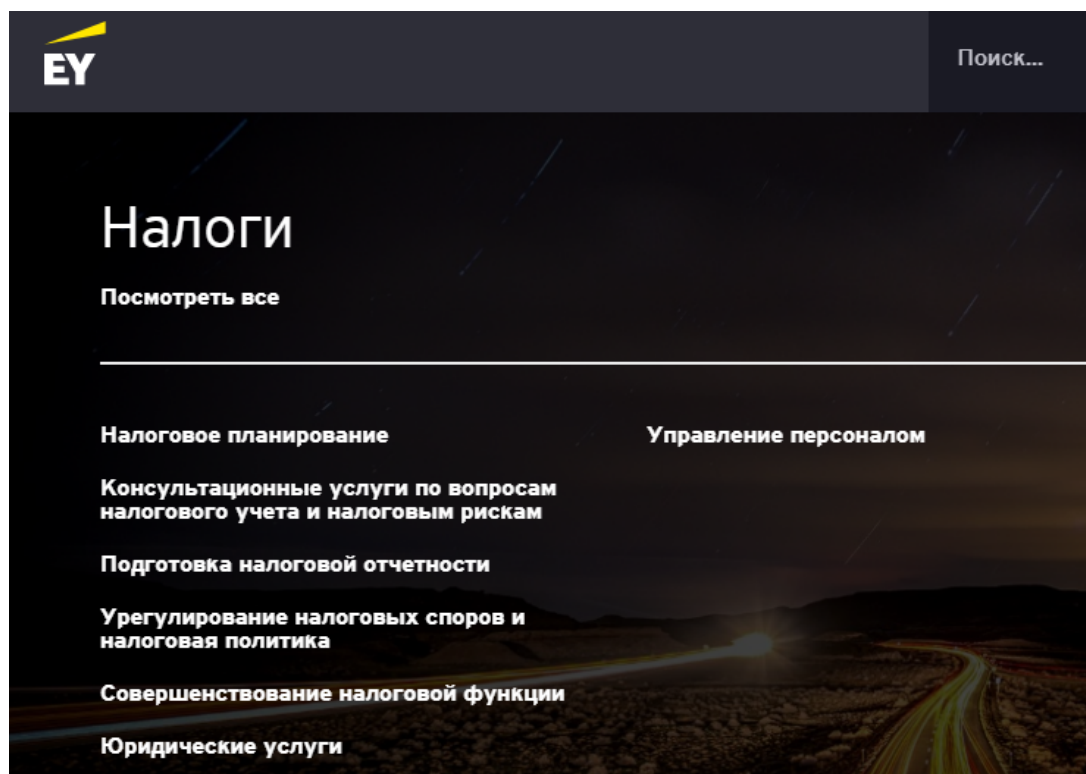


Рис. 8 Пример рекламы Ernst & Young

Источник: составлено по данным Ernst & Young [12]

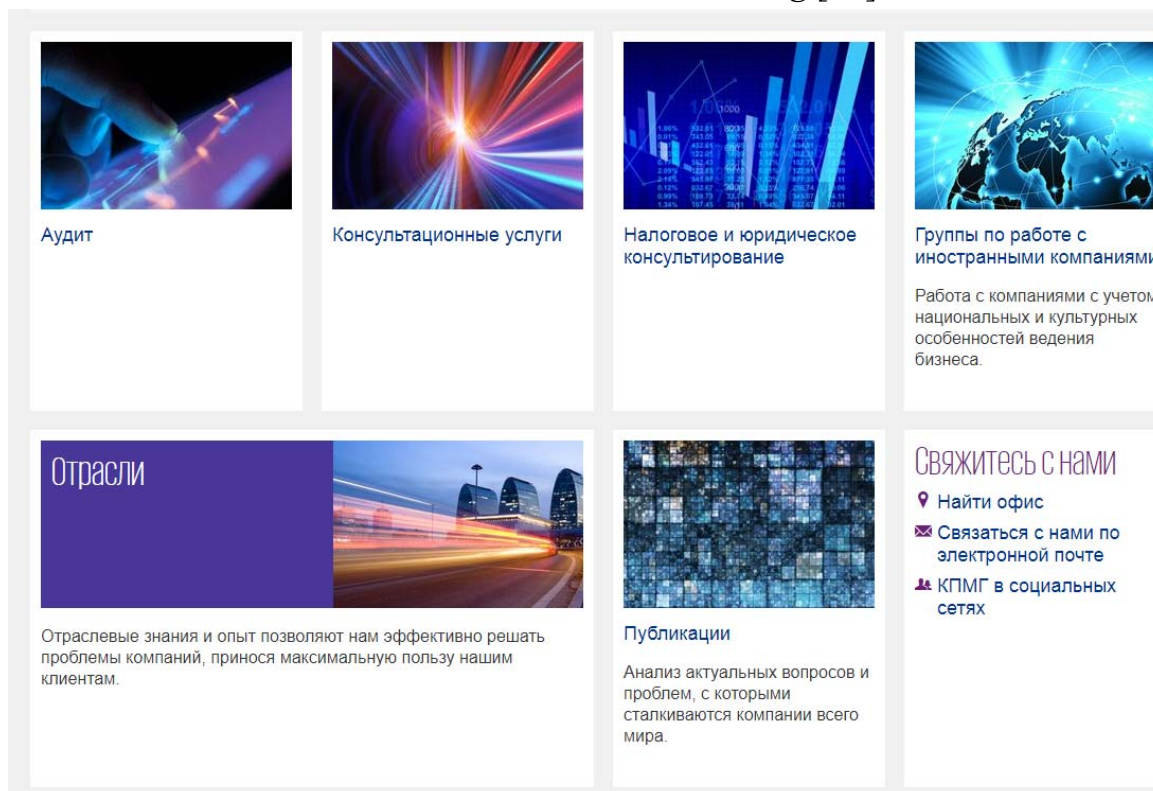


Рис. 9 Пример рекламы KPMG

Источник: составлено по данным KPMG [13]

Таким образом, рассмотрение предложения профессиональных услуг налогового консультирования посредством рекламы в рамках в рамках инновационной деятельности в экономике организациями большой четверки аудиторов позволяет выделить высокий уровень соответствия принципов налогового консультирования и нормам профессиональной этики налогового консультанта.

Таким образом, в данной статье было проведено рассмотрение предложения профессиональных услуг налогового консультирования в рамках инновационной деятельности в экономике. В статье использовались методы анализа и классификации. Анализ, проведенный в статье, показывает, что следование принципам профессиональной этики является одним из важнейших факторов налогового консультирования по вопросам внедрения инноваций и управления ими в условиях рыночной экономики.

Список использованных источников:

1. Кашин В.А. Налоговая политика России на современном этапе // Финансы. – 2016. – С. 150.
2. Кругляк З.И., Калинская М.В. Налоговый учет и отчетность в современных условиях: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 352 с. – (Высшее образование: Магистратура).
3. Симонов В.В., Сулакшин С.С., Подпорина И.В., Погорелко М.Ю. Бюджет и налоги в экономической политике России: монография. – М.: Научный эксперт, 2015 – 53 с.
4. Федеральный закон № 135-ФЗ от 26.07.2006 «О защите конкуренции» // СПС КонсультантПлюс.
5. Тимошкова Н.В. Государственное регулирование деятельности малых и средних предприятий // Государственное управление и экономика: современное состояние и перспективы развития: материалы международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.Б. Мурашова. – СПб.: Северо-Западный институт повышения квалификации ФНС России, 2016. – 280 с. – С. 87-96.
6. Тимошкова Н.В. Ретроспективный анализ формирования налогового учета в Российской Федерации // Финансы и учетная политика. – 2018. – № 2 (4). – С. 25-27.
7. URL: <https://studopedia.org/1-8601.html> (дата обращения: 27.04.2020)
8. URL: <https://yandex.ru/uslugi/2-saint-petersburg/category/raznoe/nalogovyie-konsultanty--741/?p=2> (дата обращения: 04.05.2020)
9. URL: <https://yandex.ru/uslugi/profile/3NdflNalogovyjKonsultant-322900?occupationId=%2Fraznoe&specId=%2Fraznoe%2Fنالоговые-консультанты&text=> (дата обращения: 04.05.2020)
10. URL: www.deloitte.com (дата обращения: 04.05.2020)
11. URL: <https://www.pwc.ru/> (дата обращения: 04.05.2020)
12. URL: https://www.ey.com/ru_ru (дата обращения: 04.05.2020)
13. URL: <https://home.kpmg/ru/ru/home.html> (дата обращения: 04.05.2020)

ФИНАНСЫ И УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА

Международный научный рецензируемый журнал

Выпуск № 3 / 2020

Подписано в печать 15.05.2020

Рабочая группа по выпуску журнала

Главный редактор: Барышов Д.А.

Верстка: Гольшева А.В.

Корректор: Хворостова О.Е.

Издано при поддержке

Научного объединения

«Вертикаль Знаний»

Россия, г. Казань

Научное объединение «Вертикаль Знаний» приглашает к сотрудничеству студентов, магистрантов, аспирантов, докторантов, а также других лиц, занимающихся научными исследованиями, опубликовать рукописи в электронном журнале **«Финансы и учетная политика»**.

Контакты:

Телефон: +7 965 585-93-56

E-mail: nauka@znanie-kzn.ru

Сайт: <https://znanie-kazan.ru/>

