

Содержание:

Введение

Актуальность работы. С учетом особенностей цикла стоимостного кругооборота внеоборотных активов строится процесс управления этими видами долгосрочных активов предприятия. Несмотря на многообразие состава внеоборотных активов по отдельным видам и группам, цель финансового менеджмента в этой области относительно проста — обеспечить своевременное обновление и повышение эффективности использования внеоборотных активов. С учетом этой цели формируется политика управления внеоборотными активами предприятия.

Политика управления внеоборотными активами представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающейся в финансовом обеспечении своевременного их обновления и высокой эффективности использования.

Внеоборотные активы характеризуют совокупность имущественных ценностей предприятия, многократно участвующих в процессе хозяйственной деятельности и переносящих на продукцию использованную стоимость частями.

В практике учета к ним относят имущественные ценности (активы) всех видов со сроком использования более одного года и стоимостью свыше 15 необлагаемых налогом минимумов доходов граждан.

Цель настоящей работы заключается в рассмотрении особенностей понятия, управления и анализа внеоборотными активами на предприятии.

Объектом исследования является ООО «Арко-компания».

Предметом исследования – совокупность отношений, связанных с управлением внеоборотными активами в ООО «Арко-компания».

Опираясь на актуальность и цель работы, был определен круг задач для изучения:

1. Рассмотреть теоретические основы анализа внеоборотных активов предприятия;
2. Раскрыть роль анализа в управлении внеоборотными активами предприятия, технология и методы его проведения;

3. Провести анализ состояния и использования внеоборотных активов на примере ООО «Арко-компания»;
4. Предложить пути повышения эффективности использования внеоборотных активов ООО «Арко-компания».

Методы работы. При проведении исследования были использованы принципы диалектического подхода к анализу экономических процессов и явлений, методы анализа и синтеза, индукции и дедукции, методы группировок, сравнения, графической интерпретации полученных результатов.

1. Теоретические основы анализа внеоборотных активов предприятия

1.1 Понятие, классификация и состав внеоборотных активов предприятия

Внеоборотные активы являются одними из важнейших составных частей имущества организации. Сформированные на первоначальном этапе деятельности предприятия внеоборотные активы требуют постоянного управления ими. Это управление осуществляется в различных формах и разными функциональными подразделениями предприятия. Часть функций этого управления возлагается на финансовый менеджмент.

В состав внеоборотных активов предприятия входят следующие их виды (рисунок 1)[\[1\]](#):



Другие виды внеоборотных активов

Долгосрочные финансовые вложения

Незавершенные капитальные вложения

Оборудование, предназначенное к монтажу

Внеоборотные активы

Нематериальные активы

Основные средства

Рисунок 1. Состав внеоборотных активов

В соответствии с первым разделом бухгалтерского баланса к внеоборотным активам (иммобилизованным средствам) относятся:

1. Нематериальные активы.

Под нематериальными активами понимаются объекты долгосрочного пользования, не имеющие физической основы, но имеющие стоимостную оценку и приносящие доход: права пользования патентами, лицензиями, ноу-хау, программными продуктами, монопольные права и привилегии, организационные расходы, товарные знаки и др.[\[2\]](#)

В их составе также учитывается деловая репутация организации и организационные расходы (связанные с образованием юр. лица). Нематериальные активы принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости: при приобретении – это сумма фактических затрат на приобретение за минусом НДС; при создании – это сумма факт. расходов на создание, изготовление (МПЗ, оплата труда, услуги сторонних организаций, патентные пошлины). Стоимость нематериальных активов погашается посредством амортизации, начисляемой:

- линейным способом (исходя из первоначальной стоимости и нормы амортизации)
- способом уменьшаемого остатка (исходя из остаточной стоимости на начало отчетного года и нормы амортизации)
- способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)

1. Основные средства. Для объектов основных средств необходимо выполнение следующих условий:

- использование в производстве продукции, при выполнении работ и оказании услуг либо для управленческих нужд организации;
- использование в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования свыше 12 месяцев;

- организацией не предполагается последующая перепродажа данных активов;
- способность приносить экономические выгоды в будущем.

Основные средства представляют собой здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы

Оценка нематериальных активов является одной из наиболее специфических областей оценки, зачастую включающих ряд предположений и экспертных суждений. При оценке нематериальных активов в целях отражения их стоимости в финансовой отчетности возникает дополнительный вопрос: возможно ли в принципе признание конкретного нематериального актива на балансе организации? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть, в каких случаях возникают те или иные активы в финансовой отчетности организации и сложившиеся критерии признания нематериальных активов в соответствии со стандартами учета и составления отчетности. Традиционно нематериальные активы в финансовой отчетности признаются в одной из трех ситуаций:

- при приобретении конкретного нематериального актива. Данная ситуация является наиболее простой, так как при этом должна быть известна цена, уплачиваемая за актив, которая и будет использоваться для отражения стоимости в отчетности. Лишь затем, в конце первого отчетного периода или в последующие отчетные периоды, стоимость актива может быть скорректирована при наличии обесценения. Следует отметить, что сделки купли-продажи конкретных нематериальных активов (в частности, технологии производства, товарного знака, отношений с покупателями) довольно редки, особенно в отечественной практике;
- при первом применении стандартов отчетности, например при переходе компании на МСФО. При этом возможности признания нематериального актива по справедливой стоимости, отличной от балансовой стоимости по данным бухгалтерского учета, довольно ограничены. Например, согласно МСФО 1 «Первое применение МСФО», при приобретении компании, обладающей лицензией на добычу полезных ископаемых, приобретающая компания не может оценить и признать данный актив по справедливой стоимости как актив в бухгалтерском балансе. Вероятно, данное требование призвано уменьшить количество переоценок и завышения балансовых данных при отсутствии реальных сделок;
- при приобретении бизнеса и оценке активов в целях распределения цены приобретения и расчете гудвилла как остаточной величины между уплаченной ценой и стоимостью приобретенных чистых активов.

Оценка нематериальных активов является одной из наиболее специфических областей оценки, зачастую включающих ряд предположений и экспертных суждений. При оценке нематериальных активов в целях отражения их стоимости в финансовой отчетности возникает дополнительный вопрос: возможно ли в принципе признание конкретного нематериального актива на балансе организации? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть, в каких случаях возникают те или иные активы в финансовой отчетности организации и сложившиеся критерии признания нематериальных активов в соответствии со стандартами учета и составления отчетности. Традиционно нематериальные активы в финансовой отчетности признаются в одной из трех ситуаций:

- при приобретении конкретного нематериального актива. Данная ситуация является наиболее простой, так как при этом должна быть известна цена, уплачиваемая за актив, которая и будет использоваться для отражения стоимости в отчетности. Лишь затем, в конце первого отчетного периода или в последующие отчетные периоды, стоимость актива может быть скорректирована при наличии обесценения. Следует отметить, что сделки купли-продажи конкретных нематериальных активов (в частности, технологии производства, товарного знака, отношений с покупателями) довольно редки, особенно в отечественной практике;
- при первом применении стандартов отчетности, например при переходе компании на МСФО. При этом возможности признания нематериального актива по справедливой стоимости, отличной от балансовой стоимости по данным бухгалтерского учета, довольно ограничены. Например, согласно МСФО 1 «Первое применение МСФО», при приобретении компании, обладающей лицензией на добычу полезных ископаемых, приобретающая компания не может оценить и признать данный актив по справедливой стоимости как актив в бухгалтерском балансе. Вероятно, данное требование призвано уменьшить количество переоценок и завышения балансовых данных при отсутствии реальных сделок;
- при приобретении бизнеса и оценке активов в целях распределения цены приобретения и расчете гудвилла как остаточной величины между уплаченной ценой и стоимостью приобретенных чистых активов.

и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты, капитальные вложения на коренное улучшение земель, кап. вложения в арендованные объекты основных средств; земельные участки; объекты природопользования. Основные средства принимаются к бух. учету по первоначальной стоимости (фактические затраты на

их приобретение, сооружение, изготовление + затраты на доставку и приведение в пригодное для использования состояние, за исключением НДС). Изменение размера первоначальной стоимости объектов основных средств возможно при их модернизации, дооборудовании или переоценке. Износ основных средств в процессе их использования погашается за счет начисления амортизации. Амортизации не подлежат лишь те ОС, потребительские свойства которых с течением времени не меняются.

1. Незавершенное строительство
2. Доходные вложения в материальные ценности. Это инвестиции в приобретение имущества, предназначенного для сдачи в аренду и напрокат. Имущество может передаваться в аренду и напрокат с правом выкупа после окончания срока аренды (договора на прокат) или на условиях возврата собственнику имущества.

5) Долгосрочные финансовые вложения.

Финансовые вложения - это инвестиции организации в государственные ценные бумаги (облигации и другие долговые обязательства), ценные бумаги и уставные капиталы других организаций, предоставленные другим организациям займы. Финансовые вложения на срок более 1 года считаются долгосрочными, а на срок до 1 года - краткосрочными. Данные активы принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости (суммы, уплачиваемые продавцу; другим организациям за предоставление консалтинговых и информационных услуг; вознаграждения посредническим организациям; за минусом НДС). В состав внеоборотных активов входят только долгосрочные

Оценка нематериальных активов является одной из наиболее специфических областей оценки, зачастую включающих ряд предположений и экспертных суждений. При оценке нематериальных активов в целях отражения их стоимости в финансовой отчетности возникает дополнительный вопрос: возможно ли в принципе признание конкретного нематериального актива на балансе организации? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть, в каких случаях возникают те или иные активы в финансовой отчетности организации и сложившиеся критерии признания нематериальных активов в соответствии со стандартами учета и составления отчетности. Традиционно нематериальные активы в финансовой отчетности признаются в одной из трех ситуаций: • при приобретении конкретного нематериального актива. Данная ситуация является наиболее простой, так как при этом должна быть известна цена, уплачиваемая за

актив, которая и будет использоваться для отражения стоимости в отчетности. Лишь затем, в конце первого отчетного периода или в последующие отчетные периоды, стоимость актива может быть скорректирована при наличии обесценения. Следует отметить, что сделки купли-продажи конкретных нематериальных активов (в частности, технологии производства, товарного знака, отношений с покупателями) довольно редки, особенно в отечественной практике; • при первом применении стандартов отчетности, например при переходе компании на МСФО. При этом возможности признания нематериального актива по справедливой стоимости, отличной от балансовой стоимости по данным бухгалтерского учета, довольно ограничены. Например, согласно МСФО 1 «Первое применение МСФО», при приобретении компании, обладающей лицензией на добычу полезных ископаемых, приобретающая компания не может оценить и признать данный актив по справедливой стоимости как актив в бухгалтерском балансе. Вероятно, данное требование призвано уменьшить количество переоценок и завышения балансовых данных при отсутствии реальных сделок; • при приобретении бизнеса и оценке активов в целях распределения цены приобретения и расчете гудвилла как остаточной величины между уплаченной ценой и стоимостью приобретенных чистых активов.

Оценка нематериальных активов является одной из наиболее специфических областей оценки, зачастую включающих ряд предположений и экспертных суждений. При оценке нематериальных активов в целях отражения их стоимости в финансовой отчетности возникает дополнительный вопрос: возможно ли в принципе признание конкретного нематериального актива на балансе организации? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть, в каких случаях возникают те или иные активы в финансовой отчетности организации и сложившиеся критерии признания нематериальных активов в соответствии со стандартами учета и составления отчетности. Традиционно нематериальные активы в финансовой отчетности признаются в одной из трех ситуаций: • при приобретении конкретного нематериального актива. Данная ситуация является наиболее простой, так как при этом должна быть известна цена, уплачиваемая за актив, которая и будет использоваться для отражения стоимости в отчетности. Лишь затем, в конце первого отчетного периода или в последующие отчетные периоды, стоимость актива может быть скорректирована при наличии обесценения. Следует отметить, что сделки купли-продажи конкретных нематериальных активов (в частности, технологии производства, товарного знака, отношений с покупателями) довольно редки, особенно в отечественной практике; • при первом применении стандартов отчетности, например при переходе компании

на МСФО. При этом возможности признания нематериального актива по справедливой стоимости, отличной от балансовой стоимости по данным бухгалтерского учета, довольно ограничены. Например, согласно МСФО 1 «Первое применение МСФО», при приобретении компании, обладающей лицензией на добычу полезных ископаемых, приобретающая компания не может оценить и признать данный актив по справедливой стоимости как актив в бухгалтерском балансе. Вероятно, данное требование призвано уменьшить количество переоценок и завышения балансовых данных при отсутствии реальных сделок; • при приобретении бизнеса и оценке активов в целях распределения цены приобретения и расчете гудвилла как остаточной величины между уплаченной ценой и стоимостью приобретенных чистых активов.

Оценка нематериальных активов является одной из наиболее специфических областей оценки, зачастую включающих ряд предположений и экспертных суждений. При оценке нематериальных активов в целях отражения их стоимости в финансовой отчетности возникает дополнительный вопрос: возможно ли в принципе признание конкретного нематериального актива на балансе организации? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть, в каких случаях возникают те или иные активы в финансовой отчетности организации и сложившиеся критерии признания нематериальных активов в соответствии со стандартами учета и составления отчетности. Традиционно нематериальные активы в финансовой отчетности признаются в одной из трех ситуаций: • при приобретении конкретного нематериального актива. Данная ситуация является наиболее простой, так как при этом должна быть известна цена, уплачиваемая за актив, которая и будет использоваться для отражения стоимости в отчетности. Лишь затем, в конце первого отчетного периода или в последующие отчетные периоды, стоимость актива может быть скорректирована при наличии обесценения. Следует отметить, что сделки купли-продажи конкретных нематериальных активов (в частности, технологии производства, товарного знака, отношений с покупателями) довольно редки, особенно в отечественной практике; • при первом применении стандартов отчетности, например при переходе компании на МСФО. При этом возможности признания нематериального актива по справедливой стоимости, отличной от балансовой стоимости по данным бухгалтерского учета, довольно ограничены. Например, согласно МСФО 1 «Первое применение МСФО», при приобретении компании, обладающей лицензией на добычу полезных ископаемых, приобретающая компания не может оценить и признать данный актив по справедливой стоимости как актив в бухгалтерском балансе. Вероятно, данное требование призвано уменьшить количество

переоценок и завышения балансовых данных при отсутствии реальных сделок; • при приобретении бизнеса и оценке активов в целях распределения цены приобретения и расчете гудвилла как остаточной величины между уплаченной ценой и стоимостью приобретенных чистых активов.

Оценка нематериальных активов является одной из наиболее специфических областей оценки, зачастую включающих ряд предположений и экспертных суждений. При оценке нематериальных активов в целях отражения их стоимости в финансовой отчетности возникает дополнительный вопрос: возможно ли в принципе признание конкретного нематериального актива на балансе организации? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть, в каких случаях возникают те или иные активы в финансовой отчетности организации и сложившиеся критерии признания нематериальных активов в соответствии со стандартами учета и составления отчетности. Традиционно нематериальные активы в финансовой отчетности признаются в одной из трех ситуаций: • при приобретении конкретного нематериального актива. Данная ситуация является наиболее простой, так как при этом должна быть известна цена, уплачиваемая за актив, которая и будет использоваться для отражения стоимости в отчетности. Лишь затем, в конце первого отчетного периода или в последующие отчетные периоды, стоимость актива может быть скорректирована при наличии обесценения. Следует отметить, что сделки купли-продажи конкретных нематериальных активов (в частности, технологии производства, товарного знака, отношений с покупателями) довольно редки, особенно в отечественной практике; • при первом применении стандартов отчетности, например при переходе компании на МСФО. При этом возможности признания нематериального актива по справедливой стоимости, отличной от балансовой стоимости по данным бухгалтерского учета, довольно ограничены. Например, согласно МСФО 1 «Первое применение МСФО», при приобретении компании, обладающей лицензией на добычу полезных ископаемых, приобретающая компания не может оценить и признать данный актив по справедливой стоимости как актив в бухгалтерском балансе. Вероятно, данное требование призвано уменьшить количество переоценок и завышения балансовых данных при отсутствии реальных сделок; • при приобретении бизнеса и оценке активов в целях распределения цены приобретения и расчете гудвилла как остаточной величины между уплаченной ценой и стоимостью приобретенных чистых активов.

Между тем ситуация на рынке логистики сложилась следующим образом. Общий экономический кризис снизил спрос на услуги предприятия. Кроме того, на рынке

имеется множество конкурентов предлагающих аналогичные услуги. Плюс, на рынке логистики (транспортных услуг) сложилась общепринятая практика оказания услуг. При этом средний срок предоставления отсрочки платежа у некоторых производителей или фирм может составлять 1-3 месяца.

В этой ситуации для повышения конкурентоспособности своей деятельности, ООО «Лидер» следует перейти на более мягкий тип кредитной политики, который подразумевает предоставление среднерыночных (общепринятых) условий оказываемых услуг. Предпосылкой перехода на более мягкий тип кредитной политики являются следующие факторы:

- стабильное финансовое положение предприятия и его высокая независимость от кредиторов;
- предприятие обладает потенциальной возможностью наращивать объем производства работ (услуг) при расширении возможности их реализации за счет предоставления кредита;
- финансовые возможности предприятия позволяют отвлечь часть имеющихся финансовых средств в текущую дебиторскую задолженность;
- падение спроса на услуги (работы) предприятия;
- общий уровень экономики переживает спад, в связи с этим снизился общий уровень платежеспособности заказчиков, что требует более либеральных условий договоров строительного подряда и иных возмездно оказываемых услуг.

В настоящее время финансовый менталитет собственников предприятия ООО «Лидер» направлен на не превышение допустимого риска в процессе осуществления хозяйственной деятельности, то мы предлагаем установить средний срок предоставления краткосрочного коммерческого кредита 30 дней. Предоставление долгосрочных кредитов по оплате за выполненные работы (оказываемые услуги).

Для повышения конкурентоспособности своей деятельности, ООО «Лидер» следует перейти на более мягкий тип кредитной политики, который подразумевает предоставление среднерыночных (общепринятых) условий оказываемых услуг.

Предоставление отсрочки по платежам не может обеспечить средний срок одного оборота краткосрочной дебиторской задолженности равного 30 дням. На практике всегда имеют место различные нарушения условий договоров и соответственно

просрочки платежей. Допустим, что 80% дебиторов оплатят свою задолженность на 25-й день, 10% на 40-й день, и 10% на 60-й день. Тогда средний срок одного оборота краткосрочной дебиторской задолженности составит $0,8 \times 30 + 0,1 \times 40 + 0,1 \times 60 = 24 + 3 + 6 = 33$ дня.

Предоставление отсрочки платежа до 30 дней можно провести в виде краткосрочной акции, для того чтобы набрать необходимый объем заказов на выполнении логистических работ (услуг), а можно ввести в постоянную практику предприятия.

Та как, запасы предприятия финансируются за счет краткосрочных и долгосрочных займов и кредитов, то здесь ООО «Лидер» несет потери в виде платы процентов по кредитам и займам.

Предполагается, что реализация работ (услуг) с отсрочкой платежа до 30 дней, позволит увеличить объем выручки на $243363 \times 1,39 = 338274,57$ тыс. руб. или на 26%.

Либерализация кредитной политики предприятия, которая предполагает увеличение доли продаж продукции с отсрочкой платежа, существенно повышает уровень кредитного риска ООО «Лидер». Ведь рост продаж в кредит предполагает снижение требований к кредитоспособности покупателей, что в несколько раз увеличивает вероятность появления безнадежных или просроченных долгов.

В этой ситуации мы рекомендуем ООО «Лидер» усовершенствовать работу по управлению с дебиторской задолженностью.

В управлении кредиторской задолженностью ООО «Лидер» (также как и в управлении дебиторской задолженностью), целесообразно группировать задолженность по срокам наступления обязательств и составлять график платежей. Здесь важно не допускать ситуаций появления просроченной кредиторской задолженности.

Поскольку доля простроченной кредиторской задолженности в пассивах баланса ООО «Лидер» очень незначительна и вся она будет погашена в результате предложенных нами выше балансовых изменений, то никаких особых мероприятий по ее сокращению не требуется.

По вопросам, связанным с предупреждением правонарушений среди несовершеннолетних, основное внимание как в правовых науках, так и в

деятельности органов публичной власти и общественных организаций уделяется мерам социального и медицинского характера, что совершенно справедливо. Вместе с тем, как представляется, не должны исключаться и другие аспекты данной проблематики. Речь идет об уголовно-правовом регулировании запрета совершения правонарушений несовершеннолетними, не достигшими возраста уголовной ответственности.

Данная категория несовершеннолетних в области уголовного права определенным образом выпадает из внимания законодателя, что представляется неправильным. Суть проблемы здесь заключается в том, что законодатель прямо запрещает под страхом наказания только виновно совершенное общественно опасное деяние, запрещенное уголовным законом (ч. 1 ст. 14 УК РФ), то есть под прямым уголовно-правовым запретом находится совершение преступления и соответственно наказание применяется к субъектам преступлений, в том числе к несовершеннолетним, достигшим возраста уголовной ответственности.

Однако совершение общественно опасного деяния, не обладающего необходимыми признаками преступления, уголовный закон прямо формально не запрещает, во всяком случае, отсутствует четкая формулировка о запрете общественно опасных деяний, не обладающих всеми признаками преступления. В нашем случае это касается лиц, не достигших возраста уголовной ответственности, то есть несовершеннолетних до 16 лет – в общем случае, и до 14 лет – в случаях, указанных в ч. 2 ст. 20 УК РФ (данная проблема в значительной степени касается также лиц, совершивших деяние в состоянии невменяемости, но мы делаем акцент на лицах, не достигших возраста уголовной ответственности).

При этом в случае совершения общественно опасного деяния лицом, не достигшим установленного возраста уголовной ответственности, уголовный закон предполагает применение к таким лицам мер уголовно-правового воздействия, которые, хотя и не являются наказанием, но вместе с наказанием входят в разряд мер государственного принуждения. Как видно, государство не оставляет без ответных уголовно-правовых мер действия, нарушающие запрет совершения общественно опасных деяний, и такой подход, на наш взгляд, должен быть императивом, то есть в подобного рода случаях не может не быть уголовно-правового запрета совершать общественно опасные деяния указанной категорией лиц, поскольку иначе невозможно добиться эффективной защиты общества от угрожающих ему опасных деяний.

Обратим внимание на то обстоятельство, что законодатель, определив понятие преступления (ч. 1 ст. 14 УК РФ), оговаривает затем случай, когда деяние, формальное содержащее признаки какой-либо диспозиции из Особенной части УК РФ, не является преступлением, – если деяние является малозначительным (ч. 2 ст. 14 УК РФ).

Однако для другого случая, когда деяние, формальное содержащее признаки какой-либо диспозиции, также не является преступлением, законодатель не делает такой оговорки, хотя она должна быть. Речь идет как раз о таком случае, когда деяние виновно совершается лицом, не являющимся субъектом преступления, то есть не достигшим возраста уголовной ответственности. И поэтому может сложиться впечатление, что, например, умышленное причинение смерти другому человеку, которое совершается подростком, не достигшим 14 лет, не запрещается, поскольку в отношении таких лиц уголовное наказание не применяется. Однако это не совсем так, поскольку эти лица принудительно помещаются в специальные учебно-воспитательные учреждения открытого и закрытого типа, что следует из п. 8 ст. 22 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации». В этом контексте мы считаем неправильным, когда нормативное положение об «общественно опасном поведении» лиц, не достигших 14 лет, регулируется данным законом, а не в УК РФ, где это должно быть отражено.

Равным образом это касается и Федерального закона «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних», где в ч. 4 ст. 15 определяется, что в специальные учебно-воспитательные учреждения могут быть помещены лица в возрасте от 11 лет, если они «не подлежат уголовной ответственности в связи с тем, что к моменту совершения общественно опасного деяния не достигли возраста, с которого наступает уголовная ответственность» (подчеркнем, что данной формулировкой законодатель допускает «совершение общественно опасного деяния» данной категорией лиц).

На наш взгляд, такая норма должна содержаться прежде всего в УК РФ, так как речь идет о совершении общественно опасного деяния, которое является основным признаком преступления. В этой связи трудно согласиться с позицией, согласно которой действия, которые не контролируются сознанием, не могут образовать действия в уголовно-правовом понимании. Дело в том, что несовершеннолетний действительно может не осознавать общественной опасности своих действий и их последствий.

Но это не значит, что он вообще не контролирует своих действий – он их контролирует, поскольку действия человека совершаются с определенным умыслом и волевым усилием (мы не рассматриваем рефлекторных, инстинктивных телодвижений, которые не составляют предмета уголовно-правовых отношений), но контроль этот в силу отсутствия жизненного опыта и знаний осуществляется в искаженном виде с точки зрения соблюдения социальных норм.

Именно поэтому действия лица, не достигшего возраста уголовной ответственности, и образующие диспозицию какого-либо преступления, предусмотренной в Особенной части УК РФ, образуют «общественно опасное деяние», то есть деяние, которое имеет социально-правовую оценку (в том числе уголовно-правовую оценку).

И здесь не имеет значения, осознавал подросток опасность своих действий или не осознавал – он их совершил, они образовали общественно опасное деяние, то есть причинили вред конкретным общественным отношениям. Но реакция государства на такое деяние, разумеется, должна быть иной, чем на действия лица, достигшего возраста уголовной ответственности. В этом отношении полезным представляется законодательный опыт в истории нашего государства. Так, советский законодатель в УК РСФСР 1926 г. отказался от понятия «наказание», заменив его «мерами социальной защиты».

Обращает на себя внимание, что здесь отсутствует термин «преступление», хотя речь идет именно о преступлении, что подтверждается содержанием ст. 1 УК РСФСР, где говорится об «общественно опасном деянии (преступлении)».

Далее, в УК РСФСР 1926 г. содержались нормы, дифференцирующие меры социальной защиты в зависимости от субъекта деяния:

- а) меры социальной защиты судебно-исправительного характера;
- б) меры социальной защиты медицинского характера;
- в) меры социальной защиты медико-педагогического характера.

Первый вид мер социальной защиты применялся к «полноценным» преступникам.

Второй вид мер социальной защиты применялся к невменяемым лицам, а третий – к несовершеннолетним до 14 лет, то есть не достигших возраста уголовной ответственности. Указанные лица не подлежали применению мер социальной защиты судебно-исправительного характера, то есть к ним не применялось

уголовное наказание.

Как представляется, отмеченная в уголовном законе мера в виде отдачи малолетнего на попечение родителей, родственников или иных лиц и учреждений заслуживает внимания и современного законодателя, поскольку в случае совершения общественно опасного деяния малолетним (до одиннадцати лет) российское законодательство не указывает на принятие такого рода мер; и хотя отдача малолетнего на попечение родителей (равно как и иных опекунов) является очевидной, мы полагаем, что ее следует закрепить в уголовном законодательстве. Мы полагаем, что такой подход является рациональным, и его необходимо использовать в современной уголовном законе России, но в несколько иной форме. Мы полагаем, что уголовный закон должен более четко установить запрещенность совершения общественно опасных деяний любыми лицами, вне зависимости от их интеллектуально-волевых и возрастных характеристик, при этом целесообразно указать, что нарушение запрета влечет применение принудительных мер медицинского характера и принудительных мер воспитательного воздействия.

Такой уголовно-правовой запрет должен быть адресован всему обществу, которое должно понимать, что государство запрещает любые общественно опасные деяния, совершенные любыми субъектами, и нарушение такого запрета является основанием применения к ним мер государственного принуждения (наказания, принудительных мер медицинского характера и принудительных мер воспитательного воздействия).

Данный подход целесообразно отрегулировать в дополнительной части к ст. 14 УК РФ, где необходимо отразить, что действия, содержащие признаки деяния, предусмотренного УК РФ, совершенное лицом, не достигшим возраста уголовной ответственности (это должно касаться также невменяемых лиц), не являются преступлением, однако ввиду общественной опасности эти действия находятся под запретом, нарушение которого является основанием для применения к указанным лицам принудительных мер воспитательного воздействия. Этот запрет должен осознаваться в обществе, он обращен прежде всего к родителям (иным опекунам) лиц, не достигшим возраста уголовной ответственности, которые должны тем самым более вдумчиво проводить воспитательную работу со своими детьми в части формирования поведения социально-полезной направленности.

ВРЕД В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ: ВИДЫ И ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Термин «вред» имеет достаточно широкое распространение как в научном языке и в законодательной практике, так и на обще- бытовом уровне. Однако в зависимости от раз-

ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ ОТРАСЛЕЙ ПРАВА Г. С. Шкабин* ВРЕД В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ: ВИДЫ И ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ Аннотация. В статье вред рассматривается как одна из системообразующих катего- рий, находящаяся в центре основных понятий и институтов уголовного права. Сущность данного социально-правового явления далеко не всегда подвергается детальному анализу и воспринимается учеными как априорно понятное, не вызывающее критики положение. В большинстве случаев вред ассоциируется с преступлением. Однако в уголовном законе предусматривается и вред, не являющийся преступным. Предлагается общее понятие категории вреда в уголовном праве, дается его классификация. В зависимости от мате- риального и формального критериев вред делится на преступный и не преступный. Ана- лизируются формы преступного вреда. Делается вывод, что понятие «вред» является родовым и включает в себя несколько более узких по своему содержанию категорий, таких как ущерб, убытки и тяжкие последствия. Указывается на связующую роль вреда между деянием и объектом преступления. Разграничиваются преступные последствия как при- знак объективной стороны состава преступления и преступный вред правоохраняемым отношениям. С позиции причинения вреда рассматриваются формальные и усеченные составы преступлений, неоконченное преступное посягательство, действия соучастни- ков. Особое внимание обращается на виды и значение вреда, не являющегося преступ- ным. Последний, в свою очередь, в зависимости от материального критерия делится на общественно опасный, а также на общественно полезный или социально допустимый (правомерный) вред. Особое внимание обращается на ситуации правомерного причинения вреда, которые предусмотрены в оперативно-розыскном законодательстве. Приводит- ся классификация норм о деяниях, причиняющих правомерный вред, закрепленных, помимо Уголовного кодекса РФ, еще в четырех группах нормативных актов. Проводится анализ правового регулирования общественно полезных (социально допустимых) деяний, кото- рые причиняют вред объектам уголовной охраны, но правомерность которых не пред- усмотрена уголовным законодательством. Рассматривается возможность применения аналогии уголовного закона в подобных ситуациях. С учетом тенденций в законодатель- ной практике предпринята попытка уголовно-правового прогнозирования о норматив- ном закреплении правомерного причинения вреда. Ключевые слова: понятие вреда, классификация вреда, преступный вред, общественно опасный вред, общественно полезный, социально допустимый вред, правомерный вред, аналогия уголовного закона,

оперативно-розыскная деятельность, уголовно-правовой прогноз. DOI: 10.17803/1729-5920.2016.117.8.062-080 © Шкабин Г. С., 2016 * Шкабин Геннадий Сергеевич, кандидат юридических наук, доцент Рязанского филиала Московского университета МВД России имени В. Я. Кикотя urgn@ya.ru 390044, Россия, г. Рязань, ул. 1-я Красная, д. 18а № 8 (117) август 2016 LEX RUSSICA 63 Шкабин Г. С. Вред в уголовном праве: виды и правовое регулирование личных обстоятельств это слово может пониматься совершенно по-разному. Однозначно указать на отраслевую принадлежность рассматриваемой категории вряд ли возможно. Данное правовое установление употребляется если не во всех, то в довольно большом количестве нормативных правовых актов. Как отмечал Н. С. Малеин, вред — это прежде всего социальное понятие, неотъемлемый признак всякого правонарушения. «Последствия правонарушения могут иметь материальный и нематериальный, имущественный и нематериальный, измеримый и неизмеримый, возместимый и невозместимый характер. Совокупность отрицательных последствий правонарушения мы называем вредом»¹. Этот термин употребляется в Конституции РФ: согласно ст. 53 «каждый имеет право на возмещение государством вреда, причиненного незаконными действиями (или бездействием) органов государственной власти или их должностных лиц»³. Этот термин упоминается в КоАП РФ при характеристике крайней необходимости (ст. 2.7); целей и мер административного наказания (ст. 3.1, 3.4); возмещения морального вреда (ст. 4.7). Кроме того, в административном законодательстве часто употребляются однопорядковые понятия: вредные последствия (ст. 2.2, 4.2); ущерб (ст. 5.13, 7.17 и др.); убытки (ст. 3.5, 15.30, 15.21). В теории административного права достаточно распространенным является мнение, что административное правонарушение обладает таким признаком, как общественный вред. Эта категория нередко используется как синоним общественной опасности⁴. В уголовно-процессуальном законодательстве также часто применяется данное понятие. Термин «вред» употребляется в ст. 5 УПК РФ («Основные понятия»), ст. 11 («Охрана прав и свобод человека и гражданина в уголовном судопроизводстве»), ст. 20 («Виды уголовного преследования»), ст. 23 («Привлечение к уголовному преследованию по заявлению коммерческой или иной организации») и др. Слово «ущерб», которое используется в качестве синонима вреда, встречается в ст. 28.1 («Прекращение уголовного преследования по делам о преступлениях в сфере экономической деятельности»), ст. 45 («Представители потерпевшего, гражданского истца и частного обвинителя»), ст. 125 («Судебный порядок рассмотрения жалоб») и др. В части 1 ст. 42 («Потерпевший») законодатель классифицирует вред на физический, имущественный и моральный. Наиболее

широко категория вреда применяется в гражданском праве. Именно ГК РФ в самом общем виде указывает на вред и определяет его виды. Этот термин встречается во всех четырех частях ГК РФ. Часть II ГК РФ содержит отдельную главу, посвященную обязательствам вследствие причинения вреда. Помимо собственного обозначения, в гражданском законодательстве вред раскрывается через использование слов «убытки» и «ущерб». Таким образом, очевидно, что эти термины из одного логического и семантического ряда. Категория «вред» для гражданского права имеет одно из базовых значений. Подобное положение обуславливает постоянный и повышенный интерес к сущности вреда в цивилистике⁵. Наиболее распространенным в гражданском праве является определение вреда, данное более 70 лет назад М. М. Агарковым. Ученый предлагал понимать под ним «всякое умаление того или иного личного или имущественного блага», а вред, нанесенный имуществу и выраженный в денежной сумме, называть убытком⁶. Подобное научное определение в общем виде сохраняет свою актуальность и в настоящее время. Так, в Обзоре законодательства и судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за 1 квартал 2013 года Малеев Н. С. Имущественная ответственность в хозяйственных отношениях. М., 1968. С. 89—90. 2 Конституция Российской Федерации. Доктринальный комментарий (постатейный) / рук. авт. кол. Ю. А. Дмитриев, науч. ред. Ю. И. Скуратов. М., 2013. 3 Непосредственно слово «вред» применяется только однажды. Об ущербе как синониме вреда идет речь в ст. 36, 42 и 52 Конституции РФ. 4 Мелехин А. В. Административное право фин. вложения.

КЛАССИФИКАЦИЯ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

По функциональным видам

Основные средства

Нематериальные активы

Незавершенные капитальные вложения

Оборудование, предназначенное к монтажу

Долгосрочные финансовые вложения

Другие виды внеоборотных активов

По характеру обслуживания отдельных видов деятельности предприятия

Внеоборотные активы, обслуживающие операционную деятельность
Внеоборотные активы, обслуживающие инвестиционную деятельность
Внеоборотные активы, удовлетворяющие социальные потребности персонала
По характеру владения
Собственные внеоборотные активы
Арендуемые внеоборотные активы
По формам залогового обеспечения кредита и особенностям страхования
Движимые внеоборотные активы
Недвижимые внеоборотные активы
По характеру отражения износа
Амортизируемые внеоборотные активы
Неамортизируемые внеоборотные активы

Рисунок 2. Классификация внеоборотных активов

Первая группировка (классификация) внеоборотных активов проводится, как правило, по функциональному критерию. В этой связи в состав внеоборотных активов включаются основные средства, нематериальные активы, незавершенные капитальные вложения, оборудование, предназначенное к монтажу, долгосрочные финансовые вложения, другие виды внеоборотных активов.[\[3\]](#)

Основные средства характеризуют совокупность материальных активов компании в форме средств труда, которые многократно участвуют в производственном процессе и переносят на продукцию свою стоимость частями (в форме амортизационных отчислений).

Нематериальные активы характеризуют внеоборотные активы предприятия, не имеющие вещественной (материальной) формы, но обеспечивающие тем не менее осуществление его хозяйственной деятельности и зарабатывание прибыли. Незавершенные капитальные вложения характеризуют объем фактически произведенных затрат на строительство и монтаж отдельных объектов основных средств с начала этого строительства до его завершения. Оборудование,

предназначенное к монтажу, может включать в себя также станки, предназначенные к установке или сборке, контрольно-измерительную аппаратуру, приборы и т. п. Долгосрочные финансовые вложения характеризуют все приобретенные компанией финансовые инструменты со сроком инвестирования более одного года вне зависимости от их стоимости. Это могут быть акции, облигации, доли в капитале и т.д.

Кроме классификации внеоборотных активов по их функциональному назначению, существуют также классификации по иным, не менее важным критериям. Так, состав и структура внеоборотных активов (основного капитала) по характеру владения подразделяются на собственные внеоборотные активы, к которым относятся долгосрочные активы, принадлежащие компании на правах собственности или владения, отражаемые в составе ее баланса, а также арендуемые внеоборотные активы, используемые компанией в соответствии с договором аренды (лизинга) с их собственником.

Сказать однозначно, какие именно внеоборотные активы предпочтительнее, без конкретного подхода невозможно. Так, в отраслях с быстрым моральным износом основного капитала очень выгодны лизинговые отношения без права выкупа. Лизинг предпочтительнее и при дорогих ценах на оборудование при недостатке концентрированных источников финансирования. Вообще же считается, что бизнес является более устойчивым, если основные средства приобретены в собственность компании и лучше бы за счет собственных средств.[\[4\]](#)

По характеру обслуживания отдельных видов деятельности предприятия выделяют внеоборотные активы, обслуживающие операционную (текущую) деятельность (операционные или производственные внеоборотные активы), внеоборотные активы, обслуживающие инвестиционную (долгосрочную) деятельность реального сектора (инвестиционные внеоборотные активы). К ним относят, в частности, незавершенное капитальное строительство, оборудование, предназначенное к монтажу, и другие реальные секторы инвестирования. Существуют также внеоборотные активы, обслуживающие финансовую деятельность (финансовые внеоборотные активы), долгосрочные финансовые вложения, а так внеоборотные активы, удовлетворяющие социальные потребности персонала (непроизводственные внеоборотные активы). Они характеризуют группу объектов социально-бытового назначения сформированных для обслуживания работников данного предприятия и находящихся в его владении. Это санатории, профилактории, столовые, спортивные сооружения, оздоровительные комплексы, дошкольные детские учреждения и т.п.

Считается благоприятным явлением, если в составе внеоборотных активов компании значительную долю (более половины) занимают операционные внеоборотные активы. Действительно, именно они через основную деятельность компании приносят как правило, и товарный оборот, и прибыль. Однако для финансовых компаний, оперирующих на рынке ценных бумаг, характерным является преобладание финансовых активов, а для инвестиционных компаний — инвестиционных внеоборотных активов.[\[5\]](#)

Близкой по смыслу к вышерассмотренной является классификация внеоборотных активов на активные и пассивные по их роли в производственном процессе. К активной части внеоборотных активов относятся машины, механизмы и оборудование, передаточные устройства, непосредственно задействованные в производственном технологическом процессе. В пассивную часть внеоборотных активов входят здания и сооружения, нематериальные активы, а также машины, механизмы и оборудование, используемые в процессе управления операционной деятельностью.

По особенностям залоговых или страховых отношений внеоборотные активы подразделяются на недвижимые и движимые. Недвижимые внеоборотные активы не могут быть в буквальном смысле слова «изъяты» из владения в процессе залога, обеспечивающего кредит. К ним относятся, в частности, земля, здания и сооружения, неотделимые передаточные устройства и т.д.

Движимые внеоборотные активы могут быть изъяты в залог или заклад в целях обеспечения возвратности заемных средств. К ним могут относиться средства транспорта, машины и оборудование, другие имущественные ценности.[\[6\]](#)

Можно также предложить интересную «рыночную» классификацию внеоборотных активов по их реальному вкладу в конечный финансовый результат деятельности предприятия. В этом смысле они могут быть разделены на «живые» и «мертвые». «Живые» активы реально генерируют прибыль, а «мертвые» генерируют «убытки». Ведь затраты на их содержание и обслуживание, включая сумму налога на имущество, не окупают себя через реализацию снимаемых с этих фондов продуктов.

Для финансирования внеоборотных активов используется 2 вида источников — внутренние и внешние.

Внутренние источники собственных средств формируются в процессе хозяйственной деятельности и играют значительную роль в жизни любого

предприятия, поскольку определяют его способность к самофинансированию (self financing). Очевидно, что предприятие, способное полностью или в значительной степени покрывать свои финансовые потребности за счет внутренних источников, получает значительные конкурентные преимущества и благоприятные возможности для роста за счет уменьшения издержек по привлечению дополнительного капитала и снижения рисков.

Основными внутренними источниками финансирования любого коммерческого предприятия являются:

- амортизация;
- износ нематериальных активов;
- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия;
- бюджетные целевые ассигнования;
- эмиссия акций.[\[7\]](#)

Средства амортизационных отчислений являются первым источником собственных средств предприятия, они поступают в составе выручки от реализации на расчетный счет предприятия, и непосредственно с расчетного счета производится оплата всех расходов по различным направлениям капитальных вложений.[\[8\]](#)

Через механизм ускоренной амортизации предприятия имеют возможность регулировать величину и сроки финансирования воспроизводства фондов за счет данного источника. Фактические суммы амортизационных отчислений, попадая вместе с выручкой от реализации на расчетный счет предприятия, включаются в состав его оборотных средств и начинают самостоятельное движение, вне связи с амортизируемым имуществом. Они могут оставаться свободными, направляться на капитальные вложения или вкладываться в другие виды оборотного капитала.

Амортизационная политика предприятия представляет собой составную часть общей политики управления операционными внеоборотными активами, заключающуюся в индивидуализации уровня интенсивности их обновления в соответствии со спецификой их эксплуатации в процессе операционной деятельности.

Амортизационная политика предприятия в значительной степени отражает амортизационную политику государства на различных этапах его экономического

развития. Она базируется на установленных государством принципах, методах и нормах амортизационных отчислений. Вместе с тем, каждое предприятие имеет возможность индивидуализировать свою амортизационную политику, учитывая конкретные факторы, определяющие ее параметры.[\[9\]](#)

В процессе формирования амортизационной политики предприятия, определяющей уровень интенсивности обновления отдельных групп операционных внеоборотных активов, учитываются следующие основные факторы:

- объем используемых операционных основных средств и нематериальных активов. Воздействие амортизационной политики предприятия на интенсивность обновления операционных внеоборотных активов и на конечные финансовые результаты его деятельности возрастает пропорционально увеличению объема собственных основных средств и нематериальных активов;

- методы отражения в учете реальной стоимости используемых основных средств и нематериальных активов. Осуществляемая переоценка этих видов операционных активов предприятия носит в современных условиях периодический характер и не в полной мере отражает рост цен на них. В связи с этим, амортизационные отчисления не характеризуют в полной мере

Оценка нематериальных активов является одной из наиболее специфических областей оценки, зачастую включающих ряд предположений и экспертных суждений. При оценке нематериальных активов в целях отражения их стоимости в финансовой отчетности возникает дополнительный вопрос: возможно ли в принципе признание конкретного нематериального актива на балансе организации? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть, в каких случаях возникают те или иные активы в финансовой отчетности организации и сложившиеся критерии признания нематериальных активов в соответствии со стандартами учета и составления отчетности. Традиционно нематериальные активы в финансовой отчетности признаются в одной из трех ситуаций: • при приобретении конкретного нематериального актива. Данная ситуация является наиболее простой, так как при этом должна быть известна цена, уплачиваемая за актив, которая и будет использоваться для отражения стоимости в отчетности. Лишь затем, в конце первого отчетного периода или в последующие отчетные периоды, стоимость актива может быть скорректирована при наличии обесценения. Следует отметить, что сделки купли-продажи конкретных нематериальных активов (в частности, технологии производства, товарного знака, отношений с покупателями) довольно редки, особенно в отечественной практике; •

при первом применении стандартов отчетности, например при переходе компании на МСФО. При этом возможности признания нематериального актива по справедливой стоимости, отличной от балансовой стоимости по данным бухгалтерского учета, довольно ограничены. Например, согласно МСФО 1 «Первое применение МСФО», при приобретении компании, обладающей лицензией на добычу полезных ископаемых, приобретающая компания не может оценить и признать данный актив по справедливой стоимости как актив в бухгалтерском балансе. Вероятно, данное требование призвано уменьшить количество переоценок и завышения балансовых данных при отсутствии реальных сделок; • при приобретении бизнеса и оценке активов в целях распределения цены приобретения и расчете гудвилла как остаточной величины между уплаченной ценой и стоимостью приобретенных чистых активов.

Оценка нематериальных активов является одной из наиболее специфических областей оценки, зачастую включающих ряд предположений и экспертных суждений. При оценке нематериальных активов в целях отражения их стоимости в финансовой отчетности возникает дополнительный вопрос: возможно ли в принципе признание конкретного нематериального актива на балансе организации? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть, в каких случаях возникают те или иные активы в финансовой отчетности организации и сложившиеся критерии признания нематериальных активов в соответствии со стандартами учета и составления отчетности. Традиционно нематериальные активы в финансовой отчетности признаются в одной из трех ситуаций: • при приобретении конкретного нематериального актива. Данная ситуация является наиболее простой, так как при этом должна быть известна цена, уплачиваемая за актив, которая и будет использоваться для отражения стоимости в отчетности. Лишь затем, в конце первого отчетного периода или в последующие отчетные периоды, стоимость актива может быть скорректирована при наличии обесценения. Следует отметить, что сделки купли-продажи конкретных нематериальных активов (в частности, технологии производства, товарного знака, отношений с покупателями) довольно редки, особенно в отечественной практике; • при первом применении стандартов отчетности, например при переходе компании на МСФО. При этом возможности признания нематериального актива по справедливой стоимости, отличной от балансовой стоимости по данным бухгалтерского учета, довольно ограничены. Например, согласно МСФО 1 «Первое применение МСФО», при приобретении компании, обладающей лицензией на добычу полезных ископаемых, приобретающая компания не может оценить и признать данный актив по справедливой стоимости как актив в бухгалтерском

балансе. Вероятно, данное требование призвано уменьшить количество переоценок и завышения балансовых данных при отсутствии реальных сделок; • при приобретении бизнеса и оценке активов в целях распределения цены приобретения и расчете гудвилла как остаточной величины между уплаченной ценой и стоимостью приобретенных чистых активов.

фактический износ этих активов и утрачивают свое реновационное значение. Занижение размера реального износа операционных внеоборотных активов приводит не только к уменьшению скорости их обновления, но и к формированию излишней фиктивной суммы прибыли предприятия, а соответственно изъятию у него дополнительных финансовых средств в виде уплачиваемого налога на прибыль;

- реальный срок использования предприятием амортизируемых активов. Установленный в процессе разработки норм амортизации средний срок использования отдельных видов основных средств носит обезличенный характер и должен конкретизироваться на каждом предприятии с учетом особенностей ил использования в операционной деятельности. Это относится и к используемым в операционном процессе отдельным видам нематериальных активов, срок службы которых предприятие устанавливает самостоятельно (но не более 10 лет);

- разрешенные законодательством методы амортизации. Зарубежный опыт свидетельствует о большом количестве разрешенных к использованию методов амортизации вне оборотных активов, что позволяет предприятиям формировать альтернативные варианты амортизационной политики в широком диапазоне. Наше законодательство существенно ограничивает используемые методы амортизации;

- состав и структура используемых основных средств. Методы амортизации, разрешенные к использованию в нашей стране, дифференцируются в разрезе движимой и недвижимой (активной и пассивной) частей операционных основных фондов. Эту же дифференциацию определяют и установленные нормы амортизационных отчислений;

темпы инфляции. В условиях высокой инфляции постоянно занижаются база начисления амортизации, а соответственно и размеры амортизационных отчислений. Кроме того, инфляция оказывает негативное воздействие на реальную стоимость накопленных средств амортизационного фонда, что отрицательно сказывается на финансовых возможностях увеличения скорости

Оценка нематериальных активов является одной из наиболее специфических областей оценки, зачастую включающих ряд предположений и экспертных суждений. При оценке нематериальных активов в целях отражения их стоимости в финансовой отчетности возникает дополнительный вопрос: возможно ли в принципе признание конкретного нематериального актива на балансе организации? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть, в каких случаях возникают те или иные активы в финансовой отчетности организации и сложившиеся критерии признания нематериальных активов в соответствии со стандартами учета и составления отчетности. Традиционно нематериальные активы в финансовой отчетности признаются в одной из трех ситуаций:

- при приобретении конкретного нематериального актива. Данная ситуация является наиболее простой, так как при этом должна быть известна цена, уплачиваемая за актив, которая и будет использоваться для отражения стоимости в отчетности. Лишь затем, в конце первого отчетного периода или в последующие отчетные периоды, стоимость актива может быть скорректирована при наличии обесценения. Следует отметить, что сделки купли-продажи конкретных нематериальных активов (в частности, технологии производства, товарного знака, отношений с покупателями) довольно редки, особенно в отечественной практике;
- при первом применении стандартов отчетности, например при переходе компании на МСФО. При этом возможности признания нематериального актива по справедливой стоимости, отличной от балансовой стоимости по данным бухгалтерского учета, довольно ограничены. Например, согласно МСФО 1 «Первое применение МСФО», при приобретении компании, обладающей лицензией на добычу полезных ископаемых, приобретающая компания не может оценить и признать данный актив по справедливой стоимости как актив в бухгалтерском балансе. Вероятно, данное требование призвано уменьшить количество переоценок и завышения балансовых данных при отсутствии реальных сделок;
- при приобретении бизнеса и оценке активов в целях распределения цены приобретения и расчете гудвилла как остаточной величины между уплаченной ценой и стоимостью приобретенных чистых активов.

Оценка нематериальных активов является одной из наиболее специфических областей оценки, зачастую включающих ряд предположений и экспертных суждений. При оценке нематериальных активов в целях отражения их стоимости в финансовой отчетности возникает дополнительный вопрос: возможно ли в принципе признание конкретного нематериального актива на балансе организации? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть, в каких случаях возникают те или иные активы в финансовой отчетности организации и

сложившиеся критерии признания нематериальных активов в соответствии со стандартами учета и составления отчетности. Традиционно нематериальные активы в финансовой отчетности признаются в одной из трех ситуаций:

- при приобретении конкретного нематериального актива. Данная ситуация является наиболее простой, так как при этом должна быть известна цена, уплачиваемая за актив, которая и будет использоваться для отражения стоимости в отчетности. Лишь затем, в конце первого отчетного периода или в последующие отчетные периоды, стоимость актива может быть скорректирована при наличии обесценения. Следует отметить, что сделки купли-продажи конкретных нематериальных активов (в частности, технологии производства, товарного знака, отношений с покупателями) довольно редки, особенно в отечественной практике;
- при первом применении стандартов отчетности, например при переходе компании на МСФО. При этом возможности признания нематериального актива по справедливой стоимости, отличной от балансовой стоимости по данным бухгалтерского учета, довольно ограничены. Например, согласно МСФО 1 «Первое применение МСФО», при приобретении компании, обладающей лицензией на добычу полезных ископаемых, приобретающая компания не может оценить и признать данный актив по справедливой стоимости как актив в бухгалтерском балансе. Вероятно, данное требование призвано уменьшить количество переоценок и завышения балансовых данных при отсутствии реальных сделок;
- при приобретении бизнеса и оценке активов в целях распределения цены приобретения и расчете гудвилла как остаточной величины между уплаченной ценой и стоимостью приобретенных чистых активов.

Оценка нематериальных активов является одной из наиболее специфических областей оценки, зачастую включающих ряд предположений и экспертных суждений. При оценке нематериальных активов в целях отражения их стоимости в финансовой отчетности возникает дополнительный вопрос: возможно ли в принципе признание конкретного нематериального актива на балансе организации? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть, в каких случаях возникают те или иные активы в финансовой отчетности организации и сложившиеся критерии признания нематериальных активов в соответствии со стандартами учета и составления отчетности. Традиционно нематериальные активы в финансовой отчетности признаются в одной из трех ситуаций:

- при приобретении конкретного нематериального актива. Данная ситуация является наиболее простой, так как при этом должна быть известна цена, уплачиваемая за актив, которая и будет использоваться для отражения стоимости в отчетности. Лишь затем, в конце первого отчетного периода или в последующие отчетные

периоды, стоимость актива может быть скорректирована при наличии обесценения. Следует отметить, что сделки купли-продажи конкретных нематериальных активов (в частности, технологии производства, товарного знака, отношений с покупателями) довольно редки, особенно в отечественной практике; • при первом применении стандартов отчетности, например при переходе компании на МСФО. При этом возможности признания нематериального актива по справедливой стоимости, отличной от балансовой стоимости по данным бухгалтерского учета, довольно ограничены. Например, согласно МСФО 1 «Первое применение МСФО», при приобретении компании, обладающей лицензией на добычу полезных ископаемых, приобретающая компания не может оценить и признать данный актив по справедливой стоимости как актив в бухгалтерском балансе. Вероятно, данное требование призвано уменьшить количество переоценок и завышения балансовых данных при отсутствии реальных сделок; • при приобретении бизнеса и оценке активов в целях распределения цены приобретения и расчете гудвилла как остаточной величины между уплаченной ценой и стоимостью приобретенных чистых активов.

Оценка нематериальных активов является одной из наиболее специфических областей оценки, зачастую включающих ряд предположений и экспертных суждений. При оценке нематериальных активов в целях отражения их стоимости в финансовой отчетности возникает дополнительный вопрос: возможно ли в принципе признание конкретного нематериального актива на балансе организации? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть, в каких случаях возникают те или иные активы в финансовой отчетности организации и сложившиеся критерии признания нематериальных активов в соответствии со стандартами учета и составления отчетности. Традиционно нематериальные активы в финансовой отчетности признаются в одной из трех ситуаций: • при приобретении конкретного нематериального актива. Данная ситуация является наиболее простой, так как при этом должна быть известна цена, уплачиваемая за актив, которая и будет использоваться для отражения стоимости в отчетности. Лишь затем, в конце первого отчетного периода или в последующие отчетные периоды, стоимость актива может быть скорректирована при наличии обесценения. Следует отметить, что сделки купли-продажи конкретных нематериальных активов (в частности, технологии производства, товарного знака, отношений с покупателями) довольно редки, особенно в отечественной практике; • при первом применении стандартов отчетности, например при переходе компании на МСФО. При этом возможности признания нематериального актива по справедливой стоимости, отличной от балансовой стоимости по данным

бухгалтерского учета, довольно ограничены. Например, согласно МСФО 1 «Первое применение МСФО», при приобретении компании, обладающей лицензией на добычу полезных ископаемых, приобретающая компания не может оценить и признать данный актив по справедливой стоимости как актив в бухгалтерском балансе. Вероятно, данное требование призвано уменьшить количество переоценок и завышения балансовых данных при отсутствии реальных сделок; • при приобретении бизнеса и оценке активов в целях распределения цены приобретения и расчете гудвилла как остаточной величины между уплаченной ценой и стоимостью приобретенных чистых активов.

Между тем ситуация на рынке логистики сложилась следующим образом. Общий экономический кризис снизил спрос на услуги предприятия. Кроме того, на рынке имеется множество конкурентов предлагающих аналогичные услуги. Плюс, на рынке логистики (транспортных услуг) сложилась общепринятая практика оказания услуг. При этом средний срок предоставления отсрочки платежа у некоторых производителей или фирм может составлять 1-3 месяца.

В этой ситуации для повышения конкурентоспособности своей деятельности, ООО «Лидер» следует перейти на более мягкий тип кредитной политики, который подразумевает предоставление среднерыночных (общепринятых) условий оказываемых услуг. Предпосылкой перехода на более мягкий тип кредитной политики являются следующие факторы:

- стабильное финансовое положение предприятия и его высокая независимость от кредиторов;
- предприятие обладает потенциальной возможностью наращивать объем производства работ (услуг) при расширении возможности их реализации за счет предоставления кредита;
- финансовые возможности предприятия позволяют отвлечь часть имеющихся финансовых средств в текущую дебиторскую задолженность;
- падение спроса на услуги (работы) предприятия;
- общий уровень экономики переживает спад, в связи с этим снизился общий уровень платежеспособности заказчиков, что требует более либеральных условий договоров строительного подряда и иных возмездно оказываемых услуг.

В настоящее время финансовый менталитет собственников предприятия ООО «Лидер» направлен на не превышение допустимого риска в процессе осуществления хозяйственной деятельности, то мы предлагаем установить средний срок предоставления краткосрочного коммерческого кредита 30 дней. Предоставление долгосрочных кредитов по оплате за выполненные работы (оказываемые услуги).

Для повышения конкурентоспособности своей деятельности, ООО «Лидер» следует перейти на более мягкий тип кредитной политики, который подразумевает предоставление среднерыночных (общепринятых) условий оказываемых услуг.

Предоставление отсрочки по платежам не может обеспечить средний срок одного оборота краткосрочной дебиторской задолженности равного 30 дням. На практике всегда имеют место различные нарушения условий договоров и соответственно просрочки платежей. Допустим, что 80% дебиторов оплатят свою задолженность на 25-й день, 10% на 40-й день, и 10% на 60-й день. Тогда средний срок одного оборота краткосрочной дебиторской задолженности составит $0,8 \times 30 + 0,1 \times 40 + 0,1 \times 60 = 24 + 3 + 6 = 33$ дня.

Предоставление отсрочки платежа до 30 дней можно провести в виде краткосрочной акции, для того чтобы набрать необходимый объем заказов на выполнении логистических работ (услуг), а можно ввести в постоянную практику предприятия.

Та как, запасы предприятия финансируются за счет краткосрочных и долгосрочных займов и кредитов, то здесь ООО «Лидер» несет потери в виде платы процентов по кредитам и займам.

Предполагается, что реализация работ (услуг) с отсрочкой платежа до 30 дней, позволит увеличить объем выручки на $243363 \times 1,39 = 338274,57$ тыс. руб. или на 26%.

Либерализация кредитной политики предприятия, которая предполагает увеличение доли продаж продукции с отсрочкой платежа, существенно повышает уровень кредитного риска ООО «Лидер». Ведь рост продаж в кредит предполагает снижение требований к кредитоспособности покупателей, что в несколько раз увеличивает вероятность появления безнадежных или просроченных долгов.

В этой ситуации мы рекомендуем ООО «Лидер» усовершенствовать работу по управлению с дебиторской задолженностью.

В управлении кредиторской задолженностью ООО «Лидер» (также как и в управлении дебиторской задолженностью), целесообразно группировать задолженность по срокам наступления обязательств и составлять график платежей. Здесь важно не допускать ситуаций появления просроченной кредиторской задолженности.

Поскольку доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах баланса ООО «Лидер» очень незначительна и вся она будет погашена в результате предложенных нами выше балансовых изменений, то никаких особых мероприятий по ее сокращению не требуется.

По вопросам, связанным с предупреждением правонарушений среди несовершеннолетних, основное внимание как в правовых науках, так и в деятельности органов публичной власти и общественных организаций уделяется мерам социального и медицинского характера, что совершенно справедливо. Вместе с тем, как представляется, не должны исключаться и другие аспекты данной проблематики. Речь идет об уголовно-правовом регулировании запрета совершения правонарушений несовершеннолетними, не достигшими возраста уголовной ответственности.

Данная категория несовершеннолетних в области уголовного права определенным образом выпадает из внимания законодателя, что представляется неправильным. Суть проблемы здесь заключается в том, что законодатель прямо запрещает под страхом наказания только виновно совершенное общественно опасное деяние, запрещенное уголовным законом (ч. 1 ст. 14 УК РФ), то есть под прямым уголовно-правовым запретом находится совершение преступления и соответственно наказание применяется к субъектам преступлений, в том числе к несовершеннолетним, достигшим возраста уголовной ответственности.

Однако совершение общественно опасного деяния, не обладающего необходимыми признаками преступления, уголовный закон прямо формально не запрещает, во всяком случае, отсутствует четкая формулировка о запрете общественно опасных деяний, не обладающих всеми признаками преступления. В нашем случае это касается лиц, не достигших возраста уголовной ответственности, то есть несовершеннолетних до 16 лет – в общем случае, и до 14 лет – в случаях, указанных в ч. 2 ст. 20 УК РФ (данная проблема в значительной степени касается также лиц, совершивших деяние в состоянии невменяемости, но мы делаем акцент на лицах, не достигших возраста уголовной ответственности).

При этом в случае совершения общественно опасного деяния лицом, не достигшим установленного возраста уголовной ответственности, уголовный закон предполагает применение к таким лицам мер уголовно-правового воздействия, которые, хотя и не являются наказанием, но вместе с наказанием входят в разряд мер государственного принуждения. Как видно, государство не оставляет без ответных уголовно-правовых мер действия, нарушающие запрет совершения общественно опасных деяний, и такой подход, на наш взгляд, должен быть императивом, то есть в подобного рода случаях не может не быть уголовноправового запрета совершать общественно опасные деяния указанной категорией лиц, поскольку иначе невозможно добиться эффективной защиты общества от угрожающих ему опасных деяний.

Обратим внимание на то обстоятельство, что законодатель, определив понятие преступления (ч. 1 ст. 14 УК РФ), оговаривает затем случай, когда деяние, формальное содержащее признаки какой-либо диспозиции из Особенной части УК РФ, не является преступлением, – если деяние является малозначительным (ч. 2 ст. 14 УК РФ).

Однако для другого случая, когда деяние, формальное содержащее признаки какой-либо диспозиции, также не является преступлением, законодатель не делает такой оговорки, хотя она должна быть. Речь идет как раз о таком случае, когда деяние виновно совершается лицом, не являющимся субъектом преступления, то есть не достигшим возраста уголовной ответственности. И поэтому может сложиться впечатление, что, например, умышленное причинение смерти другому человеку, которое совершается подростком, не достигшим 14 лет, не запрещается, поскольку в отношении таких лиц уголовное наказание не применяется. Однако это не совсем так, поскольку эти лица принудительно помещаются в специальные учебно-воспитательные учреждения открытого и закрытого типа, что следует из п. 8 ст. 22 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации». В этом контексте мы считаем неправильным, когда нормативное положение об «общественно опасном поведении» лиц, не достигших 14 лет, регулируется данным законом, а не в УК РФ, где это должно быть отражено.

Равным образом это касается и Федерального закона «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних», где в ч. 4 ст. 15 определяется, что в специальные учебно-воспитательные учреждения могут быть помещены лица в возрасте от 11 лет, если они «не подлежат уголовной ответственности в связи с тем, что к моменту совершения общественно опасного

деяния не достигли возраста, с которого наступает уголовная ответственность» (подчеркнем, что данной формулировкой законодатель допускает «совершение общественно опасного деяния» данной категорией лиц).

На наш взгляд, такая норма должна содержаться прежде всего в УК РФ, так как речь идет о совершении общественно опасного деяния, которое является основным признаком преступления. В этой связи трудно согласиться с позицией, согласно которой действия, которые не контролируются сознанием, не могут образовать действия в уголовно-правовом понимании. Дело в том, что несовершеннолетний действительно может не осознавать общественной опасности своих действий и их последствий.

Но это не значит, что он вообще не контролирует своих действий – он их контролирует, поскольку действия человека совершаются с определенным умыслом и волевым усилием (мы не рассматриваем рефлекторных, инстинктивных телодвижений, которые не составляют предмета уголовно-правовых отношений), но контроль этот в силу отсутствия жизненного опыта и знаний осуществляется в искаженном виде с точки зрения соблюдения социальных норм.

Именно поэтому действия лица, не достигшего возраста уголовной ответственности, и образующие диспозицию какого-либо преступления, предусмотренной в Особенной части УК РФ, образуют «общественно опасное деяние», то есть деяние, которое имеет социально-правовую оценку (в том числе уголовно-правовую оценку).

И здесь не имеет значения, осознавал подросток опасность своих действий или не осознавал – он их совершил, они образовали общественно опасное деяние, то есть причинили вред конкретным общественным отношениям. Но реакция государства на такое деяние, разумеется, должна быть иной, чем на действия лица, достигшего возраста уголовной ответственности. В этом отношении полезным представляется законодательный опыт в истории нашего государства. Так, советский законодатель в УК РСФСР 1926 г. отказался от понятия «наказание», заменив его «мерами социальной защиты».

Обращает на себя внимание, что здесь отсутствует термин «преступление», хотя речь идет именно о преступлении, что подтверждается содержанием ст. 1 УК РСФСР, где говорится об «общественно опасном деянии (преступлении)».

Далее, в УК РСФСР 1926 г. содержались нормы, дифференцирующие меры социальной защиты в зависимости от субъекта деяния:

- а) меры социальной защиты судебно-исправительного характера;
- б) меры социальной защиты медицинского характера;
- в) меры социальной защиты медико-педагогического характера.

Первый вид мер социальной защиты применялся к «полноценным» преступникам.

Второй вид мер социальной защиты применялся к невменяемым лицам, а третий – к несовершеннолетним до 14 лет, то есть не достигших возраста уголовной ответственности. Указанные лица не подлежали применению мер социальной защиты судебно-исправительного характера, то есть к ним не применялось уголовное наказание.

Как представляется, отмеченная в уголовном законе мера в виде отдачи малолетнего на попечение родителей, родственников или иных лиц и учреждений заслуживает внимания и современного законодателя, поскольку в случае совершения общественно опасного деяния малолетним (до одиннадцати лет) российское законодательство не указывает на принятие такого рода мер; и хотя отдача малолетнего на попечение родителей (равно как и иных опекунов) является очевидной, мы полагаем, что ее следует закрепить в уголовном законодательстве. Мы полагаем, что такой подход является рациональным, и его необходимо использовать в современном уголовном законе России, но в несколько иной форме. Мы полагаем, что уголовный закон должен более четко установить запрещенность совершения общественно опасных деяний любыми лицами, вне зависимости от их интеллектуально-волевых и возрастных характеристик, при этом целесообразно указать, что нарушение запрета влечет применение принудительных мер медицинского характера и принудительных мер воспитательного воздействия.

Такой уголовно-правовой запрет должен быть адресован всему обществу, которое должно понимать, что государство запрещает любые общественно опасные деяния, совершенные любыми субъектами, и нарушение такого запрета является основанием применения к ним мер государственного принуждения (наказания, принудительных мер медицинского характера и принудительных мер воспитательного воздействия).

Данный подход целесообразно отрегулировать в дополнительной части к ст. 14 УК РФ, где необходимо отразить, что действия, содержащие признаки деяния, предусмотренного УК РФ, совершенные лицом, не достигшим возраста уголовной ответственности (это должно касаться также невменяемых лиц), не являются

преступлением, однако ввиду общественной опасности эти действия находятся под запретом, нарушение которого является основанием для применения к указанным лицам принудительных мер воспитательного воздействия. Этот запрет должен осознаваться в обществе, он обращен прежде всего к родителям (иным опекунам) лиц, не достигшим возраста уголовной ответственности, которые должны тем самым более вдумчиво проводить воспитательную работу со своими детьми в части формирования поведения социально-полезной направленности.

2. ВРЕД В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ: ВИДЫ И ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Термин «вред» имеет достаточно широкое распространение как в научном языке и в законодательной практике, так и на обще- бытовом уровне. Однако в зависимости от раз- **ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ ОТРАСЛЕЙ ПРАВА Г. С. Шкабин*** **ВРЕД В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ: ВИДЫ И ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ** Аннотация. В статье вред рассматривается как одна из системообразующих катего- рий, находящаяся в центре основных понятий и институтов уголовного права. Сущность данного социально-правового явления далеко не всегда подвергается детальному анализу и воспринимается учеными как априорно понятное, не вызывающее критики положение. В большинстве случаев вред ассоциируется с преступлением. Однако в уголовном законе предусматривается и вред, не являющийся преступным. Предлагается общее понятие категории вреда в уголовном праве, дается его классификация. В зависимости от мате- риального и формального критериев вред делится на преступный и не преступный. Ана- лизируются формы преступного вреда. Делается вывод, что понятие «вред» является родовым и включает в себя несколько более узких по своему содержанию категорий, таких как ущерб, убытки и тяжкие последствия. Указывается на связующую роль вреда между деянием и объектом преступления. Разграничиваются преступные последствия как при- знак объективной стороны состава преступления и преступный вред правоохраняемым отношениям. С позиции причинения вреда рассматриваются формальные и усеченные составы преступлений, неоконченное преступное посягательство, действия соучастни- ков. Особое внимание обращается на виды и значение вреда, не являющегося преступ- ным. Последний, в свою очередь, в зависимости от материального критерия делится на общественно опасный, а также на общественно полезный или социально допустимый (правомерный) вред. Особое внимание обращается на ситуации правомерного причинения вреда, которые

предусмотрены в оперативно-розыскном законодательстве. Приводится классификация норм о деяниях, причиняющих правомерный вред, закрепленных, помимо Уголовного кодекса РФ, еще в четырех группах нормативных актов. Проводится анализ правового регулирования общественно полезных (социально допустимых) деяний, которые причиняют вред объектам уголовной охраны, но правомерность которых не предусмотрена уголовным законодательством. Рассматривается возможность применения аналогии уголовного закона в подобных ситуациях. С учетом тенденций в законодательной практике предпринята попытка уголовно-правового прогнозирования о нормативном закреплении правомерного причинения вреда. Ключевые слова: понятие вреда, классификация вреда, преступный вред, общественно опасный вред, общественно полезный, социально допустимый вред, правомерный вред, аналогия уголовного закона, оперативно-розыскная деятельность, уголовно-правовой прогноз. DOI: 10.17803/1729-5920.2016.117.8.062-080 © Шкабин Г. С., 2016 * Шкабин Геннадий Сергеевич, кандидат юридических наук, доцент Рязанского филиала Московского университета МВД России имени В. Я. Кикотя urgzn@ya.ru 390044, Россия, г. Рязань, ул. 1-я Красная, д. 18а № 8 (117) август 2016 LEX RUSSICA 63 Шкабин Г. С. Вред в уголовном праве: виды и правовое регулирование личных обстоятельств это слово может пониматься совершенно по-разному. Однозначно указать на отраслевую принадлежность рассматриваемой категории вряд ли возможно. Данное правовое установление употребляется если не во всех, то в довольно большом количестве нормативных правовых актов. Как отмечал Н. С. Малеин, вред — это прежде всего социальное понятие, неотъемлемый признак всякого правонарушения. «Последствия правонарушения могут иметь материальный и нематериальный, имущественный и неимущественный, измеримый и неизмеримый, возместимый и невозместимый характер. Совокупность отрицательных последствий правонарушения мы называем вредом»¹. Этот термин употребляется в Конституции РФ: согласно ст. 53 «каждый имеет право на возмещение государством вреда, причиненного незаконными действиями (или бездействием) органов государственной власти или их должностных лиц»³. Этот термин упоминается в КоАП РФ при характеристике крайней необходимости (ст. 2.7); целей и мер административного наказания (ст. 3.1, 3.4); возмещения морального вреда (ст. 4.7). Кроме того, в административном законодательстве часто употребляются однопорядковые понятия: вредные последствия (ст. 2.2, 4.2); ущерб (ст. 5.13, 7.17 и др.); убытки (ст. 3.5, 15.30, 15.21). В теории административного права достаточно распространенным является мнение, что административное правонарушение обладает таким признаком, как общественный вред. Эта

категория нередко используется как синоним общественной опасности⁴. В уголовно-процессуальном законодательстве также часто применяется данное понятие. Термин «вред» употребляется в ст. 5 УПК РФ («Основные понятия»), ст. 11 («Охрана прав и свобод человека и гражданина в уголовном судопроизводстве»), ст. 20 («Виды уголовного преследования»), ст. 23 («Привлечение к уголовному преследованию по заявлению коммерческой или иной организации») и др. Слово «ущерб», которое используется в качестве синонима вреда, встречается в ст. 28.1 («Прекращение уголовного преследования по делам о преступлениях в сфере экономической деятельности»), ст. 45 («Представители потерпевшего, гражданского истца и частного обвинителя»), ст. 125 («Судебный порядок рассмотрения жалоб») и др. В части 1 ст. 42 («Потерпевший») законодатель классифицирует вред на физический, имущественный и моральный. Наиболее широко категория вреда применяется в гражданском праве. Именно ГК РФ в самом общем виде указывает на вред и определяет его виды. Этот термин встречается во всех четырех частях ГК РФ. Часть II ГК РФ содержит отдельную главу, посвященную обязательствам вследствие причинения вреда. Помимо собственного обозначения, в гражданском законодательстве вред раскрывается через использование слов «убытки» и «ущерб». Таким образом, очевидно, что эти термины из одного логического и семантического ряда. Категория «вред» для гражданского права имеет одно из базовых значений. Подобное положение обуславливает постоянный и повышенный интерес к сущности вреда в цивилистике⁵. Наиболее распространенным в гражданском праве является определение вреда, данное более 70 лет назад М. М. Агарковым. Ученый предлагал понимать под ним «всякое умаление того или иного личного или имущественного блага», а вред, нанесенный имуществу и выраженный в денежной сумме, называть убытком⁶. Подобное научное определение в общем виде сохраняет свою актуальность и в настоящее время. Так, в Обзоре законодательства и судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за I квартал 2013 г. Малеев Н. С. Имущественная ответственность в хозяйственных отношениях. М., 1968. С. 89—90. 2 Конституция Российской Федерации. Доктринальный комментарий (постатейный) / рук. авт. кол. Ю. А. Дмитриев, науч. ред. Ю. И. Скуратов. М., 2013. 3 Непосредственно слово «вред» применяется только однажды. Об ущербе как синониме вреда идет речь в ст. 36, 42 и 52 Конституции РФ. 4 Мелехин А. В. Административное право

обновления операционных внеоборотных активов;

- инвестиционная активность предприятия. Выбор методов амортизации в значительной мере определяется уровнем текущей потребности в инвестиционных

ресурсах, готовностью предприятия к реализации отдельных инвестиционных проектов, обеспечивающих обновление операционных внеоборотных активов.

Учет перечисленных факторов позволяет предприятию выбрать соответствующие методы амортизации отдельных групп операционных внеоборотных активов, в наибольшей степени отражающие специфику их использования в операционном процессе.[\[10\]](#)

В современной отечественной практике различают два основных метода амортизации внеоборотных активов:

метод прямолинейной (линейной) амортизации. Этот метод основан на прямолинейно-пропорциональном способе начисления износа амортизируемых активов (основных средств, нематериальных активов), при котором норма амортизации для каждого года определяется по следующей формуле:

$$H_a = \frac{100}{ПИ}, \quad (1)$$

где H_a - годовая норма амортизации, в %;

ПИ - предполагаемый (или нормативно установленный) период использования (службы) актива в годах.

В современной практике финансового менеджмента в нашей стране этот метод амортизации является основным.

ускоренная амортизация. Этот метод позволяет сокращать период амортизации активов за счет использования повышенных норм амортизации. Действующим законодательством ускоренная амортизация разрешена только по активной части основных производственных средств (машин, механизмов, оборудования используемых в производственном процессе). Решение об использовании метода ускоренной амортизации активной части производственных основных средств предприятие принимает самостоятельно.

Следует отметить, что в реальной практике метод ускоренной амортизации может быть использован и в процессе списания стоимости нематериальных активов. Такая возможность определяется тем, что срок полезного использования этих активов (а соответственно и размер норм амортизации) предприятие устанавливает самостоятельно.

Использование метода ускоренной амортизации дает несомненный эффект и должно получить широкое распространение при формировании амортизационной политики предприятия.[\[11\]](#)

Во-первых, использование этого метода начисления амортизации способствует ускорению инновационного процесса на предприятии, так как позволяет быстрее обновлять парк машин и механизмов, различных видов нематериальных активов.

Во-вторых, использование этого метода позволяет существенно ускорить процесс формирования собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников, т.е. способствует росту возвратного чистого денежного потока в предстоящих периодах.

В-третьих, ускоренная амортизация позволяет снизить сумму налога на прибыль, уплачиваемую предприятием, так как сокращает размер балансовой прибыли (т.е. в определенной мере уменьшает ту фиктивную часть прибыли, которая часто формируется из-за заниженной оценки стоимости основных средств).

В-четвертых, ускоренная амортизация активов является одним из эффективных способов противодействия негативному влиянию инфляции на реальную стоимость накапливаемого амортизационного фонда.

Вторым источником собственных средств предприятия для финансирования воспроизводства основных средств является износ по нематериальным активам.

Третьим источником собственных средств предприятия для финансирования воспроизводства операционных внеоборотных активов предприятия является прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль). Направления использования чистой прибыли предприятия определяют в своих финансовых планах самостоятельно.[\[12\]](#)

Четвертым источником собственных средств предприятия для финансирования воспроизводства операционных внеоборотных активов предприятия являются бюджетные целевые ассигнования. Если предприятие выполняет целевой государственный заказ, который предусмотрен в бюджете развития государства, то последнее выделяет предприятию целевое финансирование.[\[13\]](#)

Пятым источником собственных средств предприятия для финансирования воспроизводства операционных внеоборотных активов предприятия является эмиссия акций. Если собственники предприятия решают расширить производство и

готовы поделить часть своей собственности, то для проведения данного проекта осуществляется дополнительная эмиссия акций. Учитывая, что акции (простые) предприятия не являются облигационным займом и привилегированными акциями, они относятся к источнику собственных средств.

1.2 Содержание и особенности финансового управления внеоборотными активами предприятия

Внеоборотные активы являются тем инструментом, который дает возможность предприятию осуществлять свою производственно-хозяйственную деятельность, совершая многократные обороты оборотных активов. Формирование рыночных отношений предполагает конкурентную борьбу между различными производителями, победить в которой смогут те из них, кто наиболее эффективно использует все виды имеющихся ресурсов. В связи с этим, внеоборотные активы нуждаются в периодической модернизации и замене.

Под внеоборотными понимаются активы организации, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета относятся к основным средствам, нематериальным активам, доходным вложениям в материальные ценности и другим активам, включая расходы, связанные с их строительством (незавершенное строительство) и приобретением.[\[14\]](#)

Отличительным признаком и критерием отнесения активов к внеоборотным является срок их полезного использования продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

Выпуск новой продукции, освоение новых рынков, расширение деятельности компании требуют вложения средств во внеоборотные активы. Конечно, если создается совершенно новое направление деятельности или даже происходит выделение нового направления во вновь создаваемую дочернюю компанию, инвестиции необходимо делать не только во внеоборотные, но и в оборотные активы нового предприятия. Тем не менее, для предприятия, осуществляющего вложения в уставный капитал дочерней компании, эти инвестиции являются долгосрочными финансовыми вложениями, т.е. внеоборотными активами.

Внеоборотные активы характеризуются следующими положительными особенностями:

а) они практически не подвержены потерям от инфляции, а следовательно лучше защищены от нее;

б) им присущ меньший коммерческий риск потерь в процессе операционной деятельности предприятия; они практически защищены от недобросовестных действий партнеров по операционным коммерческим сделкам;

в) эти активы способны генерировать стабильную прибыль, обеспечивая выпуск различных видов продукции в соответствии с конъюнктурой товарного рынка;

г) они способствуют предотвращению (или существенному снижению) потерь запасов товарно-материальных ценностей предприятия в процессе их хранения;

д) им присущи большие резервы существенного расширения объема операционной деятельности в период подъема конъюнктуры товарного рынка.

Вместе с тем, внеоборотные активы в процессе операционного использования имеют ряд недостатков:

а) они подвержены моральному износу (особенно активная часть производственных основных средств и нематериальные операционные активы), в связи с чем, даже будучи временно выведенными из эксплуатации, эти виды активов теряют свою стоимость;

б) эти активы тяжело поддаются оперативному управлению, так как слабо изменчивы в структуре в коротком периоде; в результате этого любой временный спад конъюнктуры товарного рынка приводит к снижению уровня полезного их использования, если предприятие не переключается на выпуск других видов продукции;

в) в подавляющей части они относятся к группе слаболиквидных активов и не могут служить средством обеспечения потока платежей, обслуживающего операционную деятельность предприятия.

К особенностям внеоборотных активов относится и то, что они плохо поддаются оперативному управлению, поскольку слабо изменчивы по структуре за короткие периоды времени.[\[15\]](#)

Одной из наиболее важных функций финансового менеджмента является обеспечение своевременного и эффективного обновления состава внеоборотных активов. Последовательность разработки и принятия управленческих решений по обеспечению обновления внеоборотных активов организации характеризуется следующими основными этапами.

1. Обеспечение постоянного обновления отдельных групп внеоборотных активов организации. Интенсивность обновления операционных внеоборотных активов определяется двумя основными факторами – их физическим и моральным износом. В процессе этих видов износа внеоборотные активы постепенно утрачивают свои первоначальные функциональные свойства и их дальнейшее использование в операционном процессе организации становится или технически невозможным, или экономически нецелесообразным.

2. Определение необходимого объема обновления внеоборотных активов. Обновление операционных внеоборотных активов организации может осуществляться на простой или расширенной основе, отражая процесс простого или расширенного их воспроизводства.

3. Выбор наиболее эффективных форм обновления отдельных групп внеоборотных активов. Конкретные формы обновления отдельных групп операционных активов определяются с учетом характера намечаемого их воспроизводства.

- Обновление операционных внеоборотных активов в процессе простого их воспроизводства может осуществляться в следующих основных формах:

- текущего ремонта – представляет собой процесс частичного восстановления функциональных свойств и стоимости основных средств в процессе их обновления;

- капитального ремонта – представляет собой процесс полного (или достаточно высокой части) восстановления основных средств и частичной замены отдельных их элементов. На сумму произведенного капитального ремонта уменьшается износ основных средств и тем самым увеличивается их остаточная стоимость;

- приобретения новых видов операционных внеоборотных активов с целью замены используемых аналогов в пределах сумм накопленной амортизации (для нематериальных активов это основная форма простого их воспроизводства).

- Обновление операционных внеоборотных активов в процессе расширенного их воспроизводства может осуществляться в форме их реконструкции, модернизации и других.

Выбор конкретных форм обновления отдельных групп операционных внеоборотных активов осуществляется по критерию их эффективности. Так, например, если в результате капитального ремонта отдельных видов основных средств сумма будущей прибыли, генерируемой ими, будет ниже ликвидационной их стоимости,

обновление эффективней осуществлять путем их замены новыми более производительными аналогами.[\[16\]](#)

4. Определение стоимости обновления отдельных групп операционных внеоборотных активов в разрезе различных его форм. Методы определения стоимости обновления операционных внеоборотных активов дифференцируются в разрезе отдельных форм этого обновления.

- Стоимость обновления операционных внеоборотных активов, осуществляемого путем текущего или капитального ремонта, определяется на основе разработки планового бюджета (сметы затрат) их проведения. При подрядном способе осуществления ремонтных работ основу разработки планового его бюджета составляют тарифы на услуги подрядчика, а при хозяйственном способе – расходы организации калькулируются по отдельным их элементам.

- Стоимость обновления операционных внеоборотных активов путем приобретения новых аналогов включает как рыночную стоимость соответствующих видов активов, так и расходы по их доставке и установке.

- Стоимость обновления операционных внеоборотных активов в процессе расширенного воспроизводства определяется в процессе разработки бизнес-плана реального инвестиционного проекта.

Итоговые результаты рассмотренных выше управленческих решений позволяют сформировать общую потребность в обновлении операционных внеоборотных активов организации в разрезе отдельных их видов и различных форм предстоящего обновления.

2. Анализ состояния и использования внеоборотных активов на примере ООО «Арко-компания»

2.1 Экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Арко-компания» создано и действует в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью». Общество является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании устава и действующего законодательства РФ. Сроки деятельности общества не ограничены.

Предприятие относится к субъектам малого предпринимательства. Общество вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом.

Предметом деятельности ООО «Арко-компания» является:

- Строительство зданий и сооружений;
- Подготовка строительного участка;
- Монтаж инженерного оборудования зданий и сооружений;
- Производство отделочных работ;
- производство оконных блоков из профиля ПВХ.

Целями деятельности общества являются расширение рынка товаров и услуг, извлечение прибыли, а также:

- содействие наиболее полному удовлетворению потребностей народного хозяйства и населения в промышленных товарах народного потребления;
- изучение и удовлетворение спроса населения в товарах и услугах, обеспечение его произведениями литературы, искусства и науки;
- осуществление координационной работы по издательской деятельности.

Уставный капитал организации определяет минимальный размер имущества, гарантирующий интересы его кредиторов, и составляет 10 000 рублей.

Для оценки деятельности предприятия за 2016–2017 год используем основные технико-экономические показатели предприятия, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «Арко-компания»

Показатели	Единицы измерения	2016 г.	2017 г.	Отклонение (+;-)	Темп изменения, %
Выручка	тыс. руб.	900393	1256320	355927,00	139,53

Численность работников	чел.	30	36	6	120,00
Выручка от продаж на одного работника	тыс.руб./ чел.	30013,10	34897,78	4884,68	116,28
Себестоимость продаж, работ, услуг	тыс. руб.	835561	1160910	325349,00	138,94
Валовая прибыль	тыс. руб.	64832	95410	30578,00	147,16
- уровень	%	7,20	7,59	0,39	-
Коммерческие расходы	тыс. руб.	59210,00	80432,00	21222,00	135,84
- уровень	%	6,58	6,40	-0,17	-
Фонд заработной платы, - сумма	тыс. руб.	3600	4536	936	126
- уровень	%	0,40	0,36	-0,04	-
Среднемесячная заработная плата 1 работника	тыс. руб.	10,0	10,5	0,50	114,29
Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	5622,00	14978,00	9356,00	266,42
- рентабельность продаж	%	0,62	1,19	0,57	-

Проценты к получению	тыс. руб.	-	-	-	-
Проценты к уплате	тыс. руб.	-	-	-	-
Доходы от участия в деятельности других организаций	тыс. руб.	-	-	-	-

Продолжение таблицы 2

Прочие доходы	тыс. руб.	-	-	-	-
Прочие расходы	тыс. руб.	1148	3520	2372,00	306,62
Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс. руб.	4474,00	11458,00	6984,00	256,10
Рентабельность предприятия	%	0,50	0,91	0,42	-
Отложенные налоговые активы	тыс. руб.	-	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	тыс. руб.	-	-	-	-
Текущий налог на прибыль и иные обязательные платежи	тыс. руб.	1074	2292	1218	213,42

Чистая прибыль, (убыток)	тыс. руб.	3400	9166	5766	269,58
Рентабельность конечной деятельности %		0,38	0,73	0,35	-

На основе данных, приведенных в таблице 1, можно сделать следующие выводы: в целом за анализируемый период на предприятии происходит расширение финансово-хозяйственной деятельности, что подтверждает увеличение суммы выручки на 355927 тыс. руб. или на 39,53% в 2017 г. по сравнению с 2016 г.

В 2017 г. среднемесячная заработная плата возросла на 0,5 тыс. руб., увеличившись на 14,29%. Следует отметить, что увеличение среднегодовой зарплаты 1 работника является обоснованным, потому как она растет менее высокими темпами, чем производительность труда.

Валовая прибыль в 2017 г. составила 95410 тыс. руб., что превысило прошлогодний показатель на 30578,00 тыс. руб. (или на 47,16%). Что касается уровня валовой прибыли, то можно говорить о позитивной динамике этого показателя: он увеличился на 0,39% и составил 7,59% к оптовому обороту, что позитивно отразилось на конечных результатах деятельности предприятия.

В 2017 г. предприятие увеличило издержки обращения, и их сумма составила 80432,00 тыс. руб., что превышает прошлый показатель на

«При проведении анализа формирования, распределения и использования прибыли было отмечено, что на размер полученной в результате деятельности организации прибыли, влияют многие факторы. Эти факторы называют внутренними и внешними в зависимости от того в какой сфере деятельности организации они находятся» [32, с.165]. Внешние факторы не могут зависеть от предпринимательской деятельности и влияют на неё извне. Также к сфере внешних факторов следует отнести степень развития экономики государства, меры регулирования экономической деятельности государством, возможные предоставленные льготы организациям со стороны государства, либо ограничения в сфере деятельности организации. Также к внешним факторам следует отнести так называемые климатические факторы, то есть факторы природные; факторы, которые влияют на дополнительные затраты предприятия, тем самым уменьшая планируемую прибыль, например, транспортные факторы. Но, в данном случае,

можно говорить о том, что одна организация получит прибыли меньше планируемой, например, используя услуги транспортной компании. Но, в тоже время, транспортная компания получит прибыль увеличенную а не ту, которая планировалось, так как их услугами воспользуется первая компания. К внешним же факторам можно отнести изменения в сфере ценообразования, в том числе в рамках государства, или в рамках недобросовестной конкуренции, когда разные компании поднимают либо снижают стоимость продукции без учета внешней среды. К внешним же факторам относятся повышение, либо понижение тарифов на услуги или транспортные перевозки; возможность внедрения скидок, либо надбавок на себестоимость продукции; увеличение минимальной заработной платы, подтвержденной указами государственных органов. Также к внешним факторам относятся уровень налогов и налоговых сборов, принятых в государстве, при этом учитываются также налоговые льготы и надбавки и так далее.

Следующая группа факторов, влияющих на показатели финансовой деятельности организации – это, так называемые, внутренние факторы. Внутренние факторы могут влиять на финансовую деятельность организации изнутри. К внутренним факторам следует отнести: количество заключенных договоров в рамках организации на поставку либо реализацию продукции, грамотное формирование системы оплаты труда персонала, показатели производительности труда в рамках организации и эффективное управление уровнем производительности труда, рост либо снижение прочие прибыли организации и так далее. Также к показателям финансовых результатов деятельности организации следует отнести показатели формирования, распределения и использования прибыли организации в рамках отчётного периода, показатели рентабельности, финансового состояния, доходов и расходов организации в рамках отчётного периода, а также показатели грамотного расходования полученной прибыли. Итак, финансовым результатом, который определяет эффективность деятельности любой организации, предприятия является прибыль. Можно говорить о том, что прибыль следует считать итогом положительной деятельности организации или влияния на деятельность организации внешних факторов, будь то объективные или субъективные факторы. В тоже время, убыток будет являться итогом неудовлетворительной деятельности организации, либо влияния отрицательных объективных и субъективных внешних факторов. В современных теоретических источниках выделяют несколько видов прибыли в финансовой деятельности организации. Классификация прибыли производится по методу исчисления. Итак, учитывая тот факт, что прибыль является главным показателем экономической деятельности предприятия, анализ экономической деятельности финансовых результатов организации следует

считать основополагающим в процессе анализа деятельности организации в целом. Проведённый анализ финансовых показателей и финансовых результатов деятельности организации позволяет определить место организации в системе управления предприятием, потому что показатели прибыли, исследуемые в процессе анализа, а также показатели рентабельности, могут дать четкое представление о результатах деятельности организации в течение отчётного периода. Опираясь на показатели проведённого анализа финансовой деятельности, могут быть разработаны и приняты к исполнению управленческие решения. Только по результатам проведённого анализа деятельности организации за предыдущие отчётные периоды могут приниматься управленческие решения, которые в дальнейшем преобразуются в рекомендации о дальнейшей деятельности организации. После полного расчёта экономической эффективности рекомендаций, направленных на дальнейшее развитие организации возможно их принятие и воплощение в жизнь. Итак, по результатам проведённого анализа отечественной и зарубежной литературы, раскрывающей вопросы анализа финансовой деятельности организации в рамках отчётного периода, можно отметить, что в странах с развитой рыночной экономикой финансовая деятельность предприятий подразделяется на три вида: операционная деятельность, финансовая деятельность и инвестиционная деятельность. Именно поэтому, автор работы рекомендует принять во внимание эту классификацию и использовать ее в отечественной практике проведения анализа деятельности организации. Тогда будет возможно разделение деятельности организации также на три вида: текущую деятельность, финансовую деятельность и инвестиционную деятельность. Одной из наиболее сложных категорий в экономической науке следует считать финансовый результат организации, или прибыль. Только усиленное исследование алгоритма формирования, получения прибыли организации, поможет понять каким образом решаются проблемные вопросы улучшения эффективности деятельности организации, производства продукции, а также увеличения материальной мотивации, в том числе, ответственности, персонала организации при достижении финансовых результатов в процессе деятельности; а также при уменьшении затрат, используемых в производственном процессе. В результате анализа прибыли можно сделать вывод о структуре и динамике увеличения или уменьшения всех видов прибыли, получаемых организацией в результате отчётного периода. Также, в результате анализа прибыли можно говорить о факторах, которые влияют на формирование, использование и распределение прибыли организации, так как любая организация в рамках своей деятельности находится также в сфере конкурентной борьбы.

Стоит отметить, что деятельность организации в рамках рынка предполагает, что руководство организации ставит себе целью получение максимального размера прибыли, либо такого объема прибыли, который мог бы позволить организации развиваться в дальнейшем, оставаться на своей конкурентной позиции, расширять производство и, по-прежнему, конкурировать с организациями, работающими в этой же отрасли. Тем самым, получение прибыли организацией следует рассматривать как возможность роста организации, стабильного развития организации и постановки цели на расширение производства. В данном случае к получению максимальной прибыли может привести не только деятельность организации в рамках производства и реализации продукции и услуг, но и грамотное распределение полученной прибыли, четкое использование прибыли, направленное на развитие организации. При формировании специальных фондов и резервов организации учитываются, в том числе, условия внешней среды, конкурентной среды организации. Именно ориентируясь на конкурентную среду, руководство организации может принимать решение о формировании фонда накопления или фонда потребления. Ведь именно из средств фонда накопления закупается новое оборудование и производство расширяется, тем самым создавая конкурентную среду. Средства специальных фондов, формируемых в рамках организации, имеет своей целью финансирование капитальных вложений, увеличение сферы производства, внедрение инновационных технологий и так далее. Грамотное распределение полученной прибыли организации по фондам специального назначения предусматривает расширение производственной среды предприятия без привлечения внешних источников финансирования, таких как кредит или лизинг. Потому что, в данном случае, речь идёт о собственных средствах организации, тем самым можно говорить о снижении затрат организации на дополнительные источники финансирования, пришедшие извне. В теоретических источниках подчеркивается мысль о том, что та прибыль организации, которая не была распределена, а была направлена на накопление, а также та прибыль организации, которая была не распределена за прошедшие годы деятельности, может говорить о финансовой устойчивости организации, а также гарантировать возможность деятельности организации в будущем. Так как прибыль является источником средств для развития предприятия. Анализ механизма формирования и распределения прибыли в ООО «Герус—ЭМ» позволяет говорить о том, что механизм формирования и распределения прибыли в исследуемой организации, строится на взаимодействии основных элементов прибыли, таких как: расходы, к которым относятся налоги; доходы, которые являются элементом выручки организации, а также факторы, влияющие на

формирование и распределение прибыли. Алгоритм анализа формирования и распределения прибыли в организации в обязательном порядке стоит рассматривать с 2 позиций. Первая позиция – бухгалтерская, вторая позиция – экономическая. Речь в данном случае идет о способах определения процесса формирования и распределения прибыли. Стоит подчеркнуть, что обязательным условием получения организацией прибыли, как результата финансовой деятельности, является уровень развития производства организации, которая дает возможность повышать показатель выручки организации над показателями затрат, относящихся к производству. Таким образом, алгоритм формирования прибыли в организации выглядит таким образом: выручка производства исходит из показателей затрат производств, а те, в свою очередь, является элементом полученной прибыли. Стоит подчеркнуть, что «названные выше аспекты цепочки формирования прибыли в организации должны постоянно контролироваться, им необходимо уделять внимание. Так как именно четкое следование названному алгоритму, дает возможность организации развиваться, расширять свою деятельность, и, как следствие, получать рост прибыли, что в дальнейшем ведёт не просто к безубыточной деятельности организации, но и росту ее показателей» [54, с.39]. Система налогообложения, принятая в нашем государстве дает возможность организации обеспечить порядок в регистрации договоров хозяйственной деятельности организации. Тем самым система налогообложения позволяет грамотно распределить финансы организаций по группам доходов и расходов, касаемых формирования налоговой декларации. Если между доходами и расходами выявлена существенная разница, их можно разделить на постоянные и временные. К постоянной разнице относятся доходы организации, которые были освещены в бухгалтерской отчетности, но при этом не были учтены в процессе расчета налога на прибыль. Если данный учет не был произведен в текущем и в будущем периоде, речь можно вести о постоянных разницах. В случае с временными разницами, речь идет о признании отложенных налоговых обязательств организации. В этом случае текущий налог, уплачиваемый организацией, может определиться посредством формулы представленной ниже: «При проведении анализа формирования, распределения и использования прибыли было отмечено, что на размер полученной в результате деятельности организации прибыли, влияют многие факторы. Эти факторы называют внутренними и внешними в зависимости от того в какой сфере деятельности организации они находятся» [32, с.165]. Внешние факторы не могут зависеть от предпринимательской деятельности и влияют на неё извне. Также к сфере внешних факторов следует отнести степень развития экономики государства, меры

регулирования экономической деятельности государством, возможные предоставленные льготы организациям со стороны государства, либо ограничения в сфере деятельности организации. Также к внешним факторам следует отнести так называемые климатические факторы, то есть факторы природные; факторы, которые влияют на дополнительные затраты предприятия, тем самым уменьшая планируемую прибыль, например, транспортные факторы. Но, в данном случае, можно говорить о том, что одна организация получит прибыли меньше планируемой, например, используя услуги транспортной компании. Но, в тоже время, транспортная компания получит прибыль увеличенную а не ту, которая планировалось, так как их услугами воспользуется первая компания. К внешним же факторам можно отнести изменения в сфере ценообразования, в том числе в рамках государства, или в рамках недобросовестной конкуренции, когда разные компании поднимают либо снижают стоимость продукции без учета внешней среды. К внешним же факторам относятся повышение, либо понижение тарифов на услуги или транспортные перевозки; возможность внедрения скидок, либо надбавок на себестоимость продукции; увеличение минимальной заработной платы, подтвержденной указами государственных органов. Также к внешним факторам относятся уровень налогов и налоговых сборов, принятых в государстве, при этом учитываются также налоговые льготы и надбавки и так далее.

Следующая группа факторов, влияющих на показатели финансовой деятельности организации – это, так называемые, внутренние факторы. Внутренние факторы могут влиять на финансовую деятельность организации изнутри. К внутренним факторам следует отнести: количество заключенных договоров в рамках организации на поставку либо реализацию продукции, грамотное формирование системы оплаты труда персонала, показатели производительности труда в рамках организации и эффективное управление уровнем производительности труда, рост либо снижение прочие прибыли организации и так далее. Также к показателям финансовых результатов деятельности организации следует отнести показатели формирования, распределения и использования прибыли организации в рамках отчетного периода, показатели рентабельности, финансового состояния, доходов и расходов организации в рамках отчетного периода, а также показатели грамотного расходования полученной прибыли. Итак, финансовым результатом, который определяет эффективность деятельности любой организации, предприятия является прибыль. Можно говорить о том, что прибыль следует считать итогом положительной деятельности организации или влияния на деятельность организации внешних факторов, будь то объективные или субъективные факторы. В тоже время, убыток будет являться итогом неудовлетворительной деятельности

организации, либо влияния отрицательных объективных и субъективных внешних факторов. В современных теоретических источниках выделяют несколько видов прибыли в финансовой деятельности организации. Классификация прибыли производится по методу исчисления. Итак, учитывая тот факт, что прибыль является главным показателем экономической деятельности предприятия, анализ экономической деятельности финансовых результатов организации следует считать основополагающим в процессе анализа деятельности организации в целом. Проведённый анализ финансовых показателей и финансовых результатов деятельности организации позволяет определить место организации в системе управления предприятием, потому что показатели прибыли, исследуемые в процессе анализа, а также показатели рентабельности, могут дать четкое представление о результатах деятельности организации в течение отчётного периода. Опираясь на показатели проведённого анализа финансовой деятельности, могут быть разработаны и приняты к исполнению управленческие решения. Только по результатам проведённого анализа деятельности организации за предыдущие отчётные периоды могут приниматься управленческие решения, которые в дальнейшем преобразуются в рекомендации о дальнейшей деятельности организации. После полного расчёта экономической эффективности рекомендаций, направленных на дальнейшее развитие организации возможно их принятие и воплощение в жизнь. Итак, по результатам проведённого анализа отечественной и зарубежной литературы, раскрывающей вопросы анализа финансовой деятельности организации в рамках отчётного периода, можно отметить, что в странах с развитой рыночной экономикой финансовая деятельность предприятий подразделяется на три вида: операционная деятельность, финансовая деятельность и инвестиционная деятельность. Именно поэтому, автор работы рекомендует принять во внимание эту классификацию и использовать ее в отечественной практике проведения анализа деятельности организации. Тогда будет возможно разделение деятельности организации также на три вида: текущую деятельность, финансовую деятельность и инвестиционную деятельность. Одной из наиболее сложных категорий в экономической науке следует считать финансовый результат организации, или прибыль. Только усиленное исследование алгоритма формирования, получения прибыли организации, поможет понять каким образом решаются проблемные вопросы улучшения эффективности деятельности организации, производства продукции, а также увеличения материальной мотивации, в том числе, ответственности, персонала организации при достижении финансовых результатов в процессе деятельности; а также при уменьшении затрат, используемых в производственном

процессе. В результате анализа прибыли можно сделать вывод о структуре и динамике увеличения или уменьшения всех видов прибыли, получаемых организацией в результате отчётного периода. Также, в результате анализа прибыли можно говорить о факторах, которые влияют на формирование, использование и распределение прибыли организации, так как любая организация в рамках своей деятельности находится также в сфере конкурентной борьбы. Стоит отметить, что деятельность организации в рамках рынка предполагает, что руководство организации ставит себе целью получение максимального размера прибыли, либо такого объема прибыли, который мог бы позволить организации развиваться в дальнейшем, оставаться на своей конкурентной позиции, расширять производство и, по-прежнему, конкурировать с организациями, работающими в этой же отрасли. Тем самым, получение прибыли организацией следует рассматривать как возможность роста организации, стабильного развития организации и постановки цели на расширение производства. В данном случае к получению максимальной прибыли может привести не только деятельность организации в рамках производства и реализации продукции и услуг, но и грамотное распределение полученной прибыли, четкое использование прибыли, направленное на развитие организации. При формировании специальных фондов и резервов организации учитываются, в том числе, условия внешней среды, конкурентной среды организации. Именно ориентируясь на конкурентную среду, руководство организации может принимать решение о формировании фонда накопления или фонда потребления. Ведь именно из средств фонда накопления закупается новое оборудование и производство расширяется, тем самым создавая конкурентную среду. Средства специальных фондов, формируемых в рамках организации, имеет своей целью финансирование капитальных вложений, увеличение сферы производства, внедрение инновационных технологий и так далее. Грамотное распределение полученной прибыли организации по фондам специального назначения предусматривает расширение производственной среды предприятия без привлечения внешних источников финансирования, таких как кредит или лизинг. Потому что, в данном случае, речь идёт о собственных средствах организации, тем самым можно говорить о снижении затрат организации на дополнительные источники финансирования, пришедшие извне. В теоретических источниках подчеркивается мысль о том, что та прибыль организации, которая не была распределена, а была направлена на накопление, а также та прибыль организации, которая была не распределена за прошедшие годы деятельности, может говорить о финансовой устойчивости организации, а также гарантировать возможность деятельности организации в будущем. Так как

прибыль является источником средств для развития предприятия. Анализ механизма формирования и распределения прибыли в ООО «Герус—ЭМ» позволяет говорить о том, что механизм формирования и распределения прибыли в исследуемой организации, строится на взаимодействии основных элементов прибыли, таких как: расходы, к которым относятся налоги; доходы, которые являются элементом выручки организации, а также факторы, влияющие на формирование и распределение прибыли. Алгоритм анализа формирования и распределения прибыли в организации в обязательном порядке стоит рассматривать с 2 позиций. Первая позиция – бухгалтерская, вторая позиция – экономическая. Речь в данном случае идет о способах определения процесса формирования и распределения прибыли. Стоит подчеркнуть, что обязательным условием получения организацией прибыли, как результата финансовой деятельности, является уровень развития производства организации, которая дает возможность повышать показатель выручки организации над показателями затрат, относящихся к производству. Таким образом, алгоритм формирования прибыли в организации выглядит таким образом: выручка производства исходит из показателей затрат производств, а те, в свою очередь, является элементом полученной прибыли. Стоит подчеркнуть, что «названные выше аспекты цепочки формирования прибыли в организации должны постоянно контролироваться, им необходимо уделять внимание. Так как именно четкое следование названному алгоритму, дает возможность организации развиваться, расширять свою деятельность, и, как следствие, получать рост прибыли, что в дальнейшем ведёт не просто к без убыточной деятельности организации, но и росту ее показателей» [54, с.39]. Система налогообложения, принятая в нашем государстве дает возможность организации обеспечить порядок в регистрации договоров хозяйственной деятельности организации. Тем самым система налогообложения позволяет грамотно распределить финансы организаций по группам доходов и расходов, касаемых формирования налоговой декларации. Если между доходами и расходами выявлена существенная разница, их можно разделить на постоянные и временные. К постоянной разнице относятся доходы организации, которые были освещены в бухгалтерской отчетности, но при этом не были учтены в процессе расчета налога на прибыль. Если данный учет не был произведен в текущем и в будущем периоде, речь можно вести о постоянных разницах. выделяют несколько видов прибыли в финансовой деятельности организации. Классификация прибыли производится по методу исчисления. Итак, учитывая тот факт, что прибыль является главным показателем экономической деятельности предприятия, анализ экономической деятельности финансовых результатов организации следует

считать основополагающим в процессе анализа деятельности организации в целом. Проведённый анализ финансовых показателей и финансовых результатов деятельности организации позволяет определить место организации в системе управления предприятием, потому что показатели прибыли, исследуемые в процессе анализа, а также показатели рентабельности, могут дать четкое представление о результатах деятельности организации в течение отчётного периода. Опираясь на показатели проведённого анализа финансовой деятельности, могут быть разработаны и приняты к исполнению управленческие решения. Только по результатам проведённого анализа деятельности организации за предыдущие отчётные периоды могут приниматься управленческие решения, которые в дальнейшем преобразуются в рекомендации о дальнейшей деятельности организации. После полного расчёта экономической эффективности рекомендаций, направленных на дальнейшее развитие организации возможно их принятие и воплощение в жизнь. Итак, по результатам проведённого анализа отечественной и зарубежной литературы, раскрывающей вопросы анализа финансовой деятельности организации в рамках отчётного периода, можно отметить, что в странах с развитой рыночной экономикой финансовая деятельность предприятий подразделяется на три вида: операционная деятельность, финансовая деятельность и инвестиционная деятельность. Именно поэтому, автор работы рекомендует принять во внимание эту классификацию и использовать ее в отечественной практике проведения анализа деятельности организации. Тогда будет возможно разделение деятельности организации также на три вида: текущую деятельность, финансовую деятельность и инвестиционную деятельность. Одной из наиболее сложных категорий в экономической науке следует считать финансовый результат организации, или прибыль. Только усиленное исследование алгоритма формирования, получения прибыли организации, поможет понять каким образом решаются проблемные вопросы улучшения эффективности деятельности организации, производства продукции, а также увеличения материальной мотивации, в том числе, ответственности, персонала организации при достижении финансовых результатов в процессе деятельности; а также при уменьшении затрат, используемых в производственном процессе. В результате анализа прибыли можно сделать вывод о структуре и динамике увеличения или уменьшения всех видов прибыли, получаемых организацией в результате отчётного периода. Также, в результате анализа прибыли можно говорить о факторах, которые влияют на формирование, использование и распределение прибыли организации, так как любая организация в рамках своей деятельности находится также в сфере конкурентной борьбы.

Стоит отметить, что деятельность организации в рамках рынка предполагает, что руководство организации ставит себе целью получение максимального размера прибыли, либо такого объема прибыли, который мог бы позволить организации развиваться в дальнейшем, оставаться на своей конкурентной позиции, расширять производство и, по-прежнему, конкурировать с организациями, работающими в этой же отрасли. Тем самым, получение прибыли организацией следует рассматривать как возможность роста организации, стабильного развития организации и постановки цели на расширение производства. В данном случае к получению максимальной прибыли может привести не только деятельность организации в рамках производства и реализации продукции и услуг, но и грамотное распределение полученной прибыли, четкое использование прибыли, направленное на развитие организации. При формировании специальных фондов и резервов организации учитываются, в том числе, условия внешней среды, конкурентной среды организации. Именно ориентируясь на конкурентную среду, руководство организации может принимать решение о формировании фонда накопления или фонда потребления. Ведь именно из средств фонда накопления закупается новое оборудование и производство расширяется, тем самым создавая конкурентную среду. Средства специальных фондов, формируемых в рамках организации, имеет своей целью финансирование капитальных вложений, увеличение сферы производства, внедрение инновационных технологий и так далее. Грамотное распределение полученной прибыли организации по фондам специального назначения предусматривает расширение производственной среды предприятия без привлечения внешних источников финансирования, таких как кредит или лизинг. Потому что, в данном случае, речь идёт о собственных средствах организации, тем самым можно говорить о снижении затрат организации на дополнительные источники финансирования, пришедшие извне. В теоретических источниках подчеркивается мысль о том, что та прибыль организации, которая не была распределена, а была направлена на накопление, а также та прибыль организации, которая была не распределена за прошедшие годы деятельности, может говорить о финансовой устойчивости организации, а также гарантировать возможность деятельности организации в будущем. Так как прибыль является источником средств для развития предприятия. Анализ механизма формирования и распределения прибыли в ООО «Герус—ЭМ» позволяет говорить о том, что механизм формирования и распределения прибыли в исследуемой организации, строится на взаимодействии основных элементов прибыли, таких как: расходы, к которым относятся налоги; доходы, которые являются элементом выручки организации, а также факторы, влияющие на

формирование и распределение прибыли. Алгоритм анализа формирования и распределения прибыли в организации в обязательном порядке стоит рассматривать с 2 позиций. Первая позиция – бухгалтерская, вторая позиция – экономическая. Речь в данном случае идет о способах определения процесса формирования и распределения прибыли. Стоит подчеркнуть, что обязательным условием получения организацией прибыли, как результата финансовой деятельности, является уровень развития производства организации, которая дает возможность повышать показатель выручки организации над показателями затрат, относящихся к производству. Таким образом, алгоритм формирования прибыли в организации выглядит таким образом: выручка производства исходит из показателей затрат производств, а те, в свою очередь, является элементом полученной прибыли. Стоит подчеркнуть, что «названные выше аспекты цепочки формирования прибыли в организации должны постоянно контролироваться, им необходимо уделять внимание. Так как именно четкое следование названному алгоритму, дает возможность организации развиваться, расширять свою деятельность, и, как следствие, получать рост прибыли, что в дальнейшем ведёт не просто к безубыточной деятельности организации, но и росту ее показателей» [54, с.39]. Система налогообложения, принятая в нашем государстве дает возможность организации обеспечить порядок в регистрации договоров хозяйственной деятельности организации. Тем самым система налогообложения позволяет грамотно распределить финансы организаций по группам доходов и расходов, касаемых формирования налоговой декларации. Если между доходами и расходами выявлена существенная разница, их можно разделить на постоянные и временные. Стоит подчеркнуть, что «названные выше аспекты цепочки формирования прибыли в организации должны постоянно контролироваться, им необходимо уделять внимание. Так как именно четкое следование названному алгоритму, дает возможность организации развиваться, расширять свою деятельность, и, как следствие, получать рост прибыли, что в дальнейшем ведёт не просто к безубыточной деятельности организации, но и росту ее показателей» [54, с.39]. Система налогообложения, принятая в нашем государстве дает возможность организации обеспечить порядок в регистрации договоров хозяйственной деятельности организации. Тем самым система налогообложения позволяет грамотно распределить финансы организаций по группам доходов и расходов, касаемых формирования налоговой декларации. Если между доходами и расходами выявлена существенная разница, их можно разделить на постоянные и временные. В дальнейшем преобразуются в рекомендации о дальнейшей деятельности организации. После полного расчёта экономической эффективности

рекомендаций, направленных на дальнейшее развитие организации возможно их принятие и воплощение в жизнь. Итак, по результатам проведенного анализа отечественной и зарубежной литературы, раскрывающей вопросы анализа финансовой деятельности организации в рамках отчетного периода, можно отметить, что в странах с развитой рыночной экономикой финансовая деятельность предприятий подразделяется на три вида: операционная деятельность, финансовая деятельность и инвестиционная деятельность. Именно поэтому, автор работы рекомендует принять во внимание эту классификацию и использовать ее в отечественной практике проведения анализа деятельности организации. Тогда будет возможно разделение деятельности организации также на три вида: текущую деятельность, финансовую деятельность и инвестиционную деятельность. Одной из наиболее сложных категорий в экономической науке следует считать финансовый результат организации, или прибыль. Только усиленное исследование алгоритма формирования, получения прибыли организации, поможет понять каким образом решаются проблемные вопросы улучшения эффективности деятельности организации, производства продукции, а также увеличения материальной мотивации, в том числе, ответственности, персонала организации при достижении финансовых результатов в процессе деятельности; а также при уменьшении затрат, используемых в производственном процессе. В результате анализа прибыли можно сделать вывод о структуре и динамике увеличения или уменьшения всех видов прибыли, получаемых организацией в результате отчетного периода. Также, в результате анализа прибыли можно говорить о факторах, которые влияют на формирование, использование и распределение прибыли организации, так как любая организация в рамках своей деятельности находится также в сфере конкурентной борьбы. Стоит отметить, что деятельность организации в рамках рынка предполагает, что руководство организации ставит себе целью получение максимального размера прибыли, либо такого объема прибыли, который мог бы позволить организации развиваться в дальнейшем, оставаться на своей конкурентной позиции, расширять производство и, по-прежнему, конкурировать с организациями, работающими в этой же отрасли. Тем самым, получение прибыли организацией следует рассматривать как возможность роста организации, стабильного развития организации и постановки цели на расширение производства. В данном случае к получению максимальной прибыли может привести не только деятельность организации в рамках производства и реализации продукции и услуг, но и грамотное распределение полученной прибыли, четкое использование прибыли, направленное на развитие организации. При формировании специальных фондов и

резервов организации учитываются, в том числе, условия внешней среды, конкурентной среды организации. Именно ориентируясь на конкурентную среду, руководство организации может принимать решение о формировании фонда накопления или фонда потребления. Ведь именно из средств фонда накопления закупается новое оборудование и производство расширяется, тем самым создавая конкурентную среду. Средства специальных фондов, формируемых в рамках организации, имеют своей целью финансирование капитальных вложений, увеличение сферы производства, внедрение инновационных технологий и так далее. Грамотное распределение полученной прибыли организации по фондам специального назначения предусматривает расширение производственной среды предприятия без привлечения внешних источников финансирования, таких как кредит или лизинг. Потому что, в данном случае, речь идёт о собственных средствах организации, тем самым можно говорить о снижении затрат организации на дополнительные источники финансирования, пришедшие извне. В теоретических источниках подчеркивается мысль о том, что та прибыль организации, которая не была распределена, а была направлена на накопление, а также та прибыль организации, которая была не распределена за прошедшие годы деятельности, может говорить о финансовой устойчивости организации, а также гарантировать возможность деятельности организации в будущем. Так как прибыль является источником средств для развития предприятия. Анализ механизма формирования и распределения прибыли в ООО «Герус—ЭМ» позволяет говорить о том, что механизм формирования и распределения прибыли в исследуемой организации, строится на взаимодействии основных элементов прибыли, таких как: расходы, к которым относятся налоги; доходы, которые являются элементом выручки организации, а также факторы, влияющие на формирование и распределение прибыли. Алгоритм анализа формирования и распределения прибыли в организации в обязательном порядке стоит рассматривать с 2 позиций. Первая позиция – бухгалтерская, вторая позиция – экономическая. Речь в данном случае идет о способах определения процесса формирования и распределения прибыли. Стоит подчеркнуть, что обязательным условием получения организацией прибыли, как результата финансовой деятельности, является уровень развития производства организации, которая дает возможность повышать показатель выручки организации над показателями затрат, относящихся к производству. Таким образом, алгоритм формирования прибыли в организации выглядит таким образом: выручка производства исходит из показателей затрат производств, а те, в свою очередь, является элементом полученной прибыли. Стоит подчеркнуть, что «названные выше аспекты цепочки

формирования прибыли в организации должны постоянно контролироваться, им необходимо уделять внимание. Так как именно четкое следование названному алгоритму, дает возможность организации развиваться, расширять свою деятельность, и, как следствие, получать рост прибыли, что в дальнейшем ведёт не просто к без убыточной деятельности организация, но и росту ее показателей» [54, с.39]. Система налогообложения, принятая в нашем государстве дает возможность организации обеспечить порядок в регистрации договоров хозяйственной деятельности организации. Тем самым система налогообложения позволяет грамотно распределить финансы организаций по группам доходов и расходов, касаемых формирования налоговой декларации. Если между доходами и расходами выявлена существенная разница, их можно разделить на постоянные и временные. Стоит подчеркнуть, что «названные выше аспекты цепочки формирования прибыли в организации должны постоянно контролироваться, им необходимо уделять внимание. Так как именно четкое следование названному алгоритму, дает возможность организации развиваться, расширять свою деятельность, и, как следствие, получать рост прибыли, что в дальнейшем ведёт не просто к без убыточной деятельности организация, но и росту ее показателей» [54, с.39]. Система налогообложения, принятая в нашем государстве дает возможность организации обеспечить порядок в регистрации договоров хозяйственной деятельности организации. Тем самым система налогообложения позволяет грамотно распределить финансы организаций по группам доходов и расходов, касаемых формирования налоговой декларации. Если между доходами и расходами выявлена существенная разница, их можно разделить на постоянные и временные.

21222,00 тыс. руб. (или почти на 35,84%).

Позитивным моментом является тот факт, что, несмотря на увеличение абсолютного показателя издержек обращения, их уровень к оптовому обороту, в отчетном году имел тенденцию снижения – в динамике наблюдается сокращение уровня на 0,17%, что составило 6,4%.

В 2017 г. наблюдается рост прибыли от продажи на 9356,0 тыс. руб. и одновременно увеличение ее уровня на 0,57%, таким образом, рентабельность продаж в отчетном периоде составила 1,19%. Отмеченная позитивная динамика роста суммы прибыли и ее уровня в процентах к оптовому обороту связана с увеличением суммы валовой прибыли.

Сумма прибыли до налогообложения составила в отчетном периоде 11458,00 тыс. руб., что на 6984,00 тыс. руб. больше, чем в прошлом году.

В конечном результате деятельности ООО «Арко-компания» в отчетном году увеличило сумму чистой прибыли на 5766,16 тыс. руб., что составляет 9166,4 тыс. руб. Нельзя оставить без внимания такой показатель, как рентабельность конечной деятельности. В отчетном году этот показатель составил 0,73% против 0,38% показателя прошлого года, таким образом, видно, что наметилась позитивная тенденция развития деятельности предприятия.

Также при реализации проекта по поддержке малого бизнеса были приобретены по договорам лизинга автомобиль Газель и торговое оборудование. Кроме того, инвестиционным проектом предполагаются затраты на формирование страховых запасов материалов и комплектующих на 2018 г. Источниками инвестиционных ресурсов являются: кредит банка – 27,7%; средства лизинговой компании – 72,3%. Срок реализации проекта – 3,5 года. Количество создаваемых рабочих мест – 20. Таким образом, среднесписочная численность работников увеличилась с 30 человек – в 2016 году, до 36 человек – в 2017 году.

Таким образом, в целом деятельность ООО «Арко-компания» в целом можно признать удовлетворительной.

дальнейшем преобразуются в рекомендации о дальнейшей деятельности организации. После полного расчёта экономической эффективности рекомендаций, направленных на дальнейшее развитие организации возможно их принятие и воплощение в жизнь. Итак, по результатам проведённого анализа отечественной и зарубежной литературы, раскрывающей вопросы анализа финансовой деятельности организации в рамках отчётного периода, можно отметить, что в странах с развитой рыночной экономикой финансовая деятельность предприятий подразделяется на три вида: операционная деятельность, финансовая деятельность и инвестиционная деятельность. Именно поэтому, автор работы рекомендует принять во внимание эту классификацию и использовать ее в отечественной практике проведения анализа деятельности организации. Тогда будет возможно разделение деятельности организации также на три вида: текущую деятельность, финансовую деятельность и инвестиционную деятельность. Одной из наиболее сложных категорий в экономической науке следует считать финансовый результат организации, или прибыль. Только усиленное исследование алгоритма формирования, получения прибыли организации, поможет понять каким образом решаются проблемные вопросы

улучшения эффективности деятельности процессе. В результате анализа прибыли можно сделать вывод о структуре и динамике увеличения или уменьшения всех видов прибыли, получаемых организацией в результате отчетного периода. Также, в результате анализа прибыли можно говорить

Целью финансовой политики ООО «Арко-компания» является наиболее полная мобилизация финансовых ресурсов, необходимых для удовлетворения насущных потребностей развития предприятия. В соответствии с этим финансовая политика призвана создать благоприятные условия для активизации деятельности.

2.2 Расчет показателей состояния и использования внеоборотных активов

Основные фонды занимают значительный вес в общей сумме активов ООО «Арко-компания». От их количества, стоимости, технического уровня, эффективности использования во многом зависят конечные результаты деятельности предприятия: выпуск продукции, ее себестоимость, прибыль, рентабельность, устойчивость финансового состояния.

Выбор направлений анализа и реальных аналитических задач определяется потребностями управления, что составляет основу финансового и управленческого анализа, хотя четкой границы между этими видами анализа нет.

Анализ наличия, состава и структуры основных средств начнем с изучения состояния имущества ООО «Арко-компания», которое представлено в таблице 2.

В 2017 г. величина имущества предприятия увеличилась на 1893 тыс. руб. по сравнению с 2016 г., в том числе за счет роста величины оборотных активов на 46 тыс. руб. при одновременном росте внеоборотных активов на 1847 тыс. руб., что создает предпосылки для роста финансовой устойчивости предприятия и замедления оборачиваемости оборотных активов предприятия. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. отмечается увеличение удельного веса внеоборотных активов предприятия – на 4,54% и снижение доли оборотных активов – на 4,54%, что вызвано поступлением на баланс предприятия новых объектов основных фондов.

Таблица 2

Анализ состояния имущества ООО «Арко-компания»

Наименование показателя	2016 г.	2017 г.	Отклонение
-------------------------	---------	---------	------------

Тыс. руб.	Уд. вес,%	Тыс. руб.	Уд. вес,%	Тыс. руб.	Уд. вес,%	Уд. вес,%
Актив						
Внеоборотные активы	7790	29,37	9637	33,92	1847	4,54
Оборотные активы	18731	70,63	18777	66,08	46	-4,54
Баланс	26521	100,00	28414	100,00	1893	0,00
Пассив						
		0,00		0,00	0	0,00
Капитал и резервы	7074	26,67	8161	28,72	1087	2,05
Долгосрочные обязательства	859	3,24	726	2,56	-133	-0,68
Краткосрочные обязательства	18588	70,09	19527	68,72	939	-1,36
Баланс	26521	100,00	28414	100,00	1893	0,00

Далее проведем анализ состава и структуры основных фондов ООО «Арком-компания» (таблица 3).

Таблица 3

Анализ состава и структуры основных средств

Наименование показателя	2016 г.	2017 г.	Отклонение
--------------------------------	----------------	----------------	-------------------

Тыс. руб.	Уд.	Тыс.	Уд.	Тыс.	Уд.	
	вес,%	руб.	вес,%	руб.	вес,%	
Стоимость основных средств предприятия	7790	100	9637	100	1847	0,00
-здания	2822	36,23	2928	30,38	106	-5,84
-машины и оборудование	3326	42,70	4954	51,41	1628	8,71
-транспортные средства	1415	18,16	1530	15,88	115	-2,29
производственный и хозяйственный инвентарь	227	2,91	225	2,33	-2	-0,58
в том числе активная часть	4741	60,86	6484	67,28	1743	6,42

Для оценки структуры основных фондов существует деление их на активную часть, неопределенно участвующую в производственном процессе, и пассивную часть, с помощью которой обеспечивается нормальное функционирование активных основных фондов. Увеличение удельного веса активной части основных фондов и соответственно уменьшение доли из пассивной части являются важным фактором роста эффективности производственной деятельности.

В структуре основных фондов ООО «Арко-компания» как на начало так и на конец периода преобладает доля активной части основных фондов – машин и оборудования. Преобладание активной части основных фондов над пассивной является положительным моментом.

В 2017 г. отмечается увеличение стоимости основных средств предприятия на 1847 тыс.руб. , что объясняется увеличением основных фондов за счет их обновления. Максимальный удельный вес в структуре основных фондов занимают машины и

оборудование в 2017 г. – 51,41%, что на 8,71% выше, чем в 2016 г. Следует отметить снижение удельного веса транспортных средств на 2,29%, зданий - на 5,84%, инвентаря – на 0,58%. В 2017 г. удельный вес активной части основных фондов оставил 67,28% , что на 1743 тыс. руб. или 6,42% выше их удельного веса в 2016 г.

Наглядно структура основных фондов ООО «Арко-компания» представлена на рисунках 3 и 4.



Рисунок 3. Структура основных средств ООО «Арко-компания» в 2016 году, %

Следующим этапом анализа основных средств в ООО «Арко-компания» является изучение движения основных средств организации. С этой целью рассчитываются как абсолютные показатели, так и ряд коэффициентов, которые дают обобщающую оценку движения основных фондов. Для большей наглядности коэффициенты выражаются в процентах.

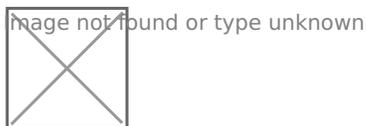


Рисунок 4. Структура основных средств ООО «Арко-компания» в 2017 году, %.

Результаты анализа движения основных фондов представлены в таблице 5.

Таблица 4

Анализ движения основных средств ООО «Арко-компания» за 2017 год

Виды основных фондов	На начало года	Поступило	Выбыло	На конец года	Коэффициенты движения основных фондов, %
-----------------------------	-----------------------	------------------	---------------	----------------------	---

	Поступления (гр.3/гр.2)	Прирост (гр.5 - (гр. 4 / гр.2)/гр.2)	Выбытия (гр.4 / гр.2)				
1.							
Активная часть	4827	1580	113	6294	32,73	30,39	2,34
2.							
Пассивная часть	2963	724	344	3343	24,43	12,82	11,60
Основные средства	7790	2304	457	9637	29,57	23,70	5,86
всего							

Из анализа движения основных фондов ООО «Арко-компания» следует, что в 2017 году наблюдается прирост основных фондов в размере 23,70%, в т.ч. прирост активной части составил 30,39%. Коэффициент поступления основных фондов составил 29,57%, в т.ч., за счет активной части – 32,73%. Таким образом, в 2017 году в деятельности ООО «Арко-компания» наблюдается прирост основных фондов за счет активной части, которая непосредственно участвует в производственном процессе организации.

Следующим этапом проведения анализа является анализ обеспеченности организации основными фондами.

Рост фондовооруженности способствует повышению производительности труда. При этом позитивная оценка дается при условии опережающего роста производительности труда ($ТрПТ > ТрФв$), так как в этом случае повышается интенсивность использования основных фондов. Это ведет к их относительной экономии, а следовательно, и снижению затрат на их содержание (амортизация, расходы на ремонт и пр.), и оказывает положительное влияние на формирование финансовых результатов организации в целом. Анализ динамики обеспеченности ООО «Арко-компания» основными средствами проведем с помощью таблицы 5.

Таблица 5

Анализ обеспеченности организации основными средствами

Показатели	2016 г.	2017 г.	Отклонение	Темп роста, %
Выручка от продажи, тыс. руб.	900393	1256320	355927	139,53
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	7790	9637	1847	123,71
Среднегодовая стоимость активной части основных фондов, тыс. руб.	4827	6294	1467	130,39
Среднесписочная численность работников всего, чел.	30	36	6	120,00
Фондовооруженность, тыс. руб./чел (стр.2/стр.4)	259,67	267,69	8,03	103,09
Фондовооруженность техническая, тыс. руб./чел (стр.3/стр.4)	158,03	180,11	22,08	113,97

**Производительность труда, тыс.
руб./чел. (стр.1/стр.4)**

30013,10 34897,78 4884,68 116,28

Из таблицы 5 можно сделать вывод, что фондовооруженность ООО «Арко-компания» в 2017 году составила 267,69 тыс. руб./чел., что на 103,09% выше предыдущего года. Темп роста технической вооруженности составил 113,97% и достиг уровня в 180,11 тыс. руб./чел. Темп роста производительности труда составил 116,28%. Таким образом, в отчетном году наблюдается опережение роста производительности труда над ростом фондовооруженности.

Следовательно, ООО «Арко-компания» в отчетном году использовало основные фонды более интенсивно, что привело к снижению затрат на их содержание и способствовало повышению финансового результата деятельности предприятия.

3. Пути повышения эффективности использования внеоборотных активов ООО «Арко-компания»

Важным путем повышения эффективности использования основных фондов на ООО «Арко-компания» является уменьшение количества излишнего оборудования и быстрое вовлечение в производство неустановленного оборудования. Омертвление большого количества средств труда снижает возможности прироста производства, ведет к прямым потерям овеществленного труда, вследствие их физического износа, что после длительного хранения оборудование часто приходит в негодность. Другое же оборудование при хорошем физическом состоянии оказывается морально устаревшим и списывается физически неизношенным.

Хотя экстенсивный путь улучшения использования основных фондов на ООО «Арко-компания» использован пока не полностью, он имеет свой предел. Значительно шире возможности интенсивного пути. Интенсивное улучшение использования основных фондов предполагает повышение степени загрузки оборудования в единицу времени. Увеличение интенсивной загрузки основных фондов на ООО «Арко-компания» может быть достигнуто при модернизации действующих машин и механизмов, установлении оптимального режима их работы.

Работа при оптимальном режиме технологического процесса обеспечивает увеличение выпуска продукции без изменения состава основных фондов, без роста численности работающих и при снижении расхода материальных ресурсов на единицу продукции.

Интенсивность использования основных фондов на ООО «Арко-компания» повышается также путем технического совершенствования орудий труда и совершенствования технологии производства, ликвидации «узких мест» в производственном процессе, сокращения сроков достижения проектной производительности техники, совершенствования научной организации труда, повышения квалификации и профессионального мастерства рабочих.

Существенное направление повышения эффективности использования основных фондов на ООО «Арко-компания» - совершенствование их структуры.

Поскольку увеличение выпуска продукции достигается только в ведущих цехах, то важно повышать их долю в общей стоимости основных фондов. Увеличение основных фондов вспомогательного производства ведет к росту рентабельности продукции, так как непосредственного увеличения выпуска продукции при этом не происходит. Но без пропорционального развития вспомогательного производства основные цеха не могут функционировать с полной отдачей. Поэтому поиск оптимальной производственной структуры основных фондов на предприятии – важнейшее направление улучшения их использования.

Наибольшее значение среди частных показателей экстенсивного использования имеет коэффициент сменности работы оборудования.

Как показал анализ, использование основных фондов на предприятии повысилось. Повышение коэффициента сменности работы основных фондов – важный источник роста объема производства продукции и повышения эффективного использования основных фондов.

Можно выделить следующие основные направления повышения сменности работы оборудования на ООО «Арко-компания»:

- повышение уровня специализации рабочих мест, что обеспечивает рост серийности производства и загрузку оборудования;
- повышение ритмичности работы;
- снижение простоев, связанных с недостатками в организации обслуживания рабочих мест, обеспечением станочников заготовками, инструментами;
- лучшая организация ремонтного дела, применение передовых методов организации ремонтных работ.

- механизация и организация труда основных и особенно вспомогательных рабочих. Это позволит высвободить рабочую силу и перевести ее с тяжелых вспомогательных работ на основные работы во вторую и третью смену.

Главное назначение повышения сменности использования оборудования – это совершенствование формирования основных фондов. Именно в процессе их формирования с учетом специфики данного предприятия должна быть достигнута главная пропорция между рабочей силой и основными фондами, должно соблюдаться соответствие роста основных фондов и увеличение объема продукции, а также соотношение между активной и пассивной частями основных фондов; должна постоянно совершенствоваться структура основных фондов, то есть увеличиваться доля прогрессивного и более «молодого» по возрасту эксплуатации оборудования, должно совершенствоваться вспомогательное производство, за счет которого можно добиться высвобождения рабочих и направления их в основное производство, то есть повысить сменность использования оборудования.

Приведенный анализ обобщающих показателей использования основных фондов показывает, что эффективность вложения средств в основные фонды возрастает, о чем свидетельствует повышение показателя фондоотдачи основных фондов. Предприятию необходимо сохранять тенденцию повышения фондоотдачи. В случае ее снижения руководство предприятия должно рассмотреть следующие пути роста:

- повышение производительности оборудования в результате технического перевооружения и реконструкции действующих и строительства новых предприятий;

- увеличение коэффициента сменности работы оборудования;

- улучшение использования времени и мощности;

- ускорение освоения вновь вводимых мощностей;

- замены ручного труда машинным;

- снижение стоимости единицы мощности вновь вводимых, реконструируемых и перевооружаемых предприятий.

Рост фондоотдачи позволяет снижать объем накопления и соответственно увеличивать долю фонда потребления. Повышение фондоотдачи будет

способствовать:

- улучшению проектирования, сокращения времени разработки технической документации, ускорению строительства и уменьшению сроков освоения вновь вводимых основных фондов, то есть всемерному сокращению цикла «наука – производство – продукция».
- улучшению структуры основных фондов, повышению удельного веса их активной части до оптимальной величины с установлением рационального соотношения различных видов оборудования.
- экстенсивному использованию основных фондов, увеличению коэффициента сменности, ликвидации простоев оборудования.
- интенсификации производственных процессов путем внедрения передовой технологии, повышению скорости работы машин и оборудования, внедрению синхронного выполнения одной машиной двух или нескольких операций, развитию научной организации труда.
- улучшению условий и режима труда с учетом производственной эстетики, созданию необходимых социальных условий (жилищных, бытовых, четкой работы транспорта).
- сокращению ремонта активной части основных фондов путем специализации и концентрации ремонтного хозяйства.
- улучшению материально-технического снабжения основных фондов.

Кроме того, для повышения эффективности использования основных фондов руководству предприятия можно принять такие меры, как инвентаризация активов предприятия и высвобождение их от балласта неликвидов, неиспользуемого оборудования.

Все эти мероприятия будут способствовать повышению эффективности использования основных фондов предприятия, и в конечном итоге положительно отразятся на общем финансовом состоянии предприятия и эффективности его деятельности.

Оценка нематериальных активов является одной из наиболее специфических областей оценки, зачастую включающих ряд предположений и экспертных

суждений. При оценке нематериальных активов в целях отражения их стоимости в финансовой отчетности возникает дополнительный вопрос: возможно ли в принципе признание конкретного нематериального актива на балансе организации? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть, в каких случаях возникают те или иные активы в финансовой отчетности организации и сложившиеся критерии признания нематериальных активов в соответствии со стандартами учета и составления отчетности. Традиционно нематериальные активы в финансовой отчетности признаются в одной из трех ситуаций:

- при приобретении конкретного нематериального актива. Данная ситуация является наиболее простой, так как при этом должна быть известна цена, уплачиваемая за актив, которая и будет использоваться для отражения стоимости в отчетности. Лишь затем, в конце первого отчетного периода или в последующие отчетные периоды, стоимость актива может быть скорректирована при наличии обесценения. Следует отметить, что сделки купли-продажи конкретных нематериальных активов (в частности, технологии производства, товарного знака, отношений с покупателями) довольно редки, особенно в отечественной практике;
- при первом применении стандартов отчетности, например при переходе компании на МСФО. При этом возможности признания нематериального актива по справедливой стоимости, отличной от балансовой стоимости по данным бухгалтерского учета, довольно ограничены. Например, согласно МСФО 1 «Первое применение МСФО», при приобретении компании, обладающей лицензией на добычу полезных ископаемых, приобретающая компания не может оценить и признать данный актив по справедливой стоимости как актив в бухгалтерском балансе. Вероятно, данное требование призвано уменьшить количество переоценок и завышения балансовых данных при отсутствии реальных сделок;
- при приобретении бизнеса и оценке активов в целях распределения цены приобретения и расчете гудвилла как остаточной величины между уплаченной ценой и стоимостью приобретенных чистых активов.

Заключение

В завершение проведенного анализа теоретических источников, необходимо подвести итоги:

Внеоборотные активы (или основной капитал) представляют собой совокупность имущественных ценностей предприятия, многократно участвующих в процессе хозяйственной деятельности и переносящих на продукцию свою стоимость

частями.

В состав внеоборотных активов входят следующие активы предприятий и хозяйственных организаций.

В состав внеоборотных активов входят основные средства, незавершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения, нематериальные активы и прочие внеоборотные активы. Основные средства могут быть определены как часть ресурсов, вложенных в основные фонды различного назначения. В отличие от оборотных средств основные фонды переносят свою стоимость на вновь создаваемый продукт не одномоментно, в процессе одного производственного цикла, а частями, по мере изнашивания, на протяжении продолжительного периода. Основные средства представляют собой стоимостную оценку основных производственных фондов, действующих в натуральной форме в течение длительного периода времени. Незавершенное строительство отражает стоимость незаконченного строительства, осуществляемого как хозяйственным так и подрядным способом. Долгосрочные финансовые вложения - инвестиции в предприятия на срок более 1 года, в ценные бумаги других предприятий, управляющих компаний и в государственные ценные бумаги. Нематериальные активы не имеют физического выражения, но представляют существенную ценность для предприятия (права на пользование землей, патенты, ноу-хау и т.п.).

Для финансирования внеоборотных активов используется 2 вида источников внутренние и внешние.

Оценка нематериальных активов является одной из наиболее специфических областей оценки, зачастую включающих ряд предположений и экспертных суждений. При оценке нематериальных активов в целях отражения их стоимости в финансовой отчетности возникает дополнительный вопрос: возможно ли в принципе признание конкретного нематериального актива на балансе организации? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть, в каких случаях возникают те или иные активы в финансовой отчетности организации и сложившиеся критерии признания нематериальных активов в соответствии со стандартами учета и составления отчетности. Традиционно нематериальные активы в финансовой отчетности признаются в одной из трех ситуаций: • при приобретении конкретного нематериального актива. Данная ситуация является наиболее простой, так как при этом должна быть известна цена, уплачиваемая за актив, которая и будет использоваться для отражения стоимости в отчетности. Лишь затем, в конце первого отчетного периода или в последующие отчетные

периоды, стоимость актива может быть скорректирована при наличии обесценения. Следует отметить, что сделки купли-продажи конкретных нематериальных активов (в частности, технологии производства, товарного знака, отношений с покупателями) довольно редки, особенно в отечественной практике; • при первом применении стандартов отчетности, например при переходе компании на МСФО. При этом возможности признания нематериального актива по справедливой стоимости, отличной от балансовой стоимости по данным бухгалтерского учета, довольно ограничены. Например, согласно МСФО 1 «Первое применение МСФО», при приобретении компании, обладающей лицензией на добычу полезных ископаемых, приобретающая компания не может оценить и признать данный актив по справедливой стоимости как актив в бухгалтерском балансе. Вероятно, данное требование призвано уменьшить количество переоценок и завышения балансовых данных при отсутствии реальных сделок; • при приобретении бизнеса и оценке активов в целях распределения цены приобретения и расчете гудвилла как остаточной величины между уплаченной ценой и стоимостью приобретенных чистых активов.

Оценка нематериальных активов является одной из наиболее специфических областей оценки, зачастую включающих ряд предположений и экспертных суждений. При оценке нематериальных активов в целях отражения их стоимости в финансовой отчетности возникает дополнительный вопрос: возможно ли в принципе признание конкретного нематериального актива на балансе организации? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть, в каких случаях возникают те или иные активы в финансовой отчетности организации и сложившиеся критерии признания нематериальных активов в соответствии со стандартами учета и составления отчетности. Традиционно нематериальные активы в финансовой отчетности признаются в одной из трех ситуаций: • при приобретении конкретного нематериального актива. Данная ситуация является наиболее простой, так как при этом должна быть известна цена, уплачиваемая за актив, которая и будет использоваться для отражения стоимости в отчетности. Лишь затем, в конце первого отчетного периода или в последующие отчетные периоды, стоимость актива может быть скорректирована при наличии обесценения. Следует отметить, что сделки купли-продажи конкретных нематериальных активов (в частности, технологии производства, товарного знака, отношений с покупателями) довольно редки, особенно в отечественной практике; • при первом применении стандартов отчетности, например при переходе компании на МСФО. При этом возможности признания нематериального актива по справедливой стоимости, отличной от балансовой стоимости по данным

бухгалтерского учета, довольно ограничены. Например, согласно МСФО 1 «Первое применение МСФО», при приобретении компании, обладающей лицензией на добычу полезных ископаемых, приобретающая компания не может оценить и признать данный актив по справедливой стоимости как актив в бухгалтерском балансе. Вероятно, данное требование призвано уменьшить количество переоценок и завышения балансовых данных при отсутствии реальных сделок; • при приобретении бизнеса и оценке активов в целях распределения цены приобретения и расчете гудвилла как остаточной величины между уплаченной ценой и стоимостью приобретенных чистых активов.

Оценка нематериальных активов является одной из наиболее специфических областей оценки, зачастую включающих ряд предположений и экспертных суждений. При оценке нематериальных активов в целях отражения их стоимости в финансовой отчетности возникает дополнительный вопрос: возможно ли в принципе признание конкретного нематериального актива на балансе организации? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть, в каких случаях возникают те или иные активы в финансовой отчетности организации и сложившиеся критерии признания нематериальных активов в соответствии со стандартами учета и составления отчетности. Традиционно нематериальные активы в финансовой отчетности признаются в одной из трех ситуаций: • при приобретении конкретного нематериального актива. Данная ситуация является наиболее простой, так как при этом должна быть известна цена, уплачиваемая за актив, которая и будет использоваться для отражения стоимости в отчетности. Лишь затем, в конце первого отчетного периода или в последующие отчетные периоды, стоимость актива может быть скорректирована при наличии обесценения. Следует отметить, что сделки купли-продажи конкретных нематериальных активов (в частности, технологии производства, товарного знака, отношений с покупателями) довольно редки, особенно в отечественной практике; • при первом применении стандартов отчетности, например при переходе компании на МСФО. При этом возможности признания нематериального актива по справедливой стоимости, отличной от балансовой стоимости по данным бухгалтерского учета, довольно ограничены. Например, согласно МСФО 1 «Первое применение МСФО», при приобретении компании, обладающей лицензией на добычу полезных ископаемых, приобретающая компания не может оценить и признать данный актив по справедливой стоимости как актив в бухгалтерском балансе. Вероятно, данное требование призвано уменьшить количество переоценок и завышения балансовых данных при отсутствии реальных сделок; • при приобретении бизнеса и оценке активов в целях распределения цены

приобретения и расчете гудвилла как остаточной величины между уплаченной ценой и стоимостью приобретенных чистых активов.

Оценка нематериальных активов является одной из наиболее специфических областей оценки, зачастую включающих ряд предположений и экспертных суждений. При оценке нематериальных активов в целях отражения их стоимости в финансовой отчетности возникает дополнительный вопрос: возможно ли в принципе признание конкретного нематериального актива на балансе организации? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть, в каких случаях возникают те или иные активы в финансовой отчетности организации и сложившиеся критерии признания нематериальных активов в соответствии со стандартами учета и составления отчетности. Традиционно нематериальные активы в финансовой отчетности признаются в одной из трех ситуаций:

- при приобретении конкретного нематериального актива. Данная ситуация является наиболее простой, так как при этом должна быть известна цена, уплачиваемая за актив, которая и будет использоваться для отражения стоимости в отчетности. Лишь затем, в конце первого отчетного периода или в последующие отчетные периоды, стоимость актива может быть скорректирована при наличии обесценения. Следует отметить, что сделки купли-продажи конкретных нематериальных активов (в частности, технологии производства, товарного знака, отношений с покупателями) довольно редки, особенно в отечественной практике;
- при первом применении стандартов отчетности, например при переходе компании на МСФО. При этом возможности признания нематериального актива по справедливой стоимости, отличной от балансовой стоимости по данным бухгалтерского учета, довольно ограничены. Например, согласно МСФО 1 «Первое применение МСФО», при приобретении компании, обладающей лицензией на добычу полезных ископаемых, приобретающая компания не может оценить и признать данный актив по справедливой стоимости как актив в бухгалтерском балансе. Вероятно, данное требование призвано уменьшить количество переоценок и завышения балансовых данных при отсутствии реальных сделок;
- при приобретении бизнеса и оценке активов в целях распределения цены приобретения и расчете гудвилла как остаточной величины между уплаченной ценой и стоимостью приобретенных чистых активов.

Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05 февраля 2014 г. № 2-ФКЗ, от 21 июля 2014 г. № 11-ФКЗ) // Российская газета. 1993. 25 декабря. - № 237.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 6 декабря 2014 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Российская газета № 5654 от 9 декабря 2014 г. (ред. от 29.07.2018 г.)
3. О формах бухгалтерской отчетности организаций. Приказ Минфина России от 20 июля 2010 г. № 66н. (с изменениями внесенными приказом Минфина России от 05.10.2014 № 124н) (ред. от 06.03.2018)
4. Абрютина М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютина. - М.: Дело и Сервис, 2014. - 256 с.
5. Анализ финансовой отчетности: Учебник / Под ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой и др. - М.: Вузовский учебник, 2015. - 365 с.
6. Баканов М.И. Теория экономического анализа: Учебник / М.И. Баканов. - М.: ФиС, 2014. - 416 с.
7. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет.- М.: «Финансы и статистика», 2014. - 465 с.
8. Бороненкова, С. А. Управленческий анализ / С.А. Бороненкова. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 384 с.
9. Герчикова И. Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / И.Н. Герчикова. - М.: Издательство АО «Консалтбанкир». 2016. - 312 с.
10. Гиляровская Л. Т. Экономический анализ: Учебник для вузов/2-е изд., доп. / Л.Т. Гиляровская. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 615с.
11. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: учеб. пособие / А.В. Грачев. - М.: Финпресс, 2016. - 336 с.
12. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова. - 3-е изд., перераб. - М.:ИКЦ «Дело и Сервис», 2014. - 144с.
13. Ефимова О. В. Финансовый анализ. 4-е изд., перераб. и доп. / О.В. Ефимова - М.: Бухгалтерский учет, 2013. - 528 с.
14. Завьялова З.М. Теория экономического анализа: Курс лекций / З.М. Завьялова. - М.: ФиС, 2016. - 208 с.
15. Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 448с.
16. Ковалев В.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности. (основы балансоведения): учеб. пособие.- 2-е изд., перераб. и доп. / В.В. Ковалев. - М: ТК Велби, Изд-во «Прспект», 2014. - 432 с.

17. Кузнецова Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Н.В. Кузнецова. - Владивосток: Изд-во Дальневосточного университета, 2015. — 519 с.
18. Макарьян С.Э. Финансовый анализ: Учебное пособие / С.Э. Макарьян. - М.: КноРус, 2014. - 264 с.
19. Малич В.А. Анализ финансовой деятельности предприятий и организаций: учеб. пособие / В.А. Малич. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2015. -186 с.
20. Орлов Б. Л. Управленческий и финансовый анализ деятельности предприятия / Б. Л. Орлов, В. В. Осипов. - М.: УРОА, 2014. - 123 с.
21. Пашкина И.Н. Работа с дебиторской задолженностью. Возврат долгов / И.Н. Пашкина. - Система ГАРАНТ, 2014.
22. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 536 с.
23. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ / Н.Н. Селезнева. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 479 с.
24. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебник / А.Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 367 с.

1. Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 448с. [↑](#)
2. Малич, В.А. Анализ финансовой деятельности предприятий и организаций: учеб. пособие / В.А. Малич. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2015. -и186 с. [↑](#)
3. Ефимова, О. В. Финансовый анализ. 4-е изд., перераб. и доп. / О.В. Ефимова - М.: Бухгалтерский учет, 2013. - 528 с. [↑](#)
4. Малич, В.А. Анализ финансовой деятельности предприятий и организаций: учеб. пособие. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2015. -186 с. [↑](#)
5. Ефимова, О. В. Финансовый анализ. 4-е изд., перераб. и доп. / О.В. Ефимова - М.: Бухгалтерский учет, 2013. - 528 с. [↑](#)
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 536 с. [↑](#)

7. Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 448с. [↑](#)
8. Ковалев В.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности. (основы балансоведения): учеб. пособие.- 2-е изд., перераб. и доп. / В.В. Ковалев. - М: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2014. – 432 с. [↑](#)
9. Ефимова, О. В. Финансовый анализ. 4-е изд., перераб. и доп. / О.В. Ефимова - М.: Бухгалтерский учет, 2013. - 528 с. [↑](#)
10. Ковалев В.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности. (основы балансоведения): учеб. пособие.- 2-е изд., перераб. и доп. - М: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2014. – 432 с. [↑](#)
11. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 536 с. [↑](#)
12. Малич, В.А. Анализ финансовой деятельности предприятий и организаций: учеб. пособие / В.А. Малич. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2015. -186 с. [↑](#)
13. Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 448с. [↑](#)
14. Ефимова, О. В. Финансовый анализ. 4-е изд., перераб. и доп. / О.В. Ефимова - М.: Бухгалтерский учет, 2013. - 528 с. [↑](#)
15. Макарьян С.Э., Герасименко Г.П., Макарьян Э.А. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: КноРус, 2014. – 264 с. [↑](#)
16. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет.- М.: «Финансы и статистика», 2014. - 465 с. [↑](#)