

## **Содержание:**

### **Введение**

Актуальность работы. В современных рыночных условиях необходимым условием реализации основной задачи предпринимательства - получение прибыли на инвестированный капитал - является планирование воспроизводства капитала, которое охватывает стадии инвестирования, производства, реализации (обмена) и потребления.

Поэтому формирование и использование различных денежных фондов для возмещения затрат капитала, его накопления являются проблемами современного управления.

На первоначальном этапе деятельности предприятия внеоборотные активы формируются, как правило, за счет средств учредителей (акционеров). Поскольку окупаемость этих активов превышает один год, коммерческие банки неохотно дают кредиты под их приобретение. В дальнейшем приращение основного капитала может идти, в частности, и за счет заемных средств. К тому же имущество, уже находящееся в собственности компании, может выступать залогом под последующие заимствования.

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 и управления внеоборотными активами на предприятии.

Объектом исследования являются внеоборотные активы.

Предметом исследования – совокупность отношений, связанных с управлением внеоборотными активами в организации.

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.

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 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 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»<sup>1</sup>. 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»<sup>3</sup>. 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 опасности<sup>4</sup>. 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 цивилистике<sup>5</sup>. 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 убытком<sup>6</sup>. 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 и 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.

## 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, 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 urzn@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»<sup>1</sup>. Этот термин употребляется в Конституции РФ<sup>2</sup>: согласно ст. 53 «каждый имеет право на возмещение государством вреда, причиненного незаконными действиями (или бездействием) органов государственной власти или их должностных лиц»<sup>3</sup>. 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 опасности<sup>4</sup>. 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 цивилистике<sup>5</sup>. 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 убытком<sup>6</sup>. 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 виеоборотных активов, в наибольшей степени отражающие специфику их использования в операционном процессе.[\[10\]](#)

В современной отечественной практике различают два основных метода амортизации виеоборотных 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 ускорять 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. Роль анализа в управлении внеоборотными активами предприятия, технология и методы его проведения**

По методике В.И. Стражева задачами анализа состояния и эффективности использования основных производственных фондов являются: установление обеспеченности предприятия и его структурных подразделений основными фондами – соответствия величины, состава и технического уровня фондов потребности в них; выяснение выполнения плана их роста, обновления и выбытия; изучение технического состояния основных средств и особенно наиболее активной их части – машин и оборудования; определение степени использования основных фондов и факторов, на нее повлиявших; установление полноты применения парка

оборудования и его комплектности; выяснение эффективности использования оборудования во времени и по мощности; определение влияния использования основных фондов на объем продукции и другие экономические показатели работы предприятия; выявление резервов роста фондоотдачи, увеличения объема продукции и прибыли за счет улучшения использования основных фондов.[\[17\]](#)

Первым этапом анализа по методике В.И. Стражева является анализ обеспеченности предприятия основными средствами. При этом необходимо изучить, достаточно ли у предприятия основных фондов, каково их наличие, динамика, состав, структура, техническое состояние, уровень производства и его организация.

Н.П. Любушин считает, что при анализе следует учитывать законы развития систем, так как каждый технологический этап или экономический уклад имеет свои пределы роста, определения основных фондов (технологических систем) определяется их «местом» на S-образной кривой развития и положением товаров на рынке. Различные сочетания этих двух параметров характеризуют вполне определенные отношения результатов и затрат.

Анализ основных фондов по методике Н.И Любушина может проводиться по нескольким направлениям, разработка которых в комплексе позволяет дать оценку структуры, динамики и эффективности использования основных средств и долгосрочных инвестиций.[\[18\]](#)

Основные направления (тематика) анализа основных средств и соответствующие задачи, решаемые в рамках каждого направления, представлены ниже.

Выбор направлений анализа и решаемых аналитических задач определяется потребностями управления. Анализ структурной динамики основных средств, инвестиционный анализ составляют содержание финансового анализа. Оценка эффективности использования основных средств и затрат по их эксплуатации относится к управленческому анализу, однако четкой границы между этими видами анализа, как выше уже отмечалось, нет. В этой главе подробно рассмотрим второе направление анализа основных средств – анализ эффективности их использования.

Анализ затрат по содержанию и эксплуатации оборудования является составной частью анализа себестоимости продукции.

Методика проведения анализа основных средств нацелена на выбор наилучшего варианта их использования. Поэтому главными особенностями анализа являются:

1) вариантность решений по использованию основных средств.

2) нацеленность на перспективу.

Перспективный анализ – основной вид анализа инвестиций, которому должен предшествовать анализ имеющихся на балансе основных средств и эффективности их использования. [\[19\]](#)

Качество анализа зависит от достоверности информации, то есть от качества постановки бухгалтерского учета, отлаженности системы и регистрации операций с объектами основных средств, точности отнесения объектов к учетным классификационным группам, достоверности инвентаризационных описей, глубины разработки и ведения регистров аналитического учета.

Среди экономистов нет единого мнения о составе активной части фондов. В большинстве отраслей промышленности к активной части фондов принято относить машины и оборудование (силовые и рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование, вычислительную технику, прочие машины и оборудование), а также транспортные средства.

Таблица 1

Основные направления и задачи анализа основных средств

Основные направления  
(тематика) анализа

Задачи анализа

Оценка размера и структуры вложений капитала в основные средства

Анализ структурной динамики основных средств

Определение характера и размера влияния изменения стоимости основных средств на финансовое положение предприятия и структуру баланса

Анализ эффективности использования основных средств	<p>Анализ движения основных средств</p> <p>Анализ показателей эффективности использования основных средств</p> <p>Анализ использования времени работы оборудования</p> <p>Интегральная оценка использования оборудования</p>
Анализ эффективности затрат по содержанию и эксплуатации оборудования	<p>Анализ затрат на капитальный ремонт</p> <p>Анализ затрат по текущему ремонту</p> <p>Анализ взаимосвязи объема производства, прибыли и затрат по эксплуатации оборудования</p>
Анализ эффективности инвестиций в основные средства	<p>Оценка эффективности капитальных вложений</p> <p>Оценка эффективности привлечения займов для инвестирования</p>

Пассивную часть фондов образуют здания и сооружения, а в отдельных отраслях промышленности (нефтедобывающей, газовой, электроэнергетике) сооружения входят в состав активной части фондов. В дальнейших расчетах по анализируемому предприятию активной части фондов. В дальнейших расчетах по анализируемому предприятию к активной части фондов отнесены стоимость машин и оборудования, которая непосредственно влияет на рост выпуска продукции, повышение производительности труда и определяет динамику фондоотдачи.

Повышение удельного веса активной части фондов способствует росту технической оснащенности, увеличению производственной мощности предприятия, возрастанию фондоотдачи. В то же время немаловажна роль и пассивной части основных фондов, поскольку отсутствие нормальных условий труда приводит к болезням, травматизму, текучести кадров, снижению производительности труда. Помимо этого, целесообразно иметь определенную долю производственных

основных фондов других отраслей и непроизводственных, которые способствуют расширению сферы услуг, оказываемых работникам предприятия, улучшают их благосостояние, что в свою очередь влияет на рост эффективности производства. [\[20\]](#)

Наиболее полно показатели, характеризующие движение и состояние основных фондов, рассмотрены в методике В.И. Стражева.

По его мнению, обобщающую оценку движения основных фондов дают коэффициенты обновления, выбытия, прироста и воспроизводства, которые также характеризуют техническое состояние основных средств.

Коэффициент обновления ( $K_o$ ) отражает интенсивность обновления основных фондов и исчисляется как отношение стоимости вновь поступивших за отчетный период основных средств ( $\Phi_p$ ) и их стоимости на конец этого же периода ( $\Phi_k$ ):

$$K_o = \Phi_p / \Phi_k. (2)$$

Коэффициенты обновления целесообразно рассчитывать по основным фондам, промышленно-производственным, активной их части, отдельным группам промышленно-производственных основных фондов и основным видам оборудования. Их также можно рассчитывать отдельно по всем наступившим основным фондам и отдельно по введенным в действие. В последнем случае такой коэффициент следует назвать коэффициентом ввода ( $K_v$ ).

При проведении анализа необходимо сравнить коэффициент обновления по активной части с коэффициентом обновления по всем остальным фондам (промышленно-производственным) и выяснить, за счет какой части основных фондов в большей степени происходит ее обновление. Более высокий коэффициент обновления по активной части, чем по всем основным фондам, покажет, что их обновление на предприятии осуществляется как раз за счет активной части и положительно при прочих равных условиях повлияет на показатель фондоотдачи. [\[21\]](#)

Обновление основных фондов может происходить как за счет приобретения новых, так и за счет модернизации имеющихся, что более предпочтительно, поскольку в этом случае сохраняется овеществленный труд в конструктивных элементах и узлах, не подлежащих замене. Обновление техники характеризует также коэффициент автоматизации ( $K_{авт}$ ), рассчитываемый по формуле:

$$K_{авт} = \Phi_{авт} / \Phi_{м}, (3)$$

где  $\Phi_{авт}$  – стоимость автоматизированных средств;

$\Phi_{м}$  – общая стоимость машин и оборудования.

Коэффициент выбытия ( $K_{выб}$ ) характеризует степень интенсивности выбытия основных фондов из сферы производства и рассчитывается как отношение стоимости выбывших за отчетный период основных фондов ( $\Phi_{выб}$ ) к их стоимости на начало этого же периода ( $\Phi_{н}$ ):

$$K_{выб} = \Phi_{выб} / \Phi_{н}. (4)$$

Коэффициенты выбытия целесообразно рассчитывать по всем основным фондам, активной их части, отдельным группам промышленно-производственных основных фондов и основным видам оборудования. Их также можно рассчитывать отдельно по всем выбывшим основным фондам и отдельно по ликвидированным. В последнем случае такой коэффициент следует назвать коэффициентом ликвидации ( $K_{лик}$ ).

При проведении анализа необходимо сравнить коэффициент выбытия по активной части с коэффициентом выбытия по всем основным фондам (промышленно-производственным) и выяснить, за счет какой части происходит ее выбытие. Более высокий коэффициент выбытия по активной части, чем по всем основным фондам, покажет, что их выбытие на предприятии осуществляется как раз за счет активной части и отрицательно при прочих равных условиях повлияет на показатель фондоотдачи.

Коэффициент прироста ( $K_{пр}$ ) характеризует уровень прироста основных фондов или отдельных его групп за определенный период и рассчитывается как отношение стоимости прироста основных фондов ( $\Phi_{пр}$ ) к их стоимости на начало периода ( $\Phi_{н}$ ):

$$K_{пр} = \Phi_{пр} / \Phi_{н}. (5)$$

Методика сравнительного анализа коэффициента прироста аналогична методикам анализа коэффициентов обновления и выбытия основных фондов.

При проведении анализа коэффициенты обновления, выбытия и прироста основных фондов следует рассматривать взаимосвязано. Привлекая дополнительные данные, целесообразно выяснить, осуществляется ли обновление основных фондов

за счет нового строительства или модернизации, замены старого оборудования на новое, более высокопроизводительное, и сделать соответствующий вывод об эффективности применения основных фондов.[\[22\]](#)

Коэффициент воспроизводства основных фондов рассчитывается как отношение капитальных вложений к стоимости вводимых основных фондов.

Обобщающими показателями технического состояния основных фондов являются коэффициенты износа и годности.

Коэффициент износа (Ки) определяется как отношение суммы износа (И) к первоначальной стоимости основных средств (Ф):

$$K_i = I / \Phi. (6)$$

Коэффициент годности (Кг) – это отношение их остаточной стоимости (Ф<sub>о</sub>) к первоначальной (Ф).

$$K_g = \Phi_o : \Phi = 1 - K_i. (7)$$

Коэффициенты износа и годности рассчитываются как на начало периода, так и на конец (отчетную дату). Чем ниже коэффициент износа (выше коэффициент годности), тем лучше техническое состояние, в котором находятся основные фонды.

Далее все авторы считают необходимым определить показатели эффективности использования основных средств.

Основные средства представляют собой один из видов производственных ресурсов. По мнению Н.П. Любушина, оценка эффективности их использования основана на применении общей для всех видов ресурсов технологии оценки, которая предполагает расчет и анализ показателей отдачи и емкости.

Показатели отдачи характеризуют выход готовой продукции на 1 рубль ресурсов.

Показатели емкости характеризуют затраты или запасы ресурсов на 1 рубль выпуска продукции. Под запасами ресурсов понимается наличный объем ресурсов на отчетную дату по балансу, под затратами – текущие расходы ресурсов, в частности, по основным средствам – амортизации.

При сопоставлении запасов ресурсов с объемом выручки за отчетный период следует рассчитывать среднюю величину запасов на тот же период.

Обобщающим показателем эффективности использования основных фондов является фондоотдача.

При расчете фондоотдачи следует иметь в виду, что в стоимости основных фондов учитываются собственные и арендованные средства; не учитываются основные фонды, находящиеся на консервации, а также сданные в аренду другим предприятиям.

При оценке динамики фондоотдачи исходные данные приводят в сопоставимый вид. Объем продукции следует скорректировать на изменение оптовых цен и структурных сдвигов, а стоимость основных средств – на коэффициент переоценки.

[\[23\]](#)

Повышение фондоотдачи приводит при прочих равных условиях к снижению суммы амортизационных отчислений, приходящихся на 1 рубль готовой продукции, или амортизационности, и соответственно способствует повышению доли прибыли в цене товара:

$$A_e = A / N \quad (8)$$

где  $A_e$  – амортизационность;

$A$  – сумма начисленной амортизации.

Рост фондоотдачи является одним из факторов интенсивного роста объема выпуска продукции. Эту зависимость описывает факторная или индексная факторная модель:

$$N = F_o * S \text{ или } I_N = I_{F_o} * I_s. \quad (9)$$

На основе факторной модели рассчитывается прирост объема выпуска за счет расширения основных фондов и роста фондоотдачи:

$$\Delta N = \Delta N(S) + \Delta N(F_o). \quad (10)$$

Прирост выпуска продукции за счет фондоотдачи рассчитывают с применением следующих методов решения факторных моделей:

Абсолютных разниц;

$$\Delta N(F_o) = \Delta F_o * S. \quad (11)$$

Интегрального метода:

$$\Delta N(F) = \Delta F_0 * S^0 + (\Delta F_0 * \Delta S) / 2. (12)$$

Превышение прироста выпуска за счет фондоотдачи над долей прироста за счет увеличения ресурсов означает, что темп роста выпуска продукции выше темпа роста затрат ресурсов, что при прочих равных условиях (неизменности показателей использования других видов ресурсов) приводит к увеличению рентабельности капитала и продаж.

Важным условием роста рентабельности при увеличении фондоотдачи является равенство объемов выпуска и реализации продукции, так как фондоотдача рассчитывается по показателю выпуска продукции, а рентабельность отражает финансовый результат от реализации. В этом смысле фондоотдача отражает технологическую эффективность производства, а рентабельность – экономическую эффективность.

Другим показателем эффективности использования средств является фондоемкость, которая определяется отношением средней стоимости основных средств к объему выпуска продукции (показатель, обратный фондоотдаче):

$$F_e = S / N. (13)$$

Особый смысл приобретают расчет и оценка фондоемкости в динамике. Изменение фондоемкости показывает прирост или снижение стоимости основных средств на 1 рубль готовой продукции и применяется при определении суммы относительной экономии или перерасхода средств в основных фондах.

Сумма относительной экономии (перерасхода) основных фондов определяется по формуле:

$$\text{Эотн}(S) = (F_e^1 - F_e^0) * N^1. (14)$$

Соотношение темпов прироста стоимости основных средств и темпов прироста объемов выпуска позволяет определить предельный показатель фондоемкости, то есть прирост основных средств на 1% прироста продукции. Если предельный показатель фондоемкости меньше единицы, имеют место повышение эффективности использования основных средств и рост коэффициента использования производственной мощности.

По данной методике материально-техническую базу предприятия предлагается оценивать на основе показателей фондовооруженности и фондооснащенностей.

Фондовооруженность находят отношением среднегодовой стоимости активной части основных средств на среднюю численность оперативного персонала торговых предприятий (продавцы, кассиры-контролеры, заведующими секциями, администраторы торгового зала) или работников основного производства.[\[24\]](#)

Фондооснащенность определяется делением среднегодовой стоимости всех основных фондов на общую среднесписочную численность работников.

Фондовооруженность и фондонасыщенность показывают какой величиной стоимости основных средств располагает в процессе товарообращения (производства) один работник соответствующей группы персонала в среднем.[\[25\]](#)

Эффективность использования основных фондов определяют также отношением одного из показателей прибыли предприятия (прибыль от реализации, прибыль от финансово-хозяйственной деятельности, валовая прибыль, чистая прибыль к средней за год стоимости основных фондов. Этот показатель называют рентабельностью основного капитала. Он отражает величину прибыли, получаемую от использования единицы стоимости основного капитала.

Если рентабельность определяют по показателю прибыли от реализации, то из стоимости основных средств желательно исключить стоимость переданных в аренду объектов.[\[26\]](#)

Кроме приведенных выше обобщенных показателей использования основных средств (фондоотдача, фондоемкость, фондооснащенность, фондовооруженность, оборачиваемость, рентабельность) применяют частные технико-экономические показатели использования оборудования и площадей предприятия.

Для характеристики использования оборудования применяют показатель экстенсивной нагрузки (использование по времени) – коэффициент экстенсивного использования оборудования:

$$K_{\text{экст}} = T_{\text{ф}} / T_{\text{мах}}, \quad (15)$$

где  $T_{\text{ф}}$  – время фактической работы оборудования,

$T_{\text{мах}}$  – максимально возможное время работы оборудования.

Интенсивность нагрузки (использование по мощности) определяют посредством коэффициента интенсивности использования оборудования:

$$K_{инт} = Mф / Mм \quad (16)$$

где  $Mф$  – фактический выпуск продукции в единицу времени работы оборудования (фактически достигнутая производительность);

$Mм$  – территориальная (паспортная) производительность оборудования.

Оценку использования оборудования по объему работы осуществляют с помощью коэффициента интегральной нагрузки (обобщающий показатель):

$$K_{интегр} = Nф / N_{max} = K_{экст} * K_{инт} \quad (17)$$

где  $Nф$  – фактический выпуск продукции за время фактической работы оборудования;

$N_{max}$  – максимально возможный выпуск продукции расхода исходя из паспортной производительности и максимально возможно времени работы.

Для анализа использования оборудования его группируют в зависимости от степени использования.

К наличному оборудованию относится все оборудование, числящееся на балансе, независимо от его технического состояния и местонахождения, то есть находящееся в цехах и на складах в рабочем состоянии и разобранном виде.

К наличному относят как установленное, так и неустановленное оборудование – станки, агрегаты и машины, сданные в эксплуатацию и закрепленные на рабочем месте, а также оборудование, находящееся в ремонте и на модернизации.

Неустановленное оборудование – это оборудование, подлежащее списанию по причине морального или физического износа или подлежащее установке.

Неустановленное оборудование как не сданное в эксплуатацию не числится на балансе предприятия в составе основных фондов.

Количество оборудования определяется по состоянию на определенную дату или как средняя величина за период. [\[27\]](#)

Степень вовлечения наличного оборудования в производство и использование его в производстве характеризуют следующие показатели:

Доля оборудования сданного в эксплуатацию = Установленное оборудование / Наличное оборудование;

Доля фактического работающего оборудования = Действующее оборудование / Установленное оборудование;

Степень использования наличного парка = Действующее оборудование / Наличное оборудование.

Если значения показателей близки к 1, то оборудование используется с высокой степенью загрузки, а производственная программа соответствует производственной мощности.

Результативность производства характеризуется показателем прибыли (убытка). Увеличение результативной хозяйственной деятельности определяется эффективностью использования всех факторов производства. Эффективность использования основных фондов определяется не только наличием и составом основных фондов, но и полнотой их использования в течение расчетного периода.

Улучшение использования основных фондов решает множество экономических проблем, направленных на повышение эффективности производства: рост производительности труда, снижение себестоимости, экономия капитальных вложений, увеличение объема выпуска продукции, увеличение прибыли и рентабельности, а, следовательно, повышение платежеспособности и финансовой устойчивости.[\[28\]](#)

Основные фонды отражаются в балансе фирмы на начало и конец отчетного периода. В течение года происходит движение основных фондов в связи с поступлением и выбытием. Основные фонды принимаются на учет по актам приемки в эксплуатацию, в запас или на консервацию. Поступление основных фондов может быть в виде новых основных фондов, и в виде ранее использованных и безвозмездно переданных от юридических и физических лиц.[\[29\]](#)

Объекты основных фондов выбывают по разным причинам: из-за ветхости и износа, реализации объекта другому юридическому или физическому лицу, безвозмездной передачи (дарения). Машины, оборудование, приборы, транспортные средства могут быть переданы владельцам в долгосрочную (финансовую) аренду с правом или без права последующего выкупа.

Наличие и движение основных фондов отражаются ежемесячно. Стоимость основных фондов на конец периода определяется по формуле

$$\text{ОФк} = \text{ОФн} + \text{ОФп} - \text{ОФв}, (18)$$

где ОФк — стоимость основных фондов на конец периода;

ОФн — стоимость основных фондов на начало периода;

ОФп — стоимость поступивших основных средств;

ОФв — стоимость выбывших основных средств.

Для характеристики использования основного капитала применяется система обобщающих стоимостных, относительных и натуральных показателей.

К числу обобщающих показателей уровня использования основного капитала относятся фондоотдача и фондоемкость.

Фондоотдача показывает величину объема продукции, приходящуюся на 1 рубль основных фондов. Она может быть рассчитана по объему продаж, реализованной, отгруженной, товарной продукции:

$$\text{Фо} = \text{Утп}/\text{ОФ}, (19)$$

где Утп — объем товарной продукции;

ОФ — среднегодовая стоимость основных фондов.

Фондоемкость — величина обратная фондоотдаче, она выражает отношение стоимости основных фондов к объему продукции.

$$\text{Фе} = 1/\text{ФО} = \text{ОФ}/\text{Утп}. (20)$$

При расчете данных показателей среднегодовую стоимость следует исчислять либо по среднеарифметической простой или взвешенной, либо по формуле средней хронологической.[\[30\]](#)

Фондоотдача показывает, сколько продукции получено с каждого рубля действующего основного капитала, фондоемкость показывает величину стоимости основных фондов, необходимую для получения данного объема продукции.

Фондоотдача используется для анализа использования действующего основного капитала, фондоемкость — для планирования потребности в основных фондах и

капитальных вложений.

Чем выше фондоотдача и ниже фондоемкость, тем эффективнее используются основные фонды.

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. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 18.07.2017) // Парламентская газета. - 2011. - № 54.
3. О формах бухгалтерской отчетности организаций. Приказ Минфина России от 20 июля 2012 г. № 66н. (ред. от 06.04.2015)
4. Абрютин, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютин. - 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 «Проспект», 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. -и186 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. -и186 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. [↑](#)

17. Завьялова З.М. Теория экономического анализа: Курс лекций. – М.: ФиС, 2016. - 208 с. [↑](#)
18. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 367 с. [↑](#)
19. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ / Н.Н. Селезнева. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 479 с. [↑](#)
20. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова. – 3-е изд., перераб. – М.:ИКЦ «Дело и Сервис», 2014. - 144с. [↑](#)
21. Пашкина И.Н. Работа с дебиторской задолженностью. Возврат долгов / И.Н. Пашкина. - Система ГАРАНТ, 2014. [↑](#)
22. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: учеб. пособие / А.В. Грачев. - М.: Финпресс, 2016. - 336 с. [↑](#)
23. Абрютина, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютина. - М.: Дело и Сервис, 2014. - 256 с. [↑](#)
24. Баканов М.И. Теория экономического анализа: Учебник. – М.: ФиС, 2014. - 416 с. [↑](#)
25. Орлов, Б. Л. Управленческий и финансовый анализ деятельности предприятия / Б. Л. Орлов, В. В. Осипов. - М.: УРОА, 2014. - 123 с. [↑](#)
26. Кузнецова Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. - Владивосток: Изд-во Дальневосточного университета, 2015. — 519 с. [↑](#)
27. Бороненкова, С. А. Управленческий анализ. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 384 с. [↑](#)

28. Анализ финансовой отчетности: Учебник / Под ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой и др. – М.: Вузовский учебник, 2015. - 365 с. [↑](#)
29. Герчикова И. Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. - М.: Издательство АО «Консалтбанкир». 2016. - 312 с. [↑](#)
30. Гиляровская Л. Т. Экономический анализ: Учебник для вузов/2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 615с. [↑](#)