

# БЕНЕФИЦИАР

журнал об экономических науках

---

Публикации для студентов, молодых ученых и научно-преподавательского состава на [www.beneficiar-idp.ru](http://www.beneficiar-idp.ru)

ISSN 2500-3798 Издательский дом "Плутон" [idpluton.ru](http://idpluton.ru)

## Выпуск №54

КЕМЕРОВО 2019

18 ноября 2019 г.  
ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431  
ISSN 2500-3798  
УДК 378.001  
Кемерово

Журнал выпускается ежемесячно, публикует статьи по экономическим наукам. Подробнее на [www.beneficiar-idp.ru](http://www.beneficiar-idp.ru)

За точность приведенных сведений и содержание данных, не подлежащих открытой публикации, несут ответственность авторы.

Редкол.:

П.И. Никитин - главный редактор, ответственный за выпуск.

Д.С. Лежнин - главный специалист центра кластерного развития ОАО «Кузбасский технопарк», ответственный за первичную модерацию, редактирование и рецензирование статей.

Л.Г. Шутько - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Л. Л. Самородова - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Е. Ю. Доценко - кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики и истории экономической науки, Москва, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Н. В. Долбня - доктор экономических наук, профессор ВАК, профессор Кубанского социально-экономического института.

К. У. Джумабеков - кандидат экономических наук, доцент кафедры "Технологии и экология" Школы права и социальных наук АО "Университет "НАРХОЗ";

И. В. Арутюнян - кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой экономики, управления и информационных технологий, Университет Месроп Маштоц

О. П. Полесская - кандидат экономических наук, Брянский Государственный университет имени академика И.Г. Петровского (БГУ)

Н. С. Меркулова - кандидат экономических наук, ФГБОУ ВО Курский государственный университет, кафедра финансов, кредита и бухгалтерского учета

И. В. Синкевич - кандидат экономических наук, доцент кафедры "Экономические теории" Белорусского национального технического университета

М. У. Рахматова - кандидат экономических наук, доцент, Кыргызский Национальный Университет им. Ж. Баласагына

Садыралиев Жандаралы - кандидат экономических наук, и.о. доцента, Джалал-Абадский государственный университет

А.О. Сергеева - ответственный администратор[и др.];

Журнал об экономических науках «Бенефициар», входящий в состав «Издательского дома «Плутон», был создан с целью популяризации экономических наук. Мы рады приветствовать студентов, аспирантов, преподавателей и научных сотрудников. Надеемся подарить Вам множество полезной информации, вдохновить на новые научные исследования.

Издательский дом «Плутон» [www.idpluton.ru](http://www.idpluton.ru) e-mail:admin@idpluton.ru

Подписано в печать 18.11.2019 г.

Формат 14,8×21 1/4. | Усл. печ. л. 4.2. | Тираж 300.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку).

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей и за сам факт их публикации.

Редакция не несет ответственности перед авторами и/или третьими лицами и организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

При использовании и заимствовании материалов ссылка обязательна

**Оглавление**

1. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЧЕРНЫХ И ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ.....	3
<b>Бусова А.В.</b>	
2. МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КАК ИНСТРУМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	6
<b>Закиров А.Т.</b>	
3. ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПУТИ ИХ СОКРАЩЕНИЯ.....	10
<b>Гиёсов А.А.</b>	
4. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	17
<b>Попова Е.А., Щевьева В.А.</b>	

**Бусова Анна Владимировна**  
**Busova Anna Vladimirovna**

Студентка Уральского государственного экономического университета, институт магистратуры, направление «внешнеэкономическая деятельность предприятия»

УДК 33

## **АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЧЕРНЫХ И ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ**

### **ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING THE ECONOMIC STATE OF THE MARKET OF FERROUS AND NON-FERROUS METALS**

**Аннотация:** На стабильность рынка как черных, так и цветных металлов оказывают влияния различные тенденции. В представленной статье выделены основные факторы, которые влияют на устойчивость рынка, а также спрогнозирована возможная картина на рынках через 3 года.

**Annotation:** The market stability of both ferrous and non-ferrous metals is influenced by various trends. In the presented article, the main factors that influence the stability of the market are highlighted, as well as a possible picture on the markets is predicted in 3 years.

**Ключевые слова:** металлургия, сталь, объемы производства и потребления, эффективность, рынок.

**Keywords:** metallurgy, steel, production and consumption volumes, efficiency, market.

Металлургия всегда являлась и является одной из стратегически важных отраслей тяжелой промышленности многих стран. Рассматривая металлургическую отрасль в целом, целесообразно различать производство черных и производство цветных металлов. Основными продуктами черной металлургии являются сплавы и изделия на основе железа - чугуны, сталь, ферросплавы (прокат, трубы, метизы). В свою очередь продукция цветной металлургии – это сплавы и изделия на основе меди, никеля, свинца, олова и т.д. В силу стремительного развития технологий объем потребления продукции металлургического комплекса ежегодно возрастает. Начиная с 90-х годов прошлого столетия общемировое производство металлов так же колоссально увеличилось, к примеру, в 2018 году производство стали в Китае достигло уровня более чем 800 млн тонн, что больше общемирового уровня производства стали в 1991 году. На производство и экспорт продукции из черных металлов непосредственно влияют мировые экономические тенденции. К примеру, активное и стремительное развитие рынка черных металлов с 2003-2007, сменилось значительным спадом, стагнацией рынка, в виду мирового финансового кризиса 2007-2008 годов [1,2]. В период с 2008 - 2015 годами объемы производства и экспорта лишь немного превышали докризисный уровень.

Сегодня для мирового рынка черных металлов характерна крайняя не стабильность спроса, а также высокая волатильность. Лидирующие позиции, как и 15 лет назад, по производству черных металлов сохраняет Китай. Россия занимает 5 место в мировом производстве. По прогнозам аналитиков, в ближайшие годы ситуация на рынке черных металлов сложится следующим образом: во-первых, искусственный рост цен на стальной прокат в США, который образовался на фоне введения импортных пошлин в 2018 году, будет постепенно сходить на нет, способствовать этому станет предполагаемый рост предложения на сырьевые товары отрасли; во-вторых, прогнозируется ослабление влияния торговых войн между Китаем и США на динамику стального и сырьевых рынков, следовательно основное влияние снова будут оказывать загрузка производственных мощностей и динамика цен на сырье; в- третьих, для российского рынка ожидается рост производства стали, на фоне роста строительного сектора и ипотечного кредитования. [2,1]

Объемы производства и потребления цветных металлов в разы меньше, в сравнении с черными, но в силу высокой удельной стоимости и достаточно редкого размещения важных производственных ресурсов, они занимают особое место в мировой торговле.

Выделим несколько особенностей цветной металлургии, с промышленной точки зрения, которые в свою очередь оказывают прямое влияние на эффективность и функционирование отрасли и рынка в целом:

1. Цветная металлургия наиболее материалоемкая отрасль промышленности. Она осуществляет переработку полиметаллического сырья, бедного по содержанию полезных

компонентов и имеющего сложный вещественный состав. К примеру, в исходной руде черной металлургии содержание железа составляет 25-30 % - бедные руды и 55-65 % - богатые руды, а предприятия цветной металлургии перерабатывают руды с содержанием ценного компонента 0,3-2,1 % (руды основных тяжелых цветных металлов) и от сотых долей до 0,5 % (руды редких и легирующих металлов). Лишь производство алюминия базируется на более богатом сырье: самые богатые бокситы содержат 40-45 % глинозема. Однако доля такого сырья все время уменьшается. К примеру, на производство 1 т олова расходуется свыше 300 т руды; 1 т никеля - 200 т руды; 1 т меди - 100 т руды [3, 158].

2. Цветная металлургия – крупный потребитель топливно-энергетических ресурсов. Самыми энергетически затратными являются производства кобальта, никеля, меди, свинца. Высокая энергоемкость производства, предопределяет расположение промышленных мощностей у источников дешевого топлива и электроэнергии. Поэтому зачастую стадии обогащения и металлургических переделов оказываются территориально разобщенными. Как потребитель продукции металлургического комплекса (и черная и цветная металлургия в совокупности) использует порядка 30% электроэнергии, 23% природного газа, 9% нефти и нефтепродуктов от общепромышленного уровня потребления.

3. Цветная металлургия характеризуется высокими трудовыми затратами.

4. В настоящее время наблюдается тенденция увеличения использования вторичного сырья в производственных циклах (в развитых странах из лома выплавляют 25-30% меди и алюминия, до 40-50% свинца). [4, 22]

5. Эффективность производственной деятельности и собственно качество готовой продукции в цветной металлургии напрямую зависит от состояния сырьевой базы.

7. Пятая часть выбросов в атмосферу (относительно всей отечественной промышленности) приходится на предприятия цветной металлургии. Природно-охранные организации и государство уделяют особое внимание контролю и анализу содержания вредных веществ в атмосфере. Для соответствия нормам, по выбросам вредных веществ, предприятиям цветной металлургии приходится модернизировать устаревшие или же вводить новое оборудование очистки технологических газов.

Общее состояние мировой экономики оказывает на рынок цветных металлов определяющее воздействие. В частности, мировой кризис 2009 года стал причиной падения производства и потребления многих видов цветных металлов. Негативное влияние этой тенденции было снижено благодаря проводимой КНР политике. Аналогичная ситуация отмечалась и в период ухудшения ситуации в экономике стран Европы и США в 2012 г. [5]

При этом лишь активный рост производства и потребления цветных металлов в Китае позволил не остановиться росту их мирового производства и потребления. Мировой рынок цветных металлов на сегодняшний день прямо зависит от проводимой КНР внешнеэкономической политики в этой области, а учитывая то, что современная промышленность Китая – самый крупный в мире потребитель цветных металлов, то наблюдается и зависимость мирового рынка от темпов развития китайской экономики в целом и китайского машиностроения – в частности. При этом власти Китая оказывают протекцию национальным производителям цветных металлов. По прогнозам аналитиков, на ближайшие три года на рынке цветных металлов сохранится дефицит, за исключением рынка никеля. Из-за запусков новых проектов в Бразилии, Индонезии и восстановления производства на Филиппинах, избыточное предложение на рынке никеля сохранится. Основная причина дефицита меди заключается в том, что рост спроса продолжает опережать развитие производственных мощностей. [5,1]

Развитие мирового рынка металлов в целом, принимая во внимание и продукцию черной металлургии и цветной, непосредственно связано с уровнем и тенденциями развития транспортного комплекса и строительной отрасли в мире. Как упоминалось ранее, особое влияние оказывает устанавливающийся на рынке баланс между спросом и предложением, причем имеет прикладное значение соотношение таких балансов, как на общемировом уровне, так и в отдельно взятом государстве. Мировой товарооборот металлургической продукцией напрямую зависит от сырьевых запасов в странах и от того, как правительства этих государств планируют распоряжаться этими запасами, так же следует учитывать такие факторы как: инвестиции, инновационное развитие отрасли.

Мировой опыт показывает, что опережающее развитие как цветной, так и черной металлургии



в целом становилось возможным благодаря эффективной государственной поддержке. При этом основными инструментами такой поддержки были государственное финансирование инфраструктурных проектов, а также развитие государственно-частного партнерства, которое становилось особенно важным при реализации промышленных и инфраструктурных проектов.

Таким образом на состояние рынков как черной, так и цветной металлургии оказывают влияние следующие факторы:

- Влияет как состояние экономики в мире, так и в отдельных, зачастую занимающих лидирующие позиции в подотрасли стран. Ярким примером является прямое воздействие внешнеэкономической деятельности Китая на мировой рынок цветных металлов.
- Состояние ресурсной базы и то, как ей распоряжается каждое государство
- Научно-техническое развитие в целом в государстве и в металлургии в частности
- Инвестиции государства в предприятия, как в основные фонды, так и в научные исследования, на базе производственных комплексов
- Влияют состояния транспортной отрасли, машиностроения и строительства, топливно-энергетической отраслей, как главных потребителей продукции металлургии

**Библиографический список:**

1. Российский рынок металлов – 2015. «Пик кризиса пройден?» //Металлоснабжение и сбыт. 2015. № 12. С. 2–3.
2. Прогноз развития рынка черных металлов до 2023 года. Аналитическое кредитное рейтинговое агентство АКРА, 2018.
3. Экспертиза и управление качеством промышленных материалов / В. Д. Дурнев, С. В. Сапунов, В. К. Федюкин. – СПб. и др. : Питер, 2010. – 253 с.
4. Анализ мирового рынка металлов в 21 веке: тенденции и угрозы развития /А.С. Харланов// Вестник Российской академии естественных наук, 2014.- 27 с.
5. Прогноз развития рынка цветных металлов до 2023 года. Аналитическое кредитное рейтинговое агентство АКРА, 2019.

**Закиров Айрат Талгатович****Zakirov Ayrat Talgatevich**

Студент

Высшая Школа Бизнеса КФУ

E – mail: [airattal616@mail.ru](mailto:airattal616@mail.ru)

УДК 336

**МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КАК ИНСТРУМЕНТ СИСТЕМЫ  
УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ****CASH FLOW OPTIMIZATION MODELS AS AN INSTRUMENT OF THE ORGANIZATION  
MANAGEMENT SYSTEM**

**Аннотация:** Статья посвящена двум моделям теории управления: модель Миллера – Орра и модели Баумоля. Основное содержание исследования составляет подробный анализ двух данных моделей управления во время финансового кризиса на основе примера организации. В статье раскрываются управленческие решения в кризисный для экономики момент.

**Resume:** The article is devoted to two models of control theory: the Miller – Orr model and the Baumol model. The main content of the study is a detailed analysis of these two management models during the financial crisis based on an example of an organization. The article reveals management decisions at a time of crisis for the economy.

**Ключевые слова:** оптимизация денежного потока, правление организации, модель Миллера – Орра, модель Баумоля, управленческие решения, кассовый бюджет.

**Keywords:** cash flow optimization, organization board, Miller-Orr model, Baumol model, management decisions, cash budget.

Каждая организация в период своего нормального функционирования стремится достигнуть наивысших экономических показателей при данных затратах ресурсов или заданного результата при минимальных ресурсных затратах. Другими словами, организация желает получить оптимальный результат из всех возможных. Оптимизация денежных потоков организации также важна и необходима, как и другие экономические показатели (прибыль, выручка). Оптимизация денежных потоков представляет собой процесс выбора наилучших форм их организации на предприятии с учетом условий и особенностей осуществления его хозяйственной деятельности[1, 268]. Целью оптимизации денежных потоков является обеспечение сбалансированности объёмов денежных потоков при синхронности их формирования во времени, с учетом роста чистого денежного потока организации. Такая оптимизация является одной из важнейших функций управления денежными потоками, направленной на повышение их эффективности в предстоящем периоде.

Эффективное использование денежных средств предполагает не только недопущение неплатежеспособности организации, но и умение управлять временным избытком денежных ресурсов. Такое положение строится на том, что избыточная денежная масса, не вовлеченная в коммерческий оборот, не приносит доход. Приобретая же на временно свободные денежные средства, к примеру, ценные бумаги, или положив денежные средства на депозитный вклад, организация имеет возможность получить доход в виде процента. Однако для размещения средств прежде всего необходимо четко представлять с какой суммы денежные средства организации становятся избыточными. Для подобного анализа существуют модели, разработанные для определения оптимального уровня запасов организации.

С позиции теории инвестирования денежные средства представляют собой один из частных случаев инвестирования в товарно-материальные ценности. Поэтому модели, разработанные в теории управления, применимы и к денежным средствам, а, следовательно, и к денежным потокам. Надо отметить, что указанные модели могут быть использованы организациями, акции которых обращаются на рынке ценных бумаг. Одной из таких моделей является модель Миллера-Орра, разработанная М.Миллером и Д.Орром в 1966 году.

Допустим, что для определения оптимального остатка денежных средств для организации по модели Миллера-Орра в основе используются следующие данные:

- минимальный запас денежных средств (L) в соответствии с принятой в организации учетной

политикой устанавливается в размере 50 тыс. рублей;

- расходы по конвертации ценных бумаг (с) составляют 200 рублей.

- процентная ставка по государственным ценным бумагам равна 6% годовых;

- вариация ежедневного поступления средств на расчетный счет (Var) -950 тыс. рублей (на основе статистических данных).

Приводимый пример носит условный характер, так как на практике заемный капитал превышает собственный капитал организации. Однако данные максимально приближены к реальным условиям, содержат в себе некоторые показательные или распространенные элементы.

Расчет показателя  $r$  (используется сложный процент):

$$(1+r)^{365} = 1,06,$$

отсюда:  $r = 0,00016$ , или 0,016% в день.

Расчет среднеквадратического отклонения денежного потока Var:

$$\text{Var} = 950\,000^2 = 902\,500\,000\,000.$$

Расчет размаха вариации R:

$$R = 3 * (3 * 200 * 902\,500\,000\,000 : 4 : 0,00016)^{1/3} = 2\,836\,009 \text{ руб.}$$

Расчет верхней границы денежных средств и точки возврата:

$$H = 50\,000 + 2\,836\,009 = 2\,886\,009 \text{ руб.}$$

$$Z = 50\,000 + 1 : 3 * 2\,836\,009 = 995\,336 \text{ руб.}$$

Таким образом, верхним пределом оптимального остатка денежных средств на расчетном счете организации является сумма размером 2 836 009 руб. Средства на счетах, превышающие указанный верхний предел, согласно модели Миллера-Орра, целесообразно потратить на покупку безрисковых, точнее степенью риска которых можно пренебречь, ценных бумаг. Не стоит забывать, что перед принятием решения о размещении денежных средств в ценные бумаги с целью получения дохода, обязательно надо искать альтернативу вложения этих средств, главная из которых - собственный бизнес. Лишь определив, где выше ожидается доходность, можно вкладывать средства, но, ни в коем случае не в ущерб основной деятельности.

Для определения суммы пополнения остатков денежных средств на расчетном счете (Q) расчеты производятся, как правило, на основе модели Баумола. Предположим, что средние денежные расходы организации в течение года составляют 212 390 000 руб. Процентная ставка по государственным ценным бумагам равна 6%, а затраты, связанные с каждой их реализацией, составляют примерно 200 руб. Следовательно,  $Q = 1\,189\,930$  руб.

$$Q = ((2 * 212\,390\,000 * 200) : 0,06)^{1/2} = 1\,189\,930$$

Средний размер денежных средств на расчетном счете составляет 594 965 руб. Общее количество сделок по трансформации ценных бумаг в денежные средства за год составит:

$$212\,390\,000 : 1\,189\,930 = 178$$

Таким образом, политика организации по управлению денежными средствами и их эквивалентами заключается в том, что в момент полного отсутствия средств на расчетном счете, организация должна продать часть ценных бумаг приблизительно на сумму в 1 189 930 рублей. Такая операция будет выполняться примерно через каждые 2 дня. Максимальный размер денежных средств на расчетном счете составит 1 189 930 рублей, средний - 594 965 рублей.

Модель Баумола проста и в достаточной степени приемлема для организаций, денежные расходы которых стабильны и прогнозируемы. В действительности такое встречается редко. Остаток средств на расчетном счете изменяется случайным образом, причем возможны значительные колебания.

Расчет экономической эффективности необходим для менее стабильных ситуаций. Эффективность использования финансовых ресурсов характеризуется оборачиваемостью активов и показателями рентабельности. Следовательно, эффективность управления можно повышать, уменьшая срок оборачиваемости и повышая рентабельность за счет снижения издержек и увеличения выручки. Ускорение оборачиваемости оборотных средств не требует капитальных затрат и ведет к росту объемов производства и реализации продукции.

Не менее важный путь ускорения оборачиваемости капитала наряду с совершенствованием управления основными средствами организации, запасами, уменьшением счетов дебиторов заключается в лучшем использовании наличных денег. Что может быть обеспечено, во-первых, необходимым базовым запасом денежных средств для выполнения текущих расчетов; во-вторых, необходимы



определенные денежные средства для покрытия непредвиденных расходов и в-третьих, целесообразно иметь определенную величину свободных денежных средств для обеспечения возможного или прогнозируемого расширения деятельности.

Таким образом, к денежным средствам могут быть применены модели, разработанные в теории управления запасами и позволяющие оптимизировать величину денежных средств. Речь идет об оценке общего объема денежных средств и их эквивалентов; доли денежных средств на расчетном счете и в виде быстрореализуемых ценных бумаг; объемов осуществления взаимной трансформации денежных средств и быстрореализуемых активов.

Методика оценки экономической эффективности заключается в расчете экономии денежных средств в остатках и рассчитывается по формуле [2, 124]:

$$\text{Э}_м = (\text{O}_ф - \text{O}_{оп}) * \text{WACC}, \quad (5)$$

где  $\text{Э}_м$  - экономический эффект модели;

$\text{O}_{оп}$  - оптимальный остаток денежных средств по модели;

$\text{O}_ф$  - фактический остаток денежных средств;

WACC - средневзвешенная стоимость капитала.

Средневзвешенная стоимость капитала (WACC) в свою очередь определяется по формуле [3,124]:

$$\text{WACC} = E : (E + D) * \text{Re} + D : (E + D) * \text{Rd} (1 - T), \quad (6)$$

где E - собственные средства;

D - заёмные средства;

Re - стоимость собственного капитала;

Rd - стоимость заёмного капитала;

T - ставка налога.

Стоимость собственного капитала рассчитывается как правило по модели CAPM по формуле [4, 124]:

$$\text{Re} = \text{Rf} + (\text{Rm} - \text{Rf}) * \beta_i + p + k, \quad (7)$$

где Rf - безрисковая ставка доходности;

(Rm - Rf) - рыночная премия за риск инвестирования в акции страны;

$\beta_i$  - коэффициент Бета;

p - премии за риск (до 5%);

k - процент для перевода долларовых значений в рублёвые.

Информация для расчета ожидаемой доходности публикуются в средствах массовой информации. Представим, что коэффициент  $\beta_i$  составляет 0,99 (торговля спецодеждой).

Значение стоимости собственного капитала Re равно 26,43%, т.е.:

$$\text{Re} = 4,21 + 13,35 * 0,99 + 5 + 4 = 26,43\%$$

Так, по формуле 6 можно рассчитать средневзвешенную стоимость капитала (WACC) организации на основе сделанных расчетов и следующих данных:

- собственные средства - 56679,2 тыс. рублей;
- заёмные средства - 23671,7 тыс. рублей;
- средняя ставка по заёмным средствам - 13%;
- ставка налога на прибыль - 24%.

Таким образом, средневзвешенная стоимость капитала организации составляет:

$$\text{WACC} = 56679,2 : 80350,9 * 23,43\% + 23671,7 : 80350,9 * 13\% * (1 - 24\%) = 22\%$$

Оптимальный остаток денежных средств ( $\text{O}_{оп}$ ) по модели Миллера-Орра составляет - 2 886 009 рублей, по модели Баумола - 1 189 930 рублей.

Экономический эффект (6) от применения модели Миллера-Орра в сумме 106 565 рубля в год, по модели Баумола - 468 703 рублей в год:

$$\text{Э}_м (\text{Миллера-Орра}) = (3\ 320\ 397 - 2\ 886\ 009) * 22\% = 106\ 565;$$

$$\text{Э}_м (\text{Баумоля}) = (3\ 320\ 397 - 1\ 189\ 930) * 22\% = 468\ 703.$$

Экономический эффект от внедрения моделей по управлению денежными потоками, как и от мероприятий по совершенствованию управления в целом, не всегда можно измерить количественно. Помимо получения экономического эффекта такие модели открывают путь к инвестиционной привлекательности организации вследствие выявления высоких показателей ликвидности (при этом внедрение мероприятий не требует от организации никаких затрат). В конечном счёте, всё это приводит к росту рыночной стоимости организации.

Расчеты экономической эффективности денежных потоков прошлых периодов по предложенным моделям Миллера-Орра и Баумола необходимо использовать для расчета прогнозных величин денежных средств.

Из расчетов следует, что размах вариации составляет 2836009 руб; верхняя граница денежных потоков равна 2886009 руб; точка возврата (оптимальная величина) составляет 995336 руб., что свидетельствует о необходимости продажи активов (например: ценных бумаг) в случае превышения величины верхней границы денежных потоков стремилась к оптимальной величине. Экономический эффект по модели Миллера- Орра составит 106565 руб, а по модели Баумола будет равна 468703 руб., что свидетельствует о платежеспособности и конкурентоспособности предприятия.

Существенным элементом формирования денежных потоков организации и их управления является расчет необходимых объемов и определении моментов, когда у организации ожидается недостаток или избыток денежных средств для того, чтобы избежать кризисных явлений и рационально использовать денежные средства организации, для чего на практике применяется кассовый бюджет. Во время финансового кризиса подобное управленческое решение является наиболее оптимальным, так как составление и осуществление кассового бюджета систематизировано предполагает сбалансированность денежных потоков организации, а, следовательно, бесперебойный процесс их формирования и наименее подверженную внешним условиям деятельность организации.

#### **Библиографический список:**

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь / Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005.
2. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / Ковалев В.В. – М.: Финансы и статистика. – 2006.
3. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / Ковалев В.В. - 2-е изд, перераб. и доп. - М: ТК Велби, Издательство Проспект, 2008.
4. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью / Ковалев В.В. - М: Проспект, 2007.

Гиёсов Азизбек Аъзамович  
Giyosov Azizbek Azamovich

Соискатель Банковско-финансовой академии Республики Узбекистан

E-mail: [bfa\\_taxes.taxation@inbox.ru](mailto:bfa_taxes.taxation@inbox.ru)

УДК 336.22

## ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПУТИ ИХ СОКРАЩЕНИЯ

### REASONS FOR THE TAX DEBT AND WAYS OF THEIR REDUCTION

**Аннотация:** В данной статье рассматривается влияние налоговых задолженностей на налоговые поступления и меры, принятые для их снижения. Также проанализирована зависимость увеличения налоговой нагрузки в нашей стране от поступления налогов и других обязательных платежей, вместе с этим приведены причины возникновения налоговой задолженности и пути их сокращения.

**Abstract:** This article discusses the impact of tax arrears on tax revenues and measures taken to reduce them. The dependence of the increase in the tax burden in our country on the receipt of taxes and other obligatory payments is also, analyzed, along with this, the reasons for the occurrence of tax debt and ways to reduce them are presented.

**Ключевые слова:** налоги, поступления, задолженность, пеня, совершенствование, администрирование.

**Keywords:** taxes, receipts, debt, interest, improvement, administration.

В решении социально-экономических программ развития страны важное место занимают налоги, которые оказывают многостороннее воздействие на хозяйственную активность субъектов предпринимательства и население. Экономическая целесообразность в развитии налоговых отношений заключается в том, что налоги обеспечивают взаимосвязь государственных, общенародных интересов с интересами коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов. Налоги определяют взаимоотношения хозяйствующих субъектов: предпринимателей, предприятий, организаций бюджетной сферы, внебюджетных фондов, кредитных организаций.

Налоговое администрирование - динамически развивающаяся система управления налоговыми отношениями между государством и хозяйствующими субъектами. Система урегулирования налоговой задолженности является составной частью налогового администрирования, в свою очередь налоговое администрирование является подсистемой налоговой системы.

Стратегией действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах, обозначены приоритетные направления развития и либерализации экономики по дальнейшему укреплению макроэкономической стабильности и сохранению высоких темпов роста экономики, в том числе продолжению курса на снижение налогового бремени и упрощение системы налогообложения, совершенствование налогового администрирования и расширение мер соответствующего стимулирования<sup>1</sup>.

Это свидетельствует о необходимости дальнейшего совершенствования деятельности налоговых органов республики, в том числе по взаимодействию с налогоплательщиками и государственными органами, своевременному и полному взысканию налоговой задолженности, внедрению эффективных современных форм и методов налогового контроля<sup>2</sup>.

В послании Президента Республики Узбекистана членам Сената и депутатам Законодательной палаты Олий Мажлиса, отмечено, что важно, чтобы наши граждане были заинтересованы в своевременной уплате налогов вместо ухода от налогообложения.

<sup>1</sup> Указ Президента Республики Узбекистан «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан» от 7 февраля 2018 года № УП-4947

<sup>2</sup> Распоряжение Президента Республики Узбекистан «Об организационных мерах по кардинальному совершенствованию налогового законодательства» от 13 февраля 2018 года № Р-5214.

Основная идея внедряемой с 2019 года новой Налоговой концепции заключается в снижении налогового бремени, внедрении упрощенной и стабильной налоговой системы и посредством этого – повышении конкурентоспособности нашей экономики, создании максимально благоприятных условий для предпринимателей и инвесторов.

Именно снижение налогового бремени, создание еще более благоприятных условий для бизнеса являются единственным путем сокращения «теневого сектора»<sup>3</sup>.

Более того, высокая налоговая нагрузка является основной причиной не исполнения или несвоевременного исполнения налогового обязательства, в результате которого возникает налоговая задолженность.

Возникновение налоговой задолженности необходимо рассматривать в тесной взаимосвязи с другими социально-экономическими процессами. Причинно-следственный характер взаимосвязи стремления налогоплательщика уменьшить свои налоговые платежи и возникновения налоговой задолженности даёт нам право распространить причины, побуждающие налогоплательщика к снижению налоговых платежей, в том числе и на образование налоговой задолженности.

Данные причины объединяются в четыре группы: моральные, экономические, технико-юридические, политические. К обозначенным четырём группам причин уклонения от уплаты налога, можно добавить ещё одну группу причин, непосредственно оказывающих влияние на формирование и рост налоговой задолженности - это причины организационно-управленческого характера, связанные с несвоевременно принятыми налоговыми органами мерами, направленными на формирование механизма урегулирования налоговой задолженности, обеспечение своевременности и полноты уплаты налоговых платежей в бюджетную систему.

Кроме общих экономических причин, влияющих на образование налоговой задолженности, необходимо выделить специфические причины организационно-управленческого характера действий налоговых органов.

Специфические факторы, способствующие росту налоговой задолженности можно подразделить на три основных блока:

- задолженность, в виде суммы доначисленных налогов в результате проведенных мероприятий налогового контроля;
- неуплата текущих (авансовых) платежей; - задолженность, принятая в связи с изменением места учета налогоплательщика.

Отрицательное воздействие налоговой задолженности на ход воспроизводственных процессов подчёркивает актуальность и обосновывает необходимость развития системы урегулирования налоговой задолженности. Важность решения проблемы состоит не только в мобилизации доходной части бюджетов всех уровней, но и в необходимости выявления причин образования и социально-экономических последствий сохранения размеров и роста налоговой задолженности, так как налоговая задолженность в целом дестабилизирует налоговую систему государства, нарушая основные экономические принципы налогообложения.

Обращение взыскания на имущество налогоплательщика, применяемое в процессе реализации процедуры по принудительному взысканию налоговой задолженности, фактически выступает одной из мер государственного принуждения - основного метода государственного регулирования общественных отношений.

Вопросы администрирования налоговой задолженности в финансовой науке находятся в начальной стадии и практически отсутствуют специальные труды и методологические разработки по их решению.

В методологии бюджетного планирования также не нашли отражения вопросы поступления и учета налоговых доходов в виде взысканной задолженности.

Внедрение зарубежных методик налогового регулирования и налогового контроля должно привести к совершенствованию системы налогового администрирования в Узбекистане.

Анализ основных направлений налоговых реформ в зарубежных странах позволил выявить этапы и элементы создания партнерской модели налогового администрирования.

Результатами этих исследований являются научно-методические и практические разработки, формирующие теоретические и прикладные основы проводимых налоговых реформ и механизмы совершенствования практики администрирования налогов и сборов.

---

<sup>3</sup> Мирзиёев Ш.М. Послание Президента Олий Мажлису Республики Узбекистан, посвященное итогам проделанной в 2018 году работы и важнейшим приоритетам социально-экономического развития Республики Узбекистан в 2019 году.

Вместе с тем, при всем многообразии исследуемых в экономической науке вопросов совершенствования теории и практики налогообложения, в ней мало уделено внимания научно-прикладным аспектам администрирования налоговой задолженности, включая механизмы взыскания.

К примеру, Стандарт обслуживания налогоплательщиков Службы внутренних доходов Ирландии, ставит во главу угла три основных принципа взаимоотношений с налогоплательщиками.

Первый принцип реализуется через последовательность, справедливость и конфиденциальность всех вопросов, обсуждаемых сотрудниками налоговых органов с налогоплательщиками. В основу второго принципа положена вежливость и предупредительность в общении. Третий принцип гарантирует подлинность информации и право налогоплательщика на жалобы, апелляции и повторные проверки данных.

В основе эффективной системы налогового администрирования в Швеции, которая славится минимальным уровнем уклонения от уплаты налогов, лежит доверие налогоплательщиков, уверенных в хорошей работе налоговой системы.

Во Франции, США, Швеции налогоплательщик имеет право запросить у налоговых органов предварительное заключение по планируемой сделке с точки зрения возможных налоговых последствий. В Германии же процедура согласования заключается в консультировании налогоплательщиков по вопросам отдельных налоговых платежей или оценки фактических ситуаций в связи с проведением фискального контроля. В Нидерландах при возникновении налогового риска компания обращается в налоговый орган, который в течение определенного срока обязан дать свои рекомендации по выходу из сложившейся ситуации<sup>4</sup>.

К преимуществам налоговых соглашений относится прозрачность ситуации для налогоплательщика и гарантия отсутствия непредусмотренных налоговых рисков.

Анализ реформ, прошедших в последние десятилетия в развитых зарубежных странах, позволяет выделить несколько общих направлений совершенствования и модернизации систем налогового администрирования.

Следует отметить реформы, имеющие своей целью оптимизацию и повышение эффективности процесса управления налогообложением. Здесь зримо проявляются тенденции к рационализации, упрощению налоговых процедур и универсализации всего комплекса взаимоотношений между государством и налогоплательщиками.

Так, во многих странах успешно реализуется концепция «единое окно - единая декларация - единый платеж».

Например, в Италии вначале 2000-х гг. введена форма единой налоговой декларации, объединяющей расчеты подоходного налога, НДС, а также взносов по социальному страхованию.

Одновременно государство перешло на систему единого налогового платежа, в рамках которой налогоплательщик может осуществлять все свои налоговые платежи на единый счет. Также, в налоговой службе Италии создано специальное подразделение, которое занимается распределением поступающих налогов между различными уровнями бюджета. Похожая система действует и в Швеции. Для упрощения сдачи отчетности физическими лицами налоговые органы Швеции направляют налогоплательщикам уже заполненные налоговые декларации на основании имеющихся у них данных о доходах налогоплательщика и суммах уплаченных им налогов. В Швеции налоговые органы осуществляют учет и регистрацию населения<sup>5</sup>.

Налогоплательщик подписывает декларацию при согласии с указанными в ней данными либо представляет в налоговую службу свои возражения и поправки.

Так, в Великобритании налоговым органам поручено взыскивать с граждан некоторые виды государственных кредитов и контролировать распределение некоторых видов социальных пособий. Налоговая служба Франции занимается ведением общегосударственного кадастра объектов недвижимости.

Если у налогоплательщика имеется налоговая задолженность на основании представленных отчетов, то не должны отправлять налогоплательщик требование об уплате налоговой задолженности, подавать заявление или предъявлять иск в хозяйственный суд для сбора налогов. Поскольку налогоплательщик обязан уплатить налоги и другие обязательные платежи, он представил отчет и, как следствие, образованная налоговая задолженность не является спорным.

<sup>4</sup> Линовицкий Ю. А. Практика налогового контроля в зарубежных странах // Налоги и налогообложение. 2009. № 11.

<sup>5</sup> Кашин В. А. Новые явления в налоговом администрировании за рубежом // Финансы. 2004. № 6.

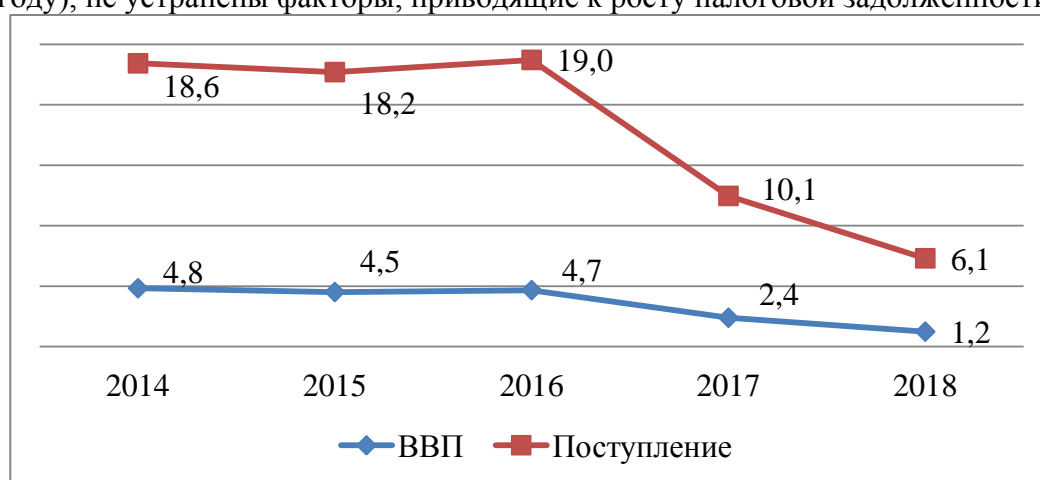


Для этого решение, принятое официальным представителем органа налоговой службы, является основанием для взыскания налоговой задолженности с имущества должника.

Необходимо упростить процесс взыскания налогов. Во избежание чрезмерных затрат и новых долгов, наподобие налоговой системы Великобритании должник должен быть освобожден от государственной пошлины в суде.

Обеспечение эффективности действий органов государственной власти на стадии взыскания налоговой задолженности способствует реализации основополагающих функций государства — экономической, социальной, правоохранительной. Именно в них находят свое исполнение приоритетные цели и задачи государства, проявляются важнейшие, наиболее существенные направления его деятельности. В связи с чем особую значимость приобретает изучение опыта зарубежных стран в части взыскания налоговой задолженности, прежде всего, стран Западной Европы, Северной Америки, Китая, положительные тенденции которого подлежат обязательному правовому закреплению в Узбекистане.

Несмотря, на наблюдающиеся в Узбекистане в последние годы тенденции снижения налоговой задолженности по отношению к поступлениям (с 19%—в 2016 году до 10,1% в 2017 году и до 6,1% в 2018 году), не устранены факторы, приводящие к росту налоговой задолженности<sup>6</sup>.



**Рисунок 1. Соотношение налоговой задолженности к ВВП и к поступлению налогов в Узбекистане, в процентах<sup>7</sup>**

Более того, применение процедур списания налоговой задолженности в определенной степени провоцирует налогоплательщиков на применение различных схем уклонения от уплаты налогов, умышленное затягивание сроков исполнения налоговых обязательств и стимулирует их к росту налоговой задолженности.

Задолженность по налогам постепенно увеличивалась, по сравнению прошлых годов, в том числе в 2014 году - на 9,1%, в 2015 году – 10,6%, в 2016 году – 20,3%, а в 2017 году снизилось на 36,1% и в 2018 году на 16,5%<sup>8</sup>.

Гипотеза исследования состоит в том, что правовое регулирование обращения взыскания на имущество налогоплательщиков-должников имеет свои особенности, выражение которых должно отразиться на дальнейшем совершенствовании норм налогового, финансового, гражданского права, правовых основ регулирования исполнительного производства.

Росту неплатежей способствовала также низкая эффективность судебной системы, уровень налоговой дисциплины предприятий-налогоплательщиков и другие социально-экономические причины.

Такая практика приводит, в конечном счете, к ослаблению конкуренции и потере преимуществ добросовестного исполнения налогового законодательства.

В соответствии нормами налогового законодательства, с 1 января 2019 года нарушение сроков уплаты налогов и других обязательных платежей влечет начисление пени в размере 0,045 процента, а в случае, если начисление пени производится органами государственной налоговой службы по результатам налоговой проверки, — 0,06 процента за каждый день просрочки, начиная со следующего дня после установленного срока уплаты по день уплаты включительно.

<sup>6</sup> Сведения составлены автором по данным ГНК РУз

<sup>7</sup> Сведения ГНК и Минэкономики и промышленности РУз

<sup>8</sup> Сведения составлены автором по данным ГНК РУз

При этом на сумму задолженности, равной излишне уплаченным суммам по другим налогам и иным обязательным платежам, пеня не начисляется. Размер пени не может превышать суммы задолженности по соответствующим налогам и другим обязательным платежам. Взыскание пени не освобождает налогоплательщика от исполнения налоговых обязательств.

Таблица 1

Сведения по анализу размеров пени<sup>9</sup>, млрд.сум

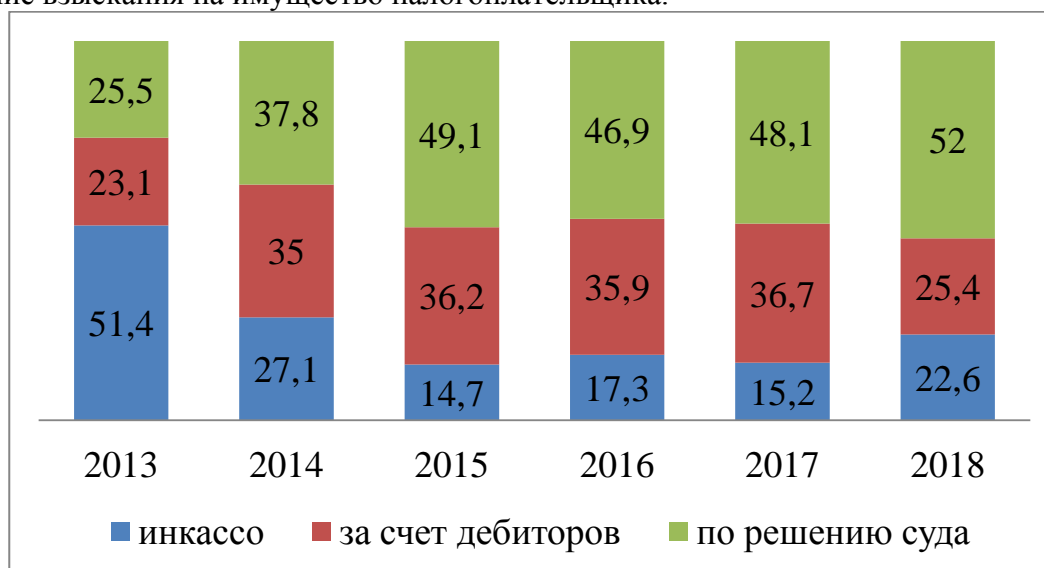
Вид задолженности	Кол-во	Сумма	Дейс. размер за каждый день (%)	За 1 год (365 дней) (%)	Ставка РЦБ (%)	Пред. размер 300/1 от Ставки рефин. ЦБ	За 1 год (365 дней) (%)	Соотношение размера пени к ставке РЦБ	
								день	год
Размер пени			0,045	16,4	16	0,053	19,5	0,0095	3,4667
Основная	74 233	1 326,5	596,9	217,9	212,2	707,5	258,2	126	45,9
Размер пени			0,06	21,9	16	0,053	19,5	0,0095	3,4667
По результатам проверки	3 078	793,5	476,1	173,8	126,9	423,2	154,5	75,4	27,5

При добровольной ликвидации субъекта предпринимательства — юридического лица со дня уведомления о принятом решении, о добровольной ликвидации органа, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц, начисление пени по всем видам налогов и других обязательных платежей прекращается.

В случае не завершения добровольной ликвидации в установленные законодательством сроки или прекращения процедуры ликвидации и возобновления деятельности, пеня в установленном порядке доначисляется и взыскивается за весь период, на который были приостановлены начисления.

Также, по действующему налоговому законодательству, к мерам принудительного взыскания налоговой задолженности относятся:

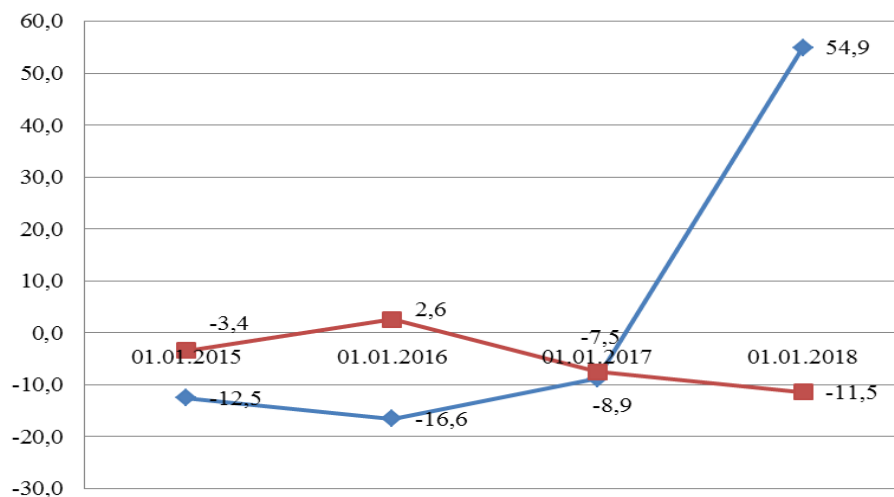
- беспорное взыскание налоговой задолженности с банковских счетов налогоплательщика;
- обращение взыскания на суммы, причитающиеся налогоплательщику от его дебиторов;
- обращение взыскания на имущество налогоплательщика.

Рисунок 2. Анализ мер принудительного взыскания налоговой задолженности<sup>10</sup>, (%)

Проведенный анализ принудительного взыскания налоговой задолженности, предусматривает сокращения беспорного взыскания налоговой задолженности с банковских счетов налогоплательщика осуществляется путем выставления в банк, обслуживающий его депозитный счет до востребования, инкассового поручения органа государственной налоговой службы о перечислении суммы налоговой задолженности в соответствующий бюджет или государственный целевой фонд (Рис.-2) и увеличения взыскания налоговой задолженности, причитающиеся налогоплательщику от его дебиторов, а также обращением взыскания на имущество налогоплательщика.

<sup>9</sup> Муаллиф томонидан Давлат солиқ қўмитаси маълумотлари асосида тайёрланди.

<sup>10</sup> Сведения составлены автором по данным ГНК РУ



**Рисунок 3. Анализ обращение взыскания на имущество налогоплательщика<sup>11</sup>, (%)**

Например, в 2018 году количество представленных исков для рассмотрения в судах увеличилась на 54,9 % и по сумме уменьшилась на 11,5 % по сравнению с 2017 годом (рис.-3).

Проведенный анализ современных тенденций реформирования и модернизации систем управления налогами в Узбекистане выявляет необходимость решения ряда задач в целях повышения эффективности системы налогового администрирования:

целесообразно рассмотреть возможность передачи в ведение налоговых органов функции регистрации и учета объектов недвижимости с внедрением порядка присвоения (ИНН) на основании данных органов ЗАГС;

совершенствование сервиса «Личный кабинет», который должен стать не только местом доступа к информации ГНК Узбекистана, но и сервисом для взаимодействия налогоплательщиков и налоговых органов бесконтактным способом, включающим проведение регистрации, сверки расчетов, запросы документов, осуществление зачетов и возвратов налогов;

внедрение порядка, согласно которому взаимодействие органов государственной налоговой службы с налогоплательщиками осуществляется через «Личный кабинет», предусматривающего, в том числе, переход на электронное декларирование доходов физических лиц;

поэтапное расширение перечня налогов и других обязательных платежей, исчисляемых органами государственной налоговой службы на основе внешних данных и деклараций налогоплательщиков, в том числе в сфере розничной торговли – на основании данных платежных терминалов, работающих в режиме «онлайн» с направлением уведомлений о предварительных суммах оплаты через «персональный кабинет» налогоплательщика;

в целях повышения эффекта штрафов за нарушение сроков уплаты налогов и других обязательных платежей оптимизировать и установить процентную ставку пени равной одной трехсотой действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка Республики Узбекистан;

повышение ответственности за неисполнения (задержки исполнения) банками платежного поручения налогоплательщика на перечисление сумм налогов и других обязательных платежей или инкассового поручения соответствующего уполномоченного органа.

улучшение практики принудительного исполнения налоговых обязательств путем установление дополнительных гарантий своевременного поступления налогов в бюджет (поручительство, залог, банковская гарантия и т.д.).

Указанные мероприятия, способствуя развитию системы налогового администрирования, естественно, потребуют определенных затрат со стороны государства, но позволят в будущем уменьшить финансовые и временные расходы, производимые налоговыми органами в рамках отдельных мероприятий налогового контроля.

В заключение хотелось бы отметить, приведенные данные о значительной сумме налоговой задолженности, сохраняющейся на протяжении последних лет, как по республике в целом, так и по отдельным ее территориям свидетельствуют о том, что существующий организационно-экономический механизм взыскания совокупной задолженности по налоговым платежам недостаточно эффективен.

<sup>11</sup> Сведения составлены автором по данным ГНК РУ

Таким образом, многообразие причин формирования налоговой задолженности требует комплексного подхода к их устранению, в том числе изменений в налоговом законодательстве. При этом государство, используя различные механизмы, может и должно регулировать размер налоговой задолженности, во избежание отрицательных последствий для экономики страны.

**Библиографический список:**

1. Налоговый кодекс Республики Узбекистан. [www.Lex.uz](http://www.Lex.uz)
2. Указ Президента Республики Узбекистан «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан» от 7 февраля 2018 года № УП-4947.
3. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по коренному совершенствованию налогового администрирования, повышению собираемости налогов и других обязательных платежей» от 18 июля 2017 года № УП-5116.
4. Распоряжение Президента Республики Узбекистан «Об организационных мерах по кардинальному совершенствованию налогового законодательства» от 13 февраля 2018 года № Р-5214.
5. Мирзиёев Ш.М. Послание Президента Олий Мажлису Республики Узбекистан, посвященное итогам проделанной в 2018 году работы и важнейшим приоритетам социально-экономического развития Республики Узбекистан в 2019 году.
6. Линовицкий Ю. А. Практика налогового контроля в зарубежных странах // Налоги и налогообложение. 2009. № 11. С. 40-44.
7. Кашин В. А. Новые явления в налоговом администрировании за рубежом // Финансы. 2004. № 6.

**Попова Елена Андреевна**  
бакалавр экономики, НИУ МЭИ,  
Факультет Институт проблем энергетической эффективности  
Кафедра экономики в энергетике и промышленности  
**Щевьева Вера Александровна**  
старший преподаватель, НИУ МЭИ,  
Кафедра экономики в энергетике и промышленности  
Москва

**Popova Elena Andreevna**  
Bachelor of Economics, NIU MEI,  
Faculty Institute of energy efficiency problems  
Department of Economics in Energy and Industry  
**Shchevieva Vera Alexandrovna**  
Senior Lecturer, NIU MEI,  
Department of Economics in Energy and Industry  
Moscow

УДК 330.341.1

## **МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

## **METHODS OF ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE**

**Аннотация:** В статье анализируются методы оценки эффективности инновационной деятельности предприятия.

Объем данной работы 17 страниц, на которых размещен 1 рисунок и 1 таблица. При написании работы было использовано 6 источников.

Работа состоит из основной части и списка литературы.

В основной части расписаны основные подходы к оценке инновационной активности предприятия, среди которых выделяют: функциональный, результативный, факторно-результативный, динамический, эффективностный и смешанный динамико-эффективностный подходы. Так же представлены и расписаны более подробно 4 метода оценки эффективности инновационной деятельности предприятия.

В заключении представлена важность инновационной деятельности предприятия в условиях рыночной экономики для эффективного развития и функционирования.

**Annotation:** In the article methods of assessing the efficiency of innovation activity of the enterprise.

The scope of this work is 17 pages, on which 1 figure and 1 table are placed. Several sources were used in the 6 of the work.

The work consists of a main part and a list of literature.

The main part outlines the main approaches to the evaluation of innovation activity of the enterprise, among which the following are identified: functional, effective, factor-effective, dynamic, efficiency and mixed dynamic-efficiency approaches. More detailed methods of evaluating the efficiency of innovation activity of the enterprise are also presented and described.

The conclusion presents the importance of innovation of the enterprise in conditions of market economy for effective development and functioning.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, инновационная активность, методы, подходы, методы.

**Keywords:** innovative activity, innovative activity, methods, approaches, methods.



Реализация инновационного потенциала определяется уровнем инновационной активности предприятия, которая характеризует степень участия предприятия в осуществлении инновационной деятельности в целом или отдельных ее видов в течение определенного периода времени.

Основной характеристикой инновационного развития национальной экономики является стратегическая инновационная активность на основе знаний и гибкого взаимодействия организаций. Данный индикатор выбран в качестве целевого показателя в документах государственной инновационной политики.

Под инновационной активностью предприятия понимается комплексная характеристика его инновационной деятельности, включающая:

- восприимчивость предприятия к техническим и организационным новшествам;
- степень интенсивности и своевременность осуществляемых действий по созданию, внедрению и коммерциализации новшеств;
- способность мобилизовать ресурсный, финансовый, научно-технический и кадровый потенциал необходимого количества и качества;
- способность обеспечить обоснованность применяемых методов;
- рациональность технологии инновационного процесса по составу и последовательности операций. [1]

Инновационная активность предприятия выражает его реальный инновационный потенциал и характеризует степень интенсивности осуществления предприятием различного рода инновационных проектов. Оценка инновационной активности предприятия является исходной базой для принятия управленческих решений, связанных с корректировкой его собственной инновационной политики, а также позволяет осуществлять сравнительный анализ привлекательности нескольких предприятий для внешнего инвестирования инновационных разработок.

На практике количественная оценка инновационной активности предприятий осуществляется на основе трех основных подходов: функционального, результатного и факторно-результатного.[2]

Основными показателями, характеризующими уровень инновационной активности, являются:

- доля затрат на НИОКР в общем объеме затрат компании;
- доля инновационной продукции в объеме отгруженной продукции;
- доля научно-технического персонала в структуре персонала компании;
- соотношение приобретаемых и продаваемых технологий;
- коэффициент коммерциализации объектов интеллектуальной собственности;
- эффективность затрат на НИОКР .

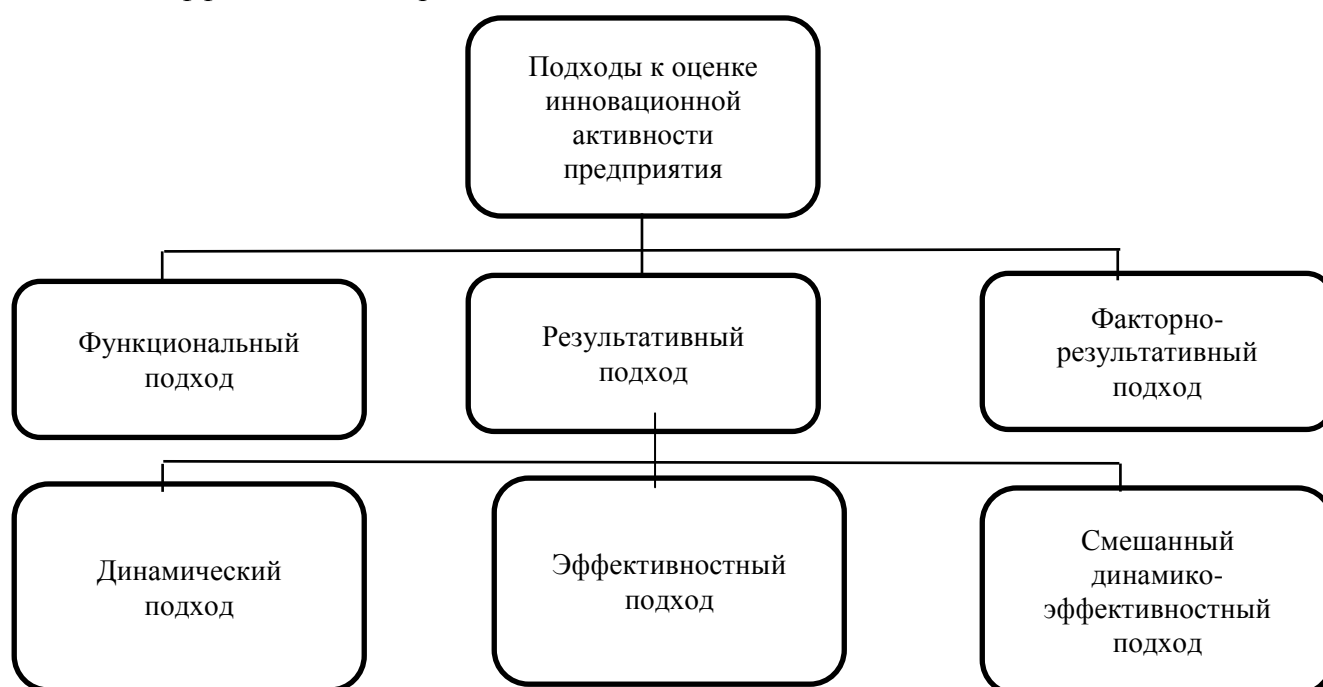


Рисунок 1. Подходы к оценке инновационной активности предприятия

Функциональный подход отличается той основной особенностью, что в его рамках для оценки инновационной активности предприятия используются не характеристики конечных результатов его инновационной деятельности, а показатели интенсивности осуществления предприятием тех или иных видов или компонентов такой деятельности, в частности:

1. реализация предприятием отдельных видов и стадий НИОКР;
2. приобретение овеществленных новых технологий (различных видов нового технологического оборудования и оснастки);
3. приобретение неовещественных новых технологий (различных видов объектов интеллектуальной собственности);
4. обучение и переподготовка персонала;
5. осуществление элементов комплекса маркетинга для новых видов продукции.

Оценка каждого перечисленных видов деятельности в рамках функционального подхода осуществляется с помощью натуральных и стоимостных (затратных) показателей.

Основные достоинства функционального подхода состоят в его простоте, универсальности и возможности применения при наличии минимального количества исходных данных. Вместе с тем, данный подход является весьма упрощенным и страдает двумя основными недостатками:

1. не учитывает конечные результаты инновационной деятельности предприятия и, следовательно, - не позволяет оценивать ее эффективность;
2. не учитывает возможности того, что отдельные учитываемые виды деятельности (например – обучение персонала) в реальности могут быть не связаны с инновационными разработками, а могут представлять собой один из видов рутинных деловых процессов.

Из-за наличия данных недостатков функциональный подход принято использовать только в качестве предварительного инструмента оценки.

Результатный подход основывается на получении оценки инновационной активности предприятия с помощью показателей, характеризующих различные аспекты конечных результатов его инновационной деятельности. В зависимости от характера таких аспектов, данный подход подразделяется на три более частных подхода: динамический, эффективностный и смешанный динамико-эффективностный.

Динамический подход предполагает проведение оценки инновационной активности предприятия с помощью показателей, характеризующих интенсивность реализуемых предприятием инновационных разработок. Наиболее распространенными из таких показателей являются показатель средней скорости разработки и внедрения предприятием различного рода новшеств, а также показатель числа инновационных разработок, осуществленных предприятием за определенный промежуток времени.

Эффективностный подход основывается на оценке инновационной активности предприятия с помощью показателей, выражающих степень достижения этим предприятием тех конечных целей его функционирования, на которые преимущественно ориентирована его инновационная деятельность. В зависимости от характера таких целей, в рамках данного подхода используются различные оценочные характеристики.

Смешанный динамико-эффективностный подход является наиболее развитым подходом результатной группы, поскольку дает возможность оценивать инновационную активность предприятия с помощью комплексных показателей, интегрирующих в себе как оценки динамики реализуемых предприятием инновационных разработок, так и оценки эффективности таких разработок. Благодаря этому, в рамках данного подхода устраняются основные недостатки двух предыдущих подходов, каковыми являются:

1. для динамического подхода – неучтенность экономических результатов инновационной деятельности;
2. для эффективностного подхода – неучтенность параметров скорости осуществления инновационных разработок.

Результатный подход в целом отличается тем основным достоинством, что он позволяет оценивать инновационную деятельность предприятия по ее конечным результатам. Благодаря этому данный подход, во-первых, обеспечивает условия для осуществления функции контроля за инновационной.[3]

Существуют и другое деление подходов к оценке инновационной активности предприятия. Данное деление представлено в Таблице 1.

Таблица 1. Подходы к оценке инновационной активности предприятия

Условное наименование подхода	Ресурсный	Результативный	Статистический
Характеристика подхода	Основой подхода является оценка различных материальных и нематериальных ресурсов организации (финансирование, основные фонды, персонал, и др.), потребляемых и используемых в рамках инновационной деятельности	Подход предназначен для определения количества внедренных новаций и соответствующей результативности (рост прибыли, снижение издержек, увеличение стоимости бизнеса, улучшение рабочих условий персонала, снижение нагрузки на окружающую среду и т.д.)	Подход позволяет отнести организации в категорию инновационно-активных (инновационно-пассивных) в соответствии со степенью удовлетворения выбранным критериям инновационной активности
Задачи подхода	Оценить объем затраченных материальных ресурсов и наличие задействованных нематериальных ресурсов в процессе разработки и внедрения новшеств	Оценить эффект (экономический, социальный, экологический и др.), полученный в результате инновационной деятельности	Получить информацию о принадлежности или непринадлежности организации к инновационно-активным
Преимущества подхода	Позволяет дать характеристику ресурсному обеспечению инновационной деятельности организации; обладает высокой практической применимостью; возможна реализация метода на основе публичных данных организации	Дает возможность оценить умение организации эффективно внедрять новшества; концентрируется на итогах инновационного процесса	Требует минимальных временных затрат, обеспечивает статистической информацией
Недостатки подхода	Не учитывает получение эффектов (экономического, социального, экологического и др.) от затраченных ресурсов и использованных активов, а также степень участия организации в проведении НИР	От внимания ускользает степень участия организации в проведении НИР; практическая реализация метода требует данные, зачастую представляющие коммерческую тайну организации	Не учитывает получение эффектов (экономического, социального, экологического и др.) от затраченных ресурсов и использованных активов [4]

Таким образом мы подошли к методам, с помощью которых оценивается инновационная деятельность предприятия. Существует огромное количество различных методов оценки инновационной деятельности предприятия, которые оценивают ее с различных сторон. При

формировании методики оценки инновационной активности в качестве методологической основы можно использовать принципы анализа финансово-экономического состояния и особенности системы деловой активности предприятий.

Аналогичным образом здесь также можно осуществлять расчет коэффициентов и проводить их сравнение с установленными величинами. Можно выделить следующие методы оценки инновационной активности предприятия:

- ресурсный;
- результативный;
- статистический;

Так же для определения эффективности инновационной деятельности можно применить ряд расчетных экономических показателей инновационной активности, определяющих степень обеспеченности предприятия экономическими ресурсами в инновационной сфере.

Далее рассмотрим подробнее каждый из упомянутых выше методов.

### 1. Ресурсный метод

Ресурсные возможности представляют собой основу формирования инновационной активности предприятия.

На основе ресурсного подхода оцениваются компоненты (финансовые, материально-технические, трудовые, информационные и т.д.), имеющие разное функциональное назначение. Ресурсные возможности компонентов выступают основой для формирования инновационной активности предприятия. С помощью данного метода определяется обеспеченность предприятия финансовыми ресурсами для осуществления конкретных инноваций.

При ресурсном подходе оцениваются структурные параметры, которые характеризуют:

- амортизацию основных фондов;
- ресурсные возможности;
- технологии организации производства.

Это метод финансово-экономического анализа (расчет показателей финансовой устойчивости).

Ресурсный потенциал включает следующие основные компоненты, имеющие различное функциональное назначение:

- материально-технические ресурсы -определяют технико-технологическую базу потенциала;
- информационные ресурсы (базы знаний, модели, алгоритмы, программы, проекты и т.д.). Этот вид ресурсов не самостоятелен и сам по себе имеет лишь потенциальное значение, только объединившись с другими ресурсами
- опытом, трудом, квалификацией, техникой, технологией, энергией, сырьем, он проявляется как движущая сила инновационного потенциала;—финансовые ресурсы
- характеризуются совокупностью источников и запасов финансовых возможностей, которые есть в наличии и могут быть использованы для реализации конкретных целей и заданий;
- человеческие ресурсы –совокупность производственных и общечеловеческих навыков, знаний, способностей.

Ресурсный метод позволяет дать характеристику ресурсному обеспечению инновационной деятельности организации; обладает высокой практической применимостью; возможна реализация метода на основе публичных данных организации.

В то же время существуют ресурсы, которые не могут быть количественно охарактеризованы, например -трудовые. Данный метод не оцениваются все элементы инновационного потенциала. Так же важным недостатком данного метода является то, что он не учитывает получение эффектов (экономического, социального, экологического и др.) от затраченных ресурсов и использованных активов, а также степень участия организации в проведении НИР. Таким образом, данный подход не позволяет в полном объеме учесть ресурсную базу предприятия.[5]

### 2. Результативный метод

Результативный подход позволяет рассмотреть инновационную активность как способность ресурсов давать определенные результаты (динамика выручки, прибыль, рентабельность, объемы производства). Результативный метод выступает отражением конечного результата реализации имеющихся возможностей (в виде нового продукта, полученного в ходе осуществления инновационного процесса). Важность и целесообразность обособленного выделения подтверждается

тем, что ее увеличение, в свою очередь, способствует развитию остальных составляющих (например, ресурсной).

Следует отметить, что представление об инновационном потенциале предприятия исключительно как о совокупности ресурсов ошибочно, поскольку не учитывает целевую характеристику этой категории, которая проявляется в потоках инновационной продукции, для создания которой и предназначены потоки хозяйственных ресурсов. Осознание недостаточности ресурсного подхода стало исходной точкой в поиске новых определений инновационного потенциала. Одним из них является определение его через анализ результатов инновационной деятельности. Этот подход принято считать результативным. В этом случае инновационный потенциал предприятия определяем как совокупность инновационных ресурсов, используемых для производства инновационной продукции, удовлетворяющей общественные потребности и представленных в виде продуктов инновационной деятельности в научной и производственной сфере.

Для результативного метода можно определить следующие показатели:

- своевременность поставляемых инновационных продуктов;
- качество поставляемых инновационных продуктов;
- уровень компетентности сотрудников организации;
- показатель инновационности ТАТ (время с момента создания спроса на продукт до его коммерциализации);
- длительность процесса разработки нового продукта;
- длительность процесса производства нового продукта;
- количество проведенных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- количество патентов, полученных на разработки предприятия;
- количество приобретенных (переданных) новшеств;
- объем продаваемых новых продуктов;
- рост выручки организации;
- снижение издержек организации;
- увеличение стоимости материальных и нематериальных активов организации;
- улучшение условий и характера труда и т.д.

Недостатком данного метода является то, что он не дает возможность учитывать всю совокупность имеющихся в наличии средств, источников, запасов и возможностей, способствующих достижению данных результатов, из-за влияния объективных факторов, которые не могут быть учтены предприятием.

Однако сегодня при разработке стратегий инновационного развития и определении инновационного потенциала предприятия следует оценивать не только возможности

инновационной сферы, но и анализировать достаточность ресурсов для текущего производства инноваций. Речь, прежде всего, идет о проблеме одновременного финансово-экономического обеспечения производства недавно созданных инноваций, или существующих продуктов, и развития новых. Другими словами, инновационный потенциал подразумевает максимальные возможности предприятия генерировать высокую инновационную активность, что проявляется в эффективном обеспечении новых и будущих технологий.

### 3. Статистический метод

Данный метод позволяет отнести организации в категорию инновационно-активных (инновационно-пассивных) в соответствии со степенью удовлетворения выбранным критериям инновационной активности. С помощью него можно получить информацию о принадлежности или непринадлежности организации к инновационно-активным. Это достаточно легкий метод, он требует минимальных временных затрат, обеспечивает статистической информацией.

Однако данный метод не учитывает получение эффектов (экономического, социального, экологического и др.) от затраченных ресурсов и использованных активов. Он используется в большей степени государством для получения статистического учета.

### 4. Метод на основе расчетных экономических показателей

Совокупность расчетных экономических показателей инновационной активности, определяющих степень обеспеченности предприятия экономическими ресурсами в инновационной сфере, может включать в себя следующие коэффициенты.



- $K_{ис}$  – коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью. Он определяет наличие у предприятия интеллектуальной собственности и прав на нее в виде патентов, лицензий на использование изобретений, свидетельств на промышленные образцы, полезные модели, программные средства, товарные знаки и знаки обслуживания, а также иных, аналогичных с перечисленными, прав и активов, необходимых для эффективного инновационного развития.

В данном анализе отношение перечисленных ресурсов к прочим внеоборотным активам  $A_{вн}$  предприятия может указывать на степень его оснащенности и вооруженности интеллектуальным капиталом, по сравнению с другими основными средствами производства. Величина  $K_{ис}$  имеет следующий вид:

$$K_{ис} = C_{и} / A_{вн}, \quad (1)$$

где:  $C_{и}$  – интеллектуальная собственность (стр. 110 «Нематериальные активы» I разд. Бухгалтерского баланса), руб.

При этом

$K_{ис} \geq 0,10 \dots 0,15$  – стратегия лидера;

$K_{ис} \leq 0,10 \dots 0,05$  – стратегия последователя.

- $K_{пр}$  – коэффициент персонала, занятого в НИР и ОКР. Этот коэффициент характеризует профессионально-кадровый состав предприятия. Он показывает долю персонала, занимающегося непосредственно разработкой новых продуктов и технологий, производственным и инженерным проектированием, другими видами технологической подготовки производства для выпуска новых продуктов или внедрения новых услуг, по отношению к среднесписочному составу всех постоянных и временных работников, числящихся на предприятии. Определяется по формуле:

$$K_{пр} = П_{н} / Ч_{р}, \quad (2)$$

где:  $П_{н}$  – число занятых в сфере НИР и ОКР, чел.;

$Ч_{р}$  – средняя численность работников предприятия, чел.

При этом

$K_{пр} \geq 0,20 \dots 0,25$  – стратегия лидера;

$K_{пр} \leq 0,20 \dots 0,15$  – стратегия последователя.

- $K_{ни}$  – коэффициент имущества, предназначенного для НИР и ОКР. Он показывает долю имущества экспериментального и исследовательского назначения, приобретенных машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями в общей стоимости всех производственно-технологических машин и оборудования, по формуле:

$$K_{ни} = O_{оп} / O_{пн}, \quad (3)$$

где:  $O_{оп}$  – стоимость оборудования опытно-приборного назначения, руб.;

$O_{пн}$  – стоимость оборудования производственного назначения, руб.

При этом

$K_{ни} \geq 0,25 \dots 0,30$  – стратегия лидера;

$K_{ни} \leq 0,25 \dots 0,20$  – стратегия последователя.

- $K_{от}$  – коэффициент освоения новой техники. Он характеризует способность предприятия к освоению нового оборудования и новейших производственно-технологических линий и рассчитывается из соотношения вновь введенных за последние три года в эксплуатацию основных производственно-технологических фондов по сравнению с прочими средствами, включая здания, сооружения, транспорт, по формуле:

$$K_{от} = OФ_{н} / OФ_{ср}, \quad (4)$$

где:  $OФ_{н}$  – стоимость вновь введенных основных фондов, руб.;

$OФ_{ср}$  – среднегодовая стоимость основных производственных фондов предприятия, руб.

При этом

$K_{от} \geq 0,35 \dots 0,40$  – стратегия лидера;

$K_{от} \leq 0,35 \dots 0,30$  – стратегия последователя.

- $K_{оп}$  – коэффициент освоения новой продукции. Он оценивает способность предприятия к внедрению инновационной или подвергшейся технологическим изменениям продукции по формуле:

$$K_{оп} = ВР_{нп} / ВР_{об}, \quad (5)$$

где:  $ВР_{нп}$  – выручка от продаж новой или усовершенствованной продукции (работ, услуг) и продукции (работ, услуг), изготовленной с использованием новых или улучшенных технологий, руб.;

$ВР_{об}$  – общая выручка от продажи всей продукции (работ, услуг), руб.

При этом

$K_{оп} \geq 0,45 \dots 0,50$  – стратегия лидера;

$K_{оп} \leq 0,45 \dots 0,40$  – стратегия последователя.

- $K_{ир}$  – коэффициент инновационного роста. Он определяет устойчивость технологического роста и производственного развития и свидетельствует об опыте предприятия по управлению инновационными проектами. Показывает долю средств, выделяемых предприятием на собственные и совместные исследования по разработке новых технологий, обучение и подготовку персонала, связанного с инновациями, хозяйственные договоры по проведению маркетинговых исследований, в общем объеме всех инвестиций (в том числе капиталобразующих и портфельных) по формуле:

$$K_{ир} = I_{ис} / I_{об} , \quad (6)$$

где:  $I_{ис}$  – стоимость научно-исследовательских и учебно-методических инвестиционных проектов, руб.;

$I_{об}$  – общая стоимость прочих инвестиционных расходов, руб.

При этом

$K_{ир} \geq 0,55 \dots 0,60$  – стратегия лидера;

$K_{ир} \leq 0,55 \dots 0,50$  – стратегия последователя.[6]

Исходя из всех рассмотренных выше методов можно сделать вывод о том, что каждый из методов оценивает инновационную активность предприятия лишь с одной стороны и не дает общей картины по положению фирмы в области инновационной активности. Для того что бы четко ответить на вопрос об эффективности инновационной деятельности предприятию необходимо использовать несколько различных методов и сопоставлять информацию по каждому из них.

#### **Библиографический список:**

- 1) Нематериальные активы и интеллектуальный капитал: роль в создании ценности компании. Гаранина Т.А.//Вестник Санкт-Петербургского университета. 2012. Серия 8: Менеджмент. Вып. 2. С. 78-105
- 2) Построение методики определения эффективности инновационной деятельности // Вопросы инновационной экономики. Рязанов М.А. No 9(9). С.3–12. 2013
- 3) Методические указания по определению экономической эффективности научно-исследовательских работ и новой техники: [<https://works.doklad.ru/view/nxn-O5vPKkg/all.html>]
- 4) Виды эффективности// URL [<http://econbooks.ru/books/part/2510>] (Дата обращения: 10.10.2019)
- 5) Книга инновационный менеджмент. Глава: экспертиза инновационных проектов. Ильенкова С., Ильенкова Н., Гохберг Л., Ягудин С., 2015 и
- 6) Научный журнал “Фундаментальные исследования”. Статья “Методологические подходы к оценке инновационной деятельности предпринимательских структур, 2015 Ю.В. Бабанова, В.П. Горшенин





Научное издание

Коллектив авторов

ISSN 2500-3798