

7. МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

7.1. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УРОВНЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Грызунова Н.В., д.э.н., профессор, кафедры налогов и налогообложения;

Киселева И.А., д.э.н., профессор, кафедры математических методов в экономике

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ

В статье рассматриваются фундаментальные вопросы оценки качества технологий корпоративного управления. Мировая экономика отражает процессы рождения новой налоговой цивилизации, характеризующейся беспрецедентной интеграцией стран и роль дирижера явно будет принадлежать новым, развивающимся рынкам, в частности, химической промышленности. Методология анализа качества управления традиционно включает в себя анализ технико-экономических показателей компании с учетом специфики деятельности и технологии, а также налоговых рисков. В настоящее время не существует отработанного и четкого алгоритма оценки деятельности совета директоров и топ-менеджмента, кроме роста прибыли. Представляется разумным при определении качества управленческой технологии оценивать простыми показателями – коммерческой и оперативной производственной свободой маневрирования, а способы достижения этого могут базироваться на альтернативных инструментах, которые должны формировать интерактивные данные в модульной форме.

На уровень развития корпоративного управления в каждой стране оказывает влияние не только ее история, культура, но и нормативно-правовая база, конъюнктура экономики, сложившиеся мировые традиции на локальном рынке. Аналитическим агентством IHS на 2016-2020 гг. дается неблагоприятный прогноз для Российской Федерации, Бразилии, Канады, Японии: признаков восстановления экономики пока нет. (Агентства констатируют внушительный экономический рост США). В настоящий момент происходит сокращение проектов с IPO и масштабные превращения публичных открытых акционерных обществ (ПАО) в открытые акционерные общества (ОАО), можно наблюдать ослабление активности российских компаний на международных финансовых рынках.

Финансовая рецессия заставляет крупных игроков рынка сконцентрироваться на росте уровня корпоративного управления. Как любят писать многие авторы, «...уровень и степень устойчивого развития корпоративного управления предприятия может быть проверена в условиях экономического спада или финансового кризиса» [9, с. 183].

Каждый кризис объясняют определенными системными факторами. Текущую ситуацию объясняют кризисом налоговой системы и бюджетной политики. Поэтому на рынках Европейского Союза (ЕС) предпринимают усилия по совершенствованию практики корпоративного управления и контроля налоговых рис-

ков, налогового анализа, формированием более прозрачной рыночной среды и либерализации нормативно-правовой базы. Фундаментальные технологий корпоративного управления должны трансформироваться на глобальном уровне, с учетом широкой хозяйственной практики. Мировая экономика отражает процессы рождения новой налоговой цивилизации, характеризующейся беспрецедентной интеграцией стран и роль дирижера явно будет принадлежать новым, развивающимся рынкам, что будет способствовать предотвращению будущих мировых кризисов [5, с. 120].

В мире вновь усиливается конкуренция за инвестиционные ресурсы, обусловленная растущим дефицитом денежных средств, что приводит к росту стоимости кредитов и изменяет параметры и инструменты регулирования кредитно-денежной и налоговой политики. В последние два года российский рынок инвестиций стал менее привлекателен для иностранных инвесторов, а общее сальдо иностранного капитала на российском рынке уменьшилось более чем на 38 млн. долл. Мало того, происходит снижение стандартов корпоративного управления, рост налоговых рисков, сокращение стимулов для капиталовложений. Методология анализа качества корпоративного управления традиционно включает в себя анализ технико-экономических показателей компании с учетом специфики деятельности и технологии, а также налоговых рисков [7, с. 26]. В настоящее время не существует отработанного и четкого алгоритма оценки деятельности совета директоров и топ-менеджмента, кроме роста прибыли. Обычно оценивают следующие блоки корпоративного управления (они выделены и в положении о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг от 30 декабря 2014 г. №454-П).

1. Организация выпуска (дополнительная эмиссия) ценных бумаг и информирования о нем потенциальных инвесторов (посредством опубликования в ленте новостей и на странице в сети Интернет).
2. Налоговое планирование.
3. Бухгалтерская (финансовая) отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) или Общепринятых принципов бухгалтерского учета США (GAAP) США и Японии, или иного государства, которые могут использоваться в ЕС.
4. Стандартные сведения об эмитенте, раскрывающие специфику его бизнеса и особенности применяемых управленческих решений (например, эмитент – одно лицо, и ему принадлежат все голосующие акции) и их пиар.
5. Организационная (корпоративная) структура, т.е. информация обо всех дочерних, аффилированных компаниях и филиалах, представительства, а также их структурную, производственную и финансовую взаимосвязь, сложившуюся с материнской компанией, сведения об оборотных и необоротных активах, патентах, авторских правах и лицензиях.
6. Статус и права миноритарных акционеров.
7. Взаимодействие с институциональными инвесторами.
8. Стратегические риски, включающие в себя, налоговые и управленческие риски принятия необоснованных решений [3, с. 137].

Коммуникации менеджмента создают возможности потенциальным инвесторам для обсуждения и анализа операционной деятельности компании, внесе-

ния предложений по ее оптимизации, а также разработке бизнес-стратегий развития. В современных условиях сложно рассчитать реальную стоимость управленческой технологии компании, в связи с этим авторы предлагают свою методологию эффективной оценки управления на основе налогового риска как функции стоимости предприятия [8, с. 26]. В основе подхода лежит использование показателя интегрированной оценки качества корпоративного управления, служащего индикатором уровня налоговых рисков для потенциальных инвесторов. Этот критерий должен иметь как качественную, так и количественную оценку (см. рис. 1). Количественная оценка основана на расчетах, связанных с финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Качественная характеристика эффективности корпоративного управления основывается на использовании приемов экономического анализа – сравнения и экспертных оценок. Анализ финансовой отчетности позволяет просчитать индекс власти персонала и индекс власти топ-менеджмента и создать механизм защиты мажоритарных акционеров и предпринимательства. Это очень важный аспект корпоративного управления, потому что от него напрямую зависит валовой внутренний продукт (ВВП) страны. Интересы мажоритарных акционеров направлены на получение высокой прибыли от инвестирования средств в акции или уставной капитал анализируемого предприятия, однако они часто инициируют риск оппортунистического поведения. Поэтому эффективность корпоративного управления оценивается чаще всего с позиций защиты финансовых интересов всех акционеров (мажоритарных и миноритарных), и по большей части это осуществляется на основе метода сравнения. Сопоставляют динамику рыночной стоимости акции корпорации и оценивают вероятность банкротства [3, с. 134; 6, с. 60].

Информация для проведения анализа уровня корпоративного управления не позволяет внешним и внутренним пользователям произвести адекватную сравнительную оценку эффективности. Крупные корпорации сталкиваются с проблемой обеспечения гарантий, ликвидности акций, а также поддержания статуса «голубых фишек». В настоящее время основная тенденция – это стремление собственников к повышению контроля над деятельностью всей организации и, одновременно, персонализация в защите миноритарных акционеров. Это особенно актуально в существующих условиях российской экономики на основе симбиоза двух сформировавшихся подходов: первый основан на экономической оценке налоговых рисков, второй – на экономико-аналитическом и ко-эффективном анализе.

Все большее распространение получает рейтинговая налоговая составляющая корпоративного управления при оценке его качества. Впервые этот подход предложил профессиональный участник рынка ценных бумаг Brunswick UBS Warburg. В основе подхода – агрегация различных видов рисков, которые коррелируют с показателями эффективности корпоративного управления. Основным инструментом у Brunswick UBS Warburg было эталонное рейтингование, часто используемое в бенчмаркин-

ге. Этот инструмент позволил гибко оценивать динамику налоговых рисков по баллам. Чем меньше сумма баллов, тем большая вероятность риска, и это свидетельствует о снижении уровня эффективности корпоративного управления предприятия. Оценка рисков приводится по следующей шкале и сведена в табл. 1.

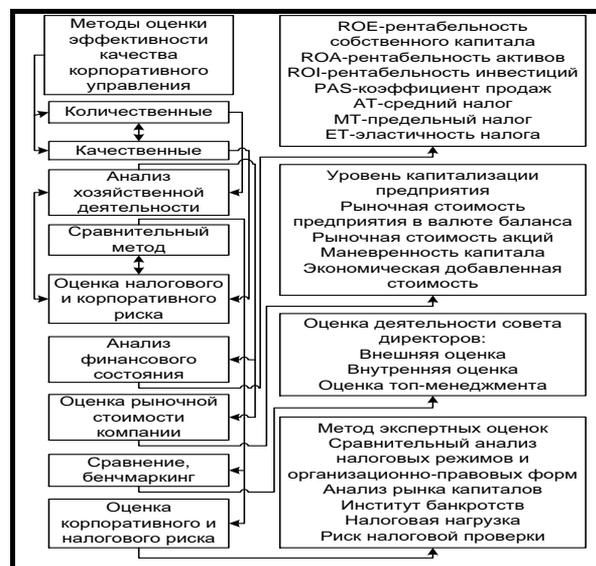


Рис. 1. Методы оценки эффективности качества корпоративного управления [3, 5, 10]

Таблица 1

ШКАЛА ОЦЕНКИ КОРПОРАТИВНОГО РИСКА НА ОСНОВЕ КАЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ [7, 2]¹

Показатели	Количество баллов
1. Ограничения бухгалтерской и налоговой отчетности	20
Финансовая отчетность (МСФО)	6
Открытость информации (лента новостей, сеть Интернет)	4
Налоговая отчетность, сведения о задержках сдачи декларации деклараций	7
Сообщение о нарушениях процедуры при проведении собрания акционеров	3
2. Размывание акционерного капитала, всего:	20
Программы сплинта и консолидации	4
Наличие блокирующих пакетов акций инвесторов*	11
Наличие защитных мер в уставе**	5
3. Стратегические риски	15
Доля акционеров, владеющих контрольным пакетом акций	3
Трансфертное ценообразование	2
4. Слияние / реструктуризация, всего	10

¹ *Наличие блокирующего пакета акций: оценивается в ноль баллов, если мажоритарные сторонние акционеры неспособны заблокировать решение о дополнительной эмиссии акций, влекущей за собой размытие их долей.

**Защитные меры в уставе определяются во многом выбранной организационно-правовой формой это фактор, создающий стратегические риски [9, с. 184].

Показатели	Количество баллов
Слияние	5
Реструктуризация	5
5. Банкротство, всего	15
Просроченная кредиторская задолженность (в том числе налоговые платежи)	4
Управление займами посредством реструктуризации задолженности банкам и прочим кредиторам	4
Финансовый менеджмент	5
Соотношение долгосрочной и краткосрочной дебиторской задолженности, кредитные истории партнеров	2
6. Внесение ограничений на продажу и владение акциями	5
7. Организационная структура корпоративного управления	20
Организационно-правовая форма (ПАО, ОАО, контролируемая иностранная компания (КИК) и пр.)	5
Состав совета директоров	4
Кодекс (хартия) корпоративного управления	3
Наличие иностранного стратегического партнера или его представители в составе совета директоров	4
Дивидендная политика компании	4
8. Реестродержатель: надежность и качество	5
ИТОГО	100

Доля акционеров, владеющих контрольным пакетом акций в настоящее время, в соответствии с Федеральным законом №ФЗ-208, «разбавляется» миноритарными акционерами, владеющими пакетами акций, составляющих 2%. Включение миноритарных акционеров или независимых экспертов в совет директоров иногда повышает конкурентоспособность организации. Если у предприятия существует или планируется принятие кодекса корпоративного управления, в котором изложена политика организации в отношении миноритарных акционеров, это позитивно влияет на курсовую стоимость акций и положительно воспринимается рынком [1].

В соответствии с описанным выше подходом, компания, получившая менее 25 баллов, характеризуется рискованностью операций и, наоборот, 70 баллов – гарантией стабильного уровня качества управления. Результат более 71 балла еще более желателен. Это подход очень прост, но зависит от субъективных оценок.

Представляется разумным при определении качества управленческой технологии оценивать простыми показателями коммерческой и оперативной производственной свободы маневрирования менеджмента, а способы достижения этого могут базироваться на альтернативных инструментах, которые должны формировать (*iPEP*) интерактивные данные в модульной форме. Поэтому основные трудозатраты приходится на мониторинг. Информационный поиск, например, для химических предприятий, охватывает следующие показатели.

1. Технологические коэффициенты: отрасль развивается, но основные рецептуры и соотношения остаются

неизменными, как предполагают эксперты, в течение 50 лет.

2. Влияние структурных сдвигов, вызванных сланцевым сырьем: сланцевый газ и масло, уголь, биокорма.
3. Профессиональные термины: промышленный жаргон, акронимы и сокращения.
4. Региональные различия (акцент делается на нивелировании региональных преимуществ и изменение структуры мировой промышленности).
5. Преимущества нефтеперерабатывающих и нефтехимических интеграций.
6. Цепочки добавленной стоимости: семь базовых строительных блоков химической индустрии.
7. Создание новых видов сырья.
8. Применяемые методологии ценообразования. Аналитики прогнозируют следующие виды динамики цен на нефть и нефтехимическое сырье: V-образная, П-образная, Л-образная траектория цены на сырую нефть, и в каждом случае эта цена, которая изменит поведение нефтехимических компаний.
9. Динамика рынка: региональный потенциал, спрос, торговые индексы, логистика.

Мировой рынок химической промышленности в настоящее время формируется тенденциями по пяти основным группам продукции:

- ароматические вещества и волокна;
- олефины и производные;
- пластмассы и полимеры;
- хлорно-щелочная продукция и винилы;
- метанол и ацетил.

Краткосрочные прогнозы конъюнктурно более востребованы сейчас: ежедневные, еженедельные или ежемесячные отчеты. Анализ химического рынка позволяет:

- прогнозировать бизнес-решения;
- выявить наиболее технологичное сырье;
- оценивать качество инвестиционных решений;
- оптимизировать закупки.

Долгосрочный период для химической промышленности эксперты установили сроком до 16 лет. Это период строительства химического бизнеса.

Подход инвестиционного банка Brunswick UBS Warburg аналогичен процессу создания карты технического уровня и качества, применявшейся в России повсеместно в 1970-е гг., но рациональная идея часто «выхолацивалась» благодаря планомерной подтасовке показателей. Однако если этот классический подход дополнить биржевыми оценками динамики стоимости химического сырья и ценой акций, то можно получить обнадеживающий результат. Для оценки качества управления многие исследователи рекомендуют такие оправдавшие себя показатели как **ROI**, **ROC**, **ССК**. Если их можно дополнить картой технического уровня, то получается более цельная картина [5, с. 115]. Прогнозирование или планирование изменения величины рыночной стоимости предприятия автоматически влияет на качество корпоративного управления. Еще одним вариантом определения рыночной стоимости корпорации является метод капитализации. Его целесообразно применять для крупных, стабильно работающих на рынке корпораций и транснациональных компаний (ТНК). Рыночная стоимость предприятия, рассчитанная на основе капитализации, определяется по формуле:

$$CE = \frac{A * (1 + g)}{i}$$

где: **CE** – капитализация;
A – аннуитет;
i – коэффициент дисконтирования;
g – темп роста предприятия.

Основная сложность – это оценка коэффициента дисконтирования и темпа внутреннего роста. Существуют три популярных способа оценки роста **g**:

- исторический рост;
- оценка фондовых аналитиков;
- фундаментальные показатели самой фирмы.

Для определения оптимального варианта коэффициента дисконтирования можно воспользоваться табл. 2. Однако капитализация дает хороший результат, только если цены финансовых ресурсов достаточно стабильны. В настоящее время динамика цен непредсказуема.

Таблица 2

МАТРИЦА ВЫБОРА МЕТОДА РАСЧЕТА СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ПО ПРИЗНАКАМ ФИРМЫ И ДОСТУПНОСТИ ИНФОРМАЦИИ

Признак рыночной активности компании	Вид компании	Рекомендуемая модель расчета ставки дисконтирования					
		CumM	CAPM	WACC	M	ROA, ROE	% rate
1. Акции котируются на бирже	Инвестированный	-	-	x	x	-	x
	Собственный	x	x	-	x	x	-
2. Акции не котируются на бирже	Инвестированный	-	-	x	-	-	x
	Собственный	x	-	-	-	x	-
3. Типичное поведение на рынке	Инвестированный	-	-	x	-	-	x
	Собственный	x	x	-	x	x	-
4. Нетипичное поведение на рынке	Инвестированный	-	-	x	-	-	-
	Собственный	x	-	-	-	-	-

Таблица 3

ОСТАТКИ НА СЧЕТАХ ПО ОАО «НЕВИННОМЫССКИЙ АЗОТ» НА 31 ДЕКАБРЯ 2014 г.

Тыс. руб.

Показатели	Актив	Пассив
Денежные средства	70 000	-
Дебиторская задолженность	150 000	-
Запасы	65 000	-
Кредиторская задолженность	-	130 000
Векселя к оплате	-	35 000
Накопленная задолженность по налогам	-	18 000
Основные средства	200 000	-
Амортизация	-	43 000
Акционерный капитал	-	200 000
Объем продаж	-	750 000
Себестоимость реализованной продукции	-	520 000
Закупки	-	350 000
Амортизация. Списанная	-	25 000
Чистый доход	-	20 000

Задача 1. На собрании акционеров были высказаны пожелания руководителей на следующий год. Финансовый менеджмент, рассмотрев предложения, определил основные ориентиры деятельности. Так, предполагается рост объема продаж на 10%. Амортизация не изменится, переоценки не было. Все расходы оплачиваются кассовым методом (только для составления прогноза краткосрочного финансового плана, для целей налогообложения – метод начислений). Остатки запасов на конец 2-го года должны быть не больше чем на 150 000 тыс. руб. Стоимость векселей к оплате – не больше 50 000 тыс. руб. Задолженность по налогам необходимо ликвидировать. Наличность в кассе – не меньше 50 000 тыс. руб. Длительность дебиторского цикла – 9– дней.

Требуется рассчитать, хватит ли компании собственных средств или придется привлекать заем-

ные средства. Решение сведем в табл. 2.4.

Таблица 4

РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ

Тыс. руб.

№	Показатели	Актив	Пассив	Расчет
-	Денежные средства, январь 2-го года	-	-	70 000
-	Инкассирование денежных средств	-	-	-
-	Дебиторская задолженность, на 1 января 2-го года	-	150 000	-
-	Объем продаж	-	825 000 = 750 000 * 1.1	-
-	ИТОГИ	-	975 000	-
-	Минус дебиторская задолженность на 31 декабря 2-го года	-	206 250. Расчет: 825 000 * * 90дн. : 365 дн.	768 750
-	Итого наличные денежные средства	-	-	838 750
-	Денежные выплаты:	-	-	-
7.1	Кредиторская задолженность на 1 января 2-го года	130 000	-	-
7.2	Закупки	657 000 – Расчет. Себестоимость продаж 2-го года. Запасы на конец (заданы). Готовая продукция для продажи. Запасы на начало. Закупки	520 000 * 1.1 = 572 000 + 150 000 = = 722 000 – 65 000 = 657 000	
-	ИТОГО	787 000		
-	Кредиторская задолженность на 31 декабря 2-го года	244 000 Расчет (см. табл. 5):	543 000	
-	Векселя к оплате на 1 января 2-го года	35 000		
-	Векселя к оплате на 31 декабря 2-го года	50 000	(15 000)	
-	Обязательства по уплате налогов	-	18 000	-
-	Наличные выплаты	-	203 500 Расчет	749 500
-	ИТОГИ	-	-	89 250
-	Желательный остаток денежных средств в кассе	-	-	50 000
-	Избыток (недостаток) денежных средств	-	-	39 250

Таблица 6

Расчет суммы: $244\ 000 = 657\ 000 * 130\ 000 / 350\ 000$. Закупки * Старая кредиторская задолженность : Старый объем закупок

РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ 2

Таблица 5

РАСЧЕТ СУММЫ 203 500

Валовая прибыль 825000-572000=	-	253 000
Чистый доход	Минус 24 500	-
Амортизация	25 000	49 500
Прочие денежные средства	-	203 500

Изменение оборачиваемости дебиторской задолженности изменит остаток дебиторской задолженности на конец года: $850\ 000 : 4 * 2 = 412\ 500 - 150\ 000 = 262\ 500$ / Минус остаток дебиторской задолженности:

$206\ 250$ уменьшение наличности $56\ 250 = 17\ 000$.

Потребность привлечения средств = Объем продаж / Средняя оборачиваемость дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность на конец периода = Средняя дебиторская задолженность * 2 – Дебиторская задолженность на начало.

Задача 2. Пусть оборачиваемость должна быть сокращена с 90 до 60 дней. Как это отразится на остатках денежных средств? Решение приведено в табл. 6.

Потребность в средствах	-	17 000
Кредиторская задолженность на конец	244 000	-
Кредиторская задолженность на конец при 60 дневных закупках + Закупки * 60 : 365	109 500	-
Дополнительно требуемые выплаты	-	134 500
Необходимо привлечения средств	-	151 500

Налоговая оптимизация обычно базируется на принципах:

- соответствия;
- рациональности затрат;
- диверсификации;
- адаптации к воздействию внешних факторов;
- конфиденциальности;
- автономности.

Наиболее продуктивным для организации представляется разработка общей модели налоговой оптимизации в зависимости от сферы деятельности. Для оптимизации налоговых выплат организациям предоставляется широкий спектр возможностей. В связи с этим выделяются общие и специальные способы уменьшения налоговых выплат. [10]. К общим способам можно отнести традиционные приемы налоговой оптимизации.

1. Использование льгот.
2. Использование метода учетной политики. Квалифицированная проработка приказа об учетной политике позволит выбрать подходы к учету, наиболее экономные с точки зрения трактовки налогов как постоянных издержек.
3. Создание трафаретов договоров, заключающееся в юридически грамотном составлении проформы сделки, что гарантирует успешное достижение преследуемых организацией целей и задач.
4. Метод стимулированных сделок, основанный на совершении формальной сделки, имеющей реальные последствия, обусловленные условиями сделки, замене одних хозяйственных правоотношений на другие, близкие, однородные, более оптимальные с точки зрения налогообложения, при неизменной экономической сущности хозяйственных операций. Необходимо отметить, что замена не должна содержать признаков мнимости или фиктивности, в противном случае сделка может быть признана недействительной.
5. Метод разделения, частично основанный на методе замены отношений. В данном случае хозяйственная операция заменяется не полностью, либо применяется замена одной сложной хозяйственной операции на несколько простых. Этот метод применяется в тех случаях, когда полная замена не позволяет достичь ожидаемого результата.
6. Метод отсрочки налогового платежа основан на возможности перенести момент возникновения налогового обязательства на следующий календарный период.
7. Метод прямого сокращения объекта налогообложения преследует цель избавиться от ряда налогооблагаемых операций или имущества, и при этом не оказать негативно влияния на хозяйственную деятельность организации.

Перечисленные методы, применяемые комплексно, могут принести ощутимый результат. Краткое сравнение конкурирующих процессов в (*iPEP*) модуле позволят «схватить» ключевые различия в конструкции управленческой технологии в ракурсе:

- промышленного статуса;
- технологических схем;
- парка оборудования;
- оценки капитальных и эксплуатационных затрат.

Литература

1. Об акционерных обществах [Электронный ресурс] : федер. закон от 26 дек. 1995 г. №ФЗ-208 (с изм. на 28 июля 2015 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Положение о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг [Электронный ресурс] : утв. Центральным банком РФ 30 дек. 2014 г. №454-П. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Грызунова Н.В. Управление акционерным капиталом: проблемы собственности и конфликт интересов [Текст] / Н.В. Грызунова // Бизнес в законе. – 2012. – №5. – С. 134-139.
4. Грызунова Н.В. Управление оборотным капиталом: вопросы налогообложения и оценки [Текст] / Н.В. Грызунова // Бизнес в законе. – 2013. – №6. – С. 257-261.
5. Грызунова Н.В. Управление прибылью предприятия на основе налогового анализа и налогового планирования [Текст] / Н.В. Грызунова, М.И. Швейкерт // Инновационная деятельность предприятий по исследованию, разработке и получению современных конструктивных материалов и сплавов : междунар. науч.-практ. конф. : сб. докл. – М. : Машиностроение, 2009.
6. Грызунова Н.В. Экономическая сущность и роль ценовой политики предприятия (организации) [Текст] / Н.В. Грызунова // Науч. тр. МосГУ. – 2013. – №8. – С. 54-66.
7. Киселева И.А. Оценка рисков в бизнесе [Текст] / И.А. Киселева // Консультант директора. – 2001. – №15. – С. 25-27.
8. Киселева И.А. Оценка рисков с учетом человеческого фактора [Текст] / И.А. Киселева, Н.Е. Симонович // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №2. – С. 21-27.
9. Киселева И.А. Риски при реализации инновационного проекта в туристической отрасли [Текст] / И.А. Киселева, А.М. Трамова // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – №2. – С. 182-185.
10. Сычева Е.И. Методы ведения учета по исчислению налогов и сборов, предшествующие законодательно установленным методам налогового учета [Текст] / Е.И. Сычева. // Экономика и современный менеджмент: теория и практика : XLIV междунар. науч.-практ. конф. «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» / СибАК, г. Новосибирск. – 2014. – №12.
11. Сычева Е.И. Расчет устойчивости экономического роста отечественных крупных налогоплательщиков и его факторный анализ [Текст] / Е.И. Сычева // Российское предпринимательство. – 2013. – №22.

Ключевые слова

Миноритарные и мажоритарные акционеры; прибыль; качество корпоративного управления; налоговое планирование; налоговый риск.

*Грызунова Наталья Владимировна
Киселева Ирина Анатольевна*

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность работы. В статье подробно рассматриваются проблемы оценки качества управления предприятием, обусловленные развитием сфер бизнеса и финансовыми санкциями. Некоторые компании потерпели финансовый крах и обанкротились. Но причина не только в повышении обменного курса рубля, а, как правильно отмечают авторы, в неготовности руководителей принимать решения и управлять компанией в сложной экономической ситуации. В такие периоды времени побеждает организация, в которой руководитель может принимать антикризисные меры и быть гибким при разработке годового финансового плана, а также уметь принимать рациональные решения в отношении налогов и денежных потоков.

Научная новизна и практическая значимость. В работе авторами дана оценка данным явлениям и рассмотрены комбинации различных методов и подходов к финансовому прогнозированию на краткосрочный период, оценки качества управления. При выполнении рекомендаций, приведенных в работе, можно избежать ошибок в выборе критериев эффективности и в экспертных оценках и изначально правильно расставить акценты для топ-менеджеров. Вместе с этим дается и подробная характеристика современного мониторинга для управленческих целей в ракурсе конкретной отрасли и выполнен сегментарный расчет. Приведены примеры современных технологий принятия решений и устранения возникающих проблем.

В статье сделан вывод, что задача и качество управления заключается в умении комбинировать методы налогового планирования, финансовые критерии эффективности и методологию менеджмента в кризисный период. Также отмечено, что в результате инновационных элементов финансового планирования формируется качественный потенциал управленческих технологий и улучшается социально-психологический климат предприятия.

По стилю статьи можно определить, что работа изложена научным понятным языком и имеет четко сформированную структуру, соответствующую цели исследования. Стиль, логика и доступность изложения материала статьи соответствует научному характеру материала, выводы, полученные в статье, достоверны и обоснованы.

Заключение: статья представляет собой самостоятельную, законченную научно-исследовательскую работу, выполненную на актуальную тему, на высоком теоретическом уровне, отвечает требованиям, предъявляемым к научным публикациям, и может быть рекомендована к опубликованию.

Романов А.А., д.э.н., профессор кафедры маркетинга и коммерции Московского государственного университета экономики, статистики и информатики, г. Москва.

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ