

4. Dikinov A.H., Dzhanaeva Z.A. Formirovanie innovacionnoj aktivnosti – opredelajushhij faktor razvitiya jekonomiki regiona (na primere Severo-Kavkazskogo federal'nogo okruga) // Izvestija Kabardino-Balkarskogo nauchnogo centra RAN. 2013. № 3 (53). – S. 75 – 80.
5. Dikinov A.H., Atabieva A.H. Problemy racionalizacii otraslevykh proporcij regional'nogo razvitiya // Izvestija Kabardino-Balkarskogo nauchnogo centra RAN. 2012. № 3. S. 121 – 125.
6. Dikinov A.A., Dikinova A.A. Sovremennye priority razvitiya agrojekonomiki // Izvestija Kabardino-Balkarskogo nauchnogo centra RAN. 2014. № 1 (57). – S. 79 – 84.
7. Dzhendubaev A.Z.R., Temirova Z.U., Dikinov A.H. Osnovnye napravlenija strukturnoj perestrojki regional'nogo APK // Jekonomicheskie nauki. 2011. № 85. – S. 168 – 171.
8. ECONOMY OF THE NORTH CAUCASUS: PROBLEMS, DIAGNOSIS, PROSPECTS Mamedov O., Gvarliani T., Khasheva Z., Zenchenko S., Tatuev A., Molchan A., Klochko E., Kuzmenko V., Kuyantsev I., Tumanyan Y., Trysyachny V., Dikinov A. collective monograph / Oktai Mamedov (Editor). Berlin, 2014. Tom 1 Russian Economists on the Russian Economy. R. 218.
9. Ignatov V.G., Ignatova T.V. Vzaimodejstvie gosudarstva i biznisa na Juge Rossii: jekspertnye ocenki i postkrisisnoe regulirovanie // Izvestija Kabardino-Balkarskogo nauchnogo centra RAN. 2013. №1 (51). S. 118-121.
10. Galazova S.S. Severo-Kavkazskij federal'nyj okrug: izmenenie vektora razvitiya regional'noj integracii // Vestnik Severo-Osetinskogo gosudarstvennogo universiteta imeni Kosta Levanovicha Hetagurova. 2010. № 2. – S. 29 – 36.

УДК 336.02

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫМИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ В СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кюрджиев

Сергей

Пантелеевич

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики, финансов и природопользования,

Южно-Российский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (344002, Россия, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 70). E-mail: ksp@aanet.ru

Мамбетова

Александра

Александровна

доктор экономических наук, профессор кафедры налогов и налогообложения,

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ) (344002, Россия, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 69). E-mail: sashusha7@mail.ru

Аннотация

В статье исследуется оценка эффективности разработанной налоговой политики предприятия с учетом механизма управления налоговыми обязательствами, на базе комплекса показателей: эффективности системы налогового менеджмента; экономического эффекта и экономической эффективности с учетом факторов налогообложения. Обосновано, что при проведении оценки уровня годовой экономики от реализации новых инструментов и методов управления налоговыми обязательствами показатели его прироста за счет изменения объемов продаж и удельных налоговых затрат следует дополнять оценками финансовых факторов.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы, налоговая политика предприятия, налоговый менеджмент, механизм управления налоговыми обязательствами предприятия.*

Управление формированием финансовых ресурсов связано в первую очередь с процессами их привлечения из различных источников в соответствии с потребностями развития предприятия. Целью такого управления является обеспечение необходимого уровня финансовой обеспеченности производственного процесса, для чего и разрабатывается политика формирования финансовых ресурсов. Важнейшими составляющими подобной политики выступают следующие элементы: определение общей потребности в финансовых

ресурсах; расчет налоговой нагрузки при различных вариантах финансирования; выявление возможностей снижения налоговой нагрузки для каждого варианта финансирования; максимизация объема привлечения финансовых ресурсов за счет внутренних источников; обеспечение необходимого объема привлекаемых финансовых ресурсов из внешних источников (в т.ч. через механизм налогового долга); оптимизация стоимости использования финансовых ресурсов [1; 8].

Общая потребность в финансовых ресурсах определяется следующим образом.

Баланс финансовых средств предприятия по операционной деятельности можно представить в виде [1, 6]:

$$X(n) \cdot V(n) + C(n) = K_s(n) + K_k(n) + \sum_{r=1}^m x(n-r) \cdot a_1 \cdot p^{(t)} + a_0 \cdot p^{(t)} \cdot X(n) \quad (1)$$

где $X(n)$ – выпуск готовой продукции в период времени n ;

$V(n)$ – переменные затраты на единицу готовой продукции в период времени n ;

$C(n)$ – постоянные производственные затраты в период времени n ;

$K_s(n)$ – собственные финансовые ресурсы предприятия, которые могут быть использованы для обеспечения производства продукции $X(n)$;

$K_k(n)$ – заемные финансовые ресурсы, задолженность по которым не должна погашаться в период времени n ;

$\sum_{r=1}^m x(n-r) \cdot a_1 \cdot p^{(t)}$ – суммарная выручка от реализации готовой продукции, произведенной ранее в период $(n-r)$ изделий, но поступившей в период n ;

m – число периодов, необходимых для реализации готовой продукции;

$p^{(t)}$ – условная цена продажи одного изделия;

a_1 – удельный вес реализации готовой продукции, изготовленной в периоде $(n-r)$, выручка за которую поступает на счет в период времени n ;

a_0 – удельный вес реализованной в период n готовой продукции, изготовленной в тот же период.

Левая часть уравнения (1) представляет собой суммарные производственные затраты, а правая – финансовые ресурсы предприятия (в частности, оборотный капитал). Равенство в выражении (1) соблюдается при полном финансировании всех затрат предприятия за счет имеющегося в его распоряжении оборотного капитала. Однако баланс может и не соблюдаться, то есть соблюдается условие мягкой балансировки.

Как следует из уравнения (1), объем производства, покрываемый имеющимся в распоряжении предприятия оборотным капиталом, можно рассчитать по следующей формуле:

$$X(n) = \frac{K_s(n) + K_k(n) + \sum_{r=1}^m x(n-r) \cdot a_1 \cdot p^{(t)} - C(n)}{V(n) - a_0 \cdot p^{(t)}} \quad (2)$$

Уточним в выражении (2) налоговый фактор для чего будем использовать механизм налога на прибыль организации. Так как именно налог на прибыль является главным инструментом сокращения чистого финансового результата, в частности по операционной

деятельности. Следовательно, в результате действия данного налога сокращаются и темпы роста суммы собственных финансовых ресурсов. С учетом теоретического влияния механизма налогообложения прибыли выражение (2) можно записать в следующем виде [4; 5; 11]:

$$X(n) = \begin{cases} \frac{K_s(n) + K_k(n) + \sum_{r=1}^m x(n-r) \cdot a_1 \cdot p^{(r)} - C(n)}{V(n) - a_0 \cdot p^{(r)}}, & \text{Pr}(n) \leq 0, \\ \frac{K_s(n) + K_k(n) + (1 - \beta) \cdot \left(\sum_{r=1}^m x(n-r) \cdot a_1 \cdot p^{(r)} - C(n) \right)}{(1 - \beta) \cdot (V(n) - a_0 \cdot p^{(r)})}, & \text{Pr}(n) > 0. \end{cases} \quad (3)$$

где $\text{Pr}(n) = \sum_{r=1}^m x(n-r) \cdot a_1 \cdot p^{(r)} + X(n) \cdot a_0 \cdot p^{(r)} - (X(n) \cdot V(n) + C(n))$ – операционная прибыль предприятия в период времени n ;

β – базовая ставка налога на прибыль.

То есть указанная выше потребность в финансовых ресурсах определяется как общим уровнем производства, так и структурой затрат, объемами кредитных ресурсов, уровнем налогообложения прибыли.

Расчеты налоговой нагрузки, а также частные показатели налогового бремени можно производить на основе блока показателей эффективности системы налогового менеджмента TM_t , состоящего из нескольких элементов, а именно:

$$TM_t = \{tm_t^1; tm_t^2; tm_t^3; tm_t^4; tm_t^5\}, \quad (3)$$

где tm_t^1 – общая налоговая нагрузка на предприятие (отношение суммарных налоговых обязательств к выручке от реализации продукции);

tm_t^2 – удельный вес финансовых санкций в общей сумме налоговых обязательств;

tm_t^3 – удельный вес налоговых льгот в общей сумме налоговых обязательств без учета льгот;

tm_t^4 – общая сумма налоговых обязательств предприятия, д.ед.;

tm_t^5 – общая сумма бюджетной задолженности, д.ед.

В соответствии со значением указанных показателей производится оценка различных вариантов финансирования и их налоговых последствий, разрабатываются альтернативные варианты финансовых планов. В этой связи целесообразно выделить следующие направления в управлении налоговыми обязательствами в целях эффективного формирования финансовых ресурсов предприятия [10]: планирование рентабельности продаж (от основной и вспомогательной деятельности); планирование себестоимости (в том числе постоянных и переменных расходов); планирование привлеченных и заемных средств (с учетом возможности налоговой рассрочки).

То есть следует акцентировать внимание на планировании выручки от реализации (объема продаж), а также планировании себестоимости (издержек производства и обращения). Это объясняется жесткой связкой «выручка от реализации – себестоимость – налоговые обязательства – чистая прибыль», в которой механизм управления налоговыми обязательствами играет центральную роль. Необходимость регулирования уровня налоговых обязательств во многом определена современным налоговым законодательством, преду-

смагивающим различные налоговые режимы, в зависимости от статуса налогоплательщика, направлений и результатов его финансово-хозяйственной деятельности, места регистрации, организационной структуры предприятия и т.д. Очевидно, что в идеале такое управление должно быть перспективным, поскольку многие решения, принимаемые в рамках проведения сделок, особенно при реализации крупных инвестиционных программ, весьма дорогостоящи и их «компенсация» может повлечь за собой значительные финансовые потери.

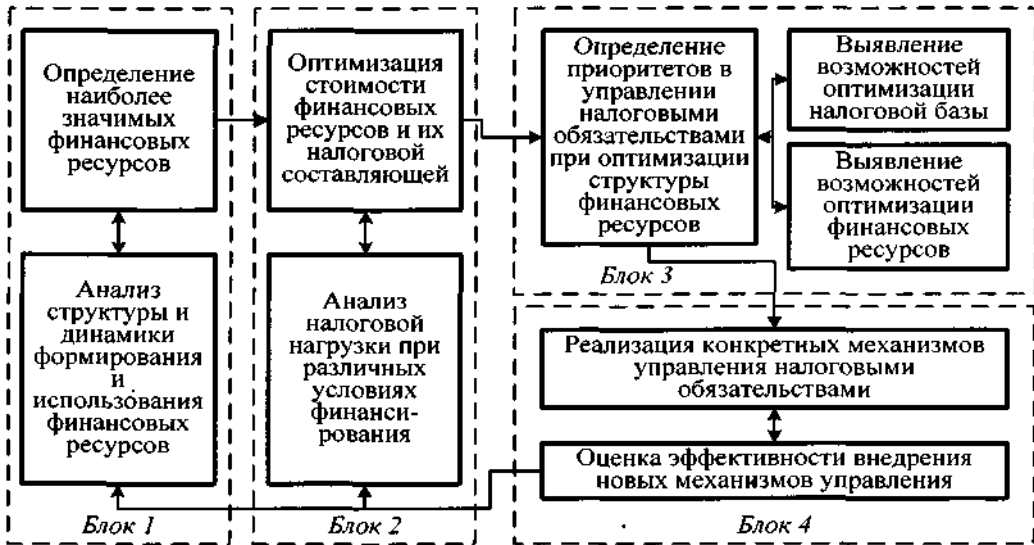


Схема реализации механизма управления налоговыми обязательствами при формировании и использовании финансовых ресурсов предприятия

Как следует из схемы, система финансового менеджмента обеспечивает необходимый объем привлечения финансовых ресурсов за счет различных источников и оценивает частные налоговые последствия. Затем проводится сводная оценка эффективности разработанной налоговой политики предприятия с учетом механизма управления налоговыми обязательствами. Такая оценка осуществляется на базе общеизвестных показателей, в частности:

- показателей эффективности системы налогового менеджмента;
- показателей экономического эффекта и экономической эффективности с учетом факторов налогообложения.

К первой группе характеристик следует отнести: коэффициент общей эффективности налогообложения, налоговоемкость реализации продукции (налоговой нагрузки), налоговоемкость финансовых ресурсов, коэффициент льготного налогообложения. Для оценки экономического эффекта уточним алгоритмы их расчета.

1.1. Коэффициент эффективности налогообложения – позволяет получить обобщенную характеристику эффективности избранной налоговой политики, показывая, как соотносятся между собой показатели чистой прибыли и общей суммы налоговых обязательств. Расчет этого показателя осуществляется по формуле [3; 9]:

$$E_1 = NP/T, \tag{4}$$

- где E_1 – коэффициент эффективности налогообложения;
 NP – планируемая (или целевая) сумма чистой прибыли;
 T – общая сумма планируемых налоговых обязательств.

1.2. Налогоемость реализации продукции позволяет определить сумму налоговых обязательств, приходящихся на единицу объема реализованной продукции. Ее расчет осуществляется по формуле [3, 9]:

$$E_2 = T/R, \quad (5)$$

где E_2 – планируемая налогоемость реализации продукции;
 R – планируемый объем реализации продукции.

1.3 Налогоемость финансовых ресурсов. Показатель предназначен для определения суммы налоговых обязательств, приходящихся на единицу объема сформированных финансовых ресурсов. Расчет показателя можно произвести по формуле [3; 9]:

$$E_3 = T/FR, \quad (6)$$

где E_3 – планируемая налогоемость финансовых ресурсов;
 FR – планируемый объем финансовых ресурсов.

1.4. Коэффициент льготного налогообложения определяет эффективность использования предприятием предоставленных законодательством льгот по налоговым платежам в целом. Расчет данного показателя осуществляется по формуле [3; 9]:

$$E_4 = TL/(TL + T), \quad (7)$$

где E_4 – коэффициент льготного налогообложения;
 TL – общая сумма используемых налоговых льгот.

Приведенная система расчета общих показателей может быть дополнена частными коэффициентами, характеризующими долю отдельных групп налоговых платежей в себестоимости продукции, в цене продукции, учетной прибыли, в сумме собственных, заемных или привлеченных финансовых ресурсов и т.д. Показатели (4)–(7) в совокупности позволяют оценить альтернативы различных проектов финансирования предприятия с учетом налоговых последствий. При этом многие вопросы, связанные с управлением налоговыми обязательствами предприятия, разрешаются в виде рационального формирования учетной политики с точки зрения оптимизации налоговых обязательств и долга.

Однако группа показателей (4)–(7) не позволяет оценить общий экономический эффект от реализации механизма управления налоговыми обязательствами в системе менеджмента в целом. Для этого могут быть использованы общеизвестные показатели экономического эффекта с учетом налоговых факторов.

Так, основными источниками экономического эффекта являются: оптимальное перераспределение денежных средств между объектами, связанными с формированием доходов и затрат; ускорение обращения оборотных средств и использование в полной мере всех налоговых льгот, которые предусмотрены законодательством и могут быть применены в конкретных случаях. В процессе управления уровнем и структурой налоговых обязательств также должны быть учтены показатели производственной и финансовой эффективности.

Оценка экономической эффективности или целесообразности внедрения механизмов управления налоговыми обязательствами имеет двойственный характер. Во-первых, необходимо в комплексе альтернативных вариантов установить экономическую целесообразность (эффективность) внедрения концепции синтеза механизмов управления налоговыми обязательствами по сравнению с существующими механизмами на предприятии. Во-вторых, при реализации отдельных механизмов необходимо определение оптимального соотношения методов управления налоговыми обязательствами в условиях конкретного предприятия.

Для уточнения общей экономической эффективности воспользуемся следующими понятиями. Экономия – разность потребляемых или создаваемых ресурсов между способами достижения цели до внедрения и после внедрения комплекса механизмов. Экономия может рассматриваться и как экономический эффект, если на ее получение не потребовалось дополнительных затрат. Экономия является абсолютной величиной. Экономический эффект – разность между экономией и дополнительными затратами на реализацию способа ее получения, выражающая приращение ресурсов. Эта величина также является абсолютной. Экономическая эффективность – соотношение между экономией и дополнительными затратами на ее получение. Экономическая эффективность является относительной величиной.

Эти понятия лежат в основе любой методики оценки эффективности и конкурентоспособности предприятия [2]. Несмотря на то, что за последние годы, существенно возрос перечень показателей, используемых для оценки экономической эффективности, все они, так или иначе, характеризуют описанные выше величины. Классическим показателем экономического эффекта является годовой прирост прибыли, образуемый за счет роста объема реализуемой продукции и снижения издержек производства. Годовой прирост прибыли (годовая экономия) за счет внедрения новых механизмов управления налоговыми обязательствами рассчитывается по следующей формуле [9]:

$$\Pi^A = \left(\frac{A_1 - A_0}{A_0} \right) \cdot \Pi_0 + \left(\frac{C_0 - C_1}{100} \right) \cdot A_1, \quad (8)$$

где A_0, A_1 – годовой объем реализуемой продукции соответственно до и после внедрения механизмов управления налоговыми обязательствами;

C_0, C_1 – налоговые затраты на один рубль реализуемой продукции соответственно до и после внедрения предложенных механизмов;

Π_0 – прибыль от реализации продукции до внедрения предложенных механизмов;

$$\left(\frac{A_1 - A_0}{A_0} \right) \cdot \Pi_0$$

– годовой прирост прибыли за счет изменения объема реализуемой продукции, обусловленный изменением налоговых механизмов;

$$\left(\frac{C_0 - C_1}{100} \right) \cdot A_1$$

– годовой прирост прибыли за счет снижения налоговых затрат предприятия.

Однако (8) характеризует только эффект, полученный в результате основной производственной (операционной) деятельности. Для оценки последствий реализации механизмов управления налоговыми обязательствами необходимо также учитывать и финансовый эффект, в частности в управлении оборотными средствами и финансовыми ресурсами. Поэтому для оценки эффективности механизмов управления налоговыми обязательствами необходимо использовать показатель годового экономического эффекта, полученного за счет следующих факторов [9]:

$$\Delta E = \Delta E_Q + \Delta E_C - (\Delta E_S + \Delta E_T + \Delta E_P), \quad (9)$$

где ΔE_Q – годовой эффект, полученный за счет увеличения объема продаж (реализации продукции);

ΔE_C – годовой эффект, полученный за счет снижения себестоимости продукции;

ΔE_S – годовой эффект, полученный за счет оптимизации расчетов с бюджетами и фондами специального назначения;

ΔE_T – годовой эффект, полученный за счет оптимизации налоговых платежей;

ΔE_P – годовой эффект, полученный за счет снижения штрафных санкций по налоговым платежам в результате своевременной уплаты налогов.

Первые два фактора рассчитываются аналогично формуле (8). Оборачиваемость оборотных средств может быть определена в целом по всем оборотным активам, в том числе по ее составным элементам: запасам, материальным оборотным активам, дебиторской задолженности, денежным средствам. Оборачиваемость оборотных средств может ускоряться или замедляться. В результате ускорения оборачиваемости оборотных средств, т.е. сокращения длительности прохождения оборотными средствами различных стадий и всего кругооборота в целом, снижается потребность в этих средствах, происходит их высвобождение из оборота предприятия. Замедление оборачиваемости сопровождается вовлечением в оборот дополнительных оборотных средств [7]. Аналогично могут быть рассмотрены налоговая и бюджетная задолженности как источник дополнительных оборотных средств и направления их непроизводительного отвлечения.

Экономический эффект от оптимизации расчетов с бюджетами и фондами специального назначения, а следовательно, и ускорения оборачиваемости оборотных средств (их высвобождения) определяется по следующей формуле:

$$\Delta E_S = (K_0 - K_1) \cdot Q_0 + (D_1 - D_0) \cdot Q_0, \quad (10)$$

где D_0, D_1 – длительность одного оборота дебиторской задолженности в днях соответственно до и после внедрения новых механизмов управления;

K_0, K_1 – длительность одного оборота кредиторской задолженности (налоговых обязательств) в днях соответственно до и после внедрения новых механизмов управления;

Q_0 – величина однодневной реализации.

Повышение экономической эффективности будет достигаться при отрицательном значении показателя (10), что связано с сокращением бюджетной задолженности, а также использованием налогового кредита (как экономического инструмента) и означает возможность использования большего объема высвобождаемых оборотных средств.

Тогда годовой экономический эффект, полученный за счет снижения базы налогообложения, рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta E_T = \left(\frac{B_1 - B_0}{B_0} \right) \cdot t_0 + \left(\frac{t_1 - t_0}{100} \right) \cdot B_1 - K_T, \quad (11)$$

где B_0, B_1 – базы налогообложения до и после внедрения новых механизмов управления;

t_0 – ставка налогообложения по обычной системе;

t_1 – льготная ставка налогообложения;

K_T – использование налогового кредита;

$$\left(\frac{B_1 - B_0}{B_0} \right) \cdot t_0$$

– экономический эффект, получаемый в результате снижения базы налогообложения;

$$\left(\frac{t_1 - t_0}{100} \right) \cdot B_1$$

– экономический эффект, получаемый в результате перехода на более льготный режим налогообложения.

Следует подчеркнуть, что повышение экономической эффективности (как и в (10)) будет происходить при отрицательном значении показателя (11), что свидетельствует о положительном экономическом эффекте, выражающемся в снижении общей суммы налоговых обязательств.

Экономический эффект, получаемый за счет снижения штрафных санкций и использования налогового долга (рассрочки, отсрочки) рассчитывается по формуле [3]:

$$\Delta E_p = (\tau_1 - \tau_0) \cdot \rho_\tau + (T_1 - T_0), \quad (12)$$

где τ_0, τ_1 – длительность просроченного налогового долга до и после внедрения новых механизмов управления;

ρ_t – величина пени, начисляемой за каждый день просроченных налоговых обязательств; T_0, T_1 – сумма разовых штрафов за образование налогового долга до и после внедрения новых механизмов управления.

Аналогично предыдущим показателям отрицательное значение (12) свидетельствует об экономии денежных средств в результате сокращения штрафных санкций по уплате налогов, а также может указывать на увеличение стоимости использования налоговых обязательств как источника финансовых ресурсов.

Чистый экономический эффект (ΔE_p^*) рассчитывается как разность полученного экономического эффекта от внедрения новых механизмов управления и суммы затрат, связанных с этим внедрением:

$$\Delta E_p^* = \Delta E - Z, \quad (13)$$

где ΔE – экономический эффект; Z – затраты, связанные с внедрением новых механизмов управления налоговыми обязательствами.

Положительная величина чистого экономического эффекта свидетельствует о целесообразности и необходимости внедрения новых механизмов управления.

Литература

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2013. – 736 с.
2. Игнатова Т.В., Мальцева О.В. Институциональная организация конкурентных отношений в современной экономике // Идеи и идеалы. 2012. № 1. – С. 89 – 96.
3. Ковальчук К.Ф., Рева Т.М. Налоговый менеджмент промышленного предприятия: Монография. – Екатеринбург: Институт технологии, 2011. – 122 с.
4. Кожин В.Я. Прогнозирование финансового результата // Налоговое планирование. 2011. № 4. – С. 20-31.
5. Козлов Д.А. Расчет налогов в операционной деятельности предприятия // Финансовый менеджмент. 2012. № 1. – С. 28-34.
6. Лондар С.П. Моделирование параметров взаимодействия налоговой системы с экономической средой // Региональная экономика. 2012. № 1. – С. 219-227.
7. Вылкова Е.С., Романовский М.В. Налоговое планирование. СПб.: Питер, 2014. – 636с.
8. Пешкова Е.П., Пешкова А.А. Методы формирования структуры капитала и возможности их применения // Вестник университета (Государственный университет управления). №25. – М.: ГУУ, 2011.
9. Рябцев А.В. Моделирование оптимальной налоговой стратегии предприятия: Дис... канд. экон. наук. – Донецк, 2009. – 157с.
10. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: Учеб. пособие. – 6-е изд., перераб. и доп. М.: Новое знание, 2013. – С. 466 – 472.
11. Фрейдман С.Д. Экономико-математическая модель мониторинга оценки налоговой базы // Финансы. 2012. № 7. – С. 38 – 40.

Kyurdzhiev Sergey Panteleevich, Ph.D Professor of Economics, Head of Department of economy, finance and environmental management, South-Russian Institute of Management – branch of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (70, Pushkinskaya St., Rostov-on-Don, 344002, Russian Federation). E-mail: ksp@aanet.ru

Mambetova Alexandra Alexandrovna, PhD, Professor, Department of Taxes, Rostov State Economic University (RINE). (69, Bolshaya Sadovaya St., Rostov-on-Don, 344002, Russian Federation). E-mail: sashusha7@mail.ru

CONTROL MECHANISM TAX LIABILITIES IN THE FORMATION AND USE OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

Abstract

The paper investigates the performance evaluation developed tax policy of the enterprise, taking into account the mechanism for management of tax obligations on the basis of a set of indicators: the effectiveness of the tax management; economic impact and cost-effectiveness, taking into account factors taxation.

It is proved that in assessing the level of annual savings from the implementation of new tools and methods of management of tax obligations of its growth rates due to changes in sales volumes and specific tax expenditures should be supplemented by estimates of financial factors.

Keywords: *financial resources, the tax policy of the company, tax management, mechanism for management of tax liabilities of the enterprise.*

References

1. Blank I.A. Upravlenie denezhnymi potokami. – K.: Nika-Centr, Jel'ga, 2013. – 736 s.
2. Ignatova T.V., Mal'ceva O.V. Institucional'naja organizacija konkurentnyh otnoshenij v sovremennoj jekonomike // *Idei i idealy*. 2012. № 1.
3. Koval'chuk K.F., Reva T.M. Nalogovyy menedzhment promyshlennogo predpriyatija: Monografija. – Ekaterinburg: Institut tehnologii, 2011. – 122 s.
4. Kozhinov V.Ja. Prognozirovanie finansovogo rezul'tata // *Nalogovoe planirovanie*. 2011. № 4. – S. 20-31.
5. Kozlov D.A. Raschet nalogov v operacionnoj dejatel'nosti predpriyatija // *Finansovyy menedzhment*. 2012. № 1. – S. 28-34.
6. Londar S.P. Modelirovanie parametrov vzaimodejstviya nalogovoj sistemy s jekonomicheskoj sredoj // *Regional'naja jekonomika*. 2012. № 1. – S. 219-227.
7. Vylkova E.S., Romanovskij M.V. Nalogovoe planirovanie. SPb.: Piter, 2014. – 636 s.
8. Peshkova E.P., Peshkova A.A. Metody formirovaniya struktury kapitala i vozmozhnosti ih primenenija // *Vestnik universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravlenija)*. №25. – M.: GUU, 2011.
9. Rjabcev A.V. Modelirovanie optimal'noj nalogovoj strategii predpriyatija: Dis... kand. jekon. nauk. – Doneck, 2009. – 157 s.
10. Savickaja G.V. Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predpriyatij: Ucheb. posobie. – 6-e izd., pererab. i dop. M.: Novoe znanie, 2013. – S. 466 – 472.
11. Frejzman S.D. Jekonomiko-matematicheskaja model' monitoringa ocenki nalogovoj bazy // *Finansy*. 2012. № 7. – S. 38 – 40.

УДК 334

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА

Пешкова Елена Петровна доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, финансов и природопользования, Южно-Российский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (344002, Россия, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 70).
E-mail: sashusha7@mail.ru

Аннотация

В статье рассмотрены объективные условия и предпосылки взаимодействия субъектов малого и крупного бизнеса. Определены основные направления государственного регулирования указанного взаимодействия, а также цели финансовой поддержки малого предпринимательства на региональном и местном уровне. Рассмотрена практика симбиоза крупных и малых предприятий в зарубежных странах. При определении эффективности взаимодействия малых и крупных предприятий использован аналитический метод дифференциального анализа, позволяющий исследовать динамику развития малого предприятия с помощью уравнений, содержащих набор наиболее важных переменных, отражающих влияние как внешних факторов, так и внутренних характеристик предприятия.

Ключевые слова: *управление, малый бизнес, крупные предприятия, взаимодействие малого и крупного бизнеса, эффективность, дифференциальный анализ.*

В странах с развитой рыночной экономикой доля малых предприятий в промышленности преобладает над сектором крупного бизнеса. Такая ситуация сложилась исторически. В ходе развития производственной сферы малые предприятия постепенно становились