

⁴ Федеральный закон № 422 от 27.11.2018г. "О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима "Налог на профессиональный доход".

COMPARATIVE ANALYSIS OF TAX ON PROFESSIONAL INCOME IN RUSSIA AND THE UNITED STATES: THE ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF ITS INTRODUCTION ON THE TERRITORY OF THE RUSSIAN FEDERATION

© 2019 Saprykina Victoriia Evgenuevna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: saprrrr@rambler.ru

This article compares the tax for self-employed citizens in Russia and the United States, the pros and cons, as well as possible ways to improve this tax regime.

Keywords: tax, professional income, self-employed, tax regime.

УДК 658.15
Код РИНЦ 06.00.00

АНАЛИТИЧЕСКИЕ КОНСАЛТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

© 2019 Фомин Владимир Петрович
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: fominvp@mail.ru

Развитие современного консалтинга характеризуется расширением объема и спектра услуг. Также совершенствуется методология консалтинга, как база разработки востребованных инструментов консалтингового анализа и методик их эффективного применения. Этими инструментами обеспечивается успех бизнеса, являющийся материальной основой консалтинга.

Ключевые слова: сбалансированность финансовых интересов бизнес-партнеров, распределение общего синергетического результата бизнеса.

Современный консалтинг как самостоятельная отрасль бизнеса является закономерным результатом общественного разделения труда. Развитие реального сектора экономики с необходимостью формирует спрос на разнообразные консалтинговые услуги. В настоящее время наиболее популярны управленческие, аудиторские, а также услуги в области информационных технологий. Все эти

услуги являются товарами, конкурентоспособность которых зависит, прежде всего, от соотношения цены и качества. Потребительские свойства консалтинговых услуг (их качество) выражаются степенью удовлетворения ожиданий заказчика. В наиболее общем представлении эти ожидания сводятся к гарантии успеха, как правило, за счет достижения уровня эффективности бизнеса не ниже, чем у конкурентов¹. Другими словами, товаром консалтинга является формирование и использование конкурентных преимуществ в обозримой перспективе. Это в полной мере относится к таким направлениям консалтинговой деятельности, как реинжиниринг бизнес-процессов, маркетинговые исследования, разработка учетной политики, урегулирование финансовых интересов взаимосвязанных бизнес-единиц коммерческой организации и подобное.

Большую роль в удержании высокого качества консалтинговых услуг играет используемый аналитический инструментарий, в частности связанный с обоснованием долей отдельных бизнес-единиц заказчика в общих результатах его бизнеса. Справедливое урегулирование внутренних спорных моментов заказчика повышает шансы стабильного и успешного развития бизнеса².

Среди множества внутренних факторов, обеспечивающих достаточный уровень экономической стабильности, немаловажное значение имеет гармония финансовых интересов участников конкретного бизнеса. Отсутствие взаимопонимания между партнерами и ущемление прав чьей-либо стороны зачастую разрушает успешный бизнес даже при благоприятных внешних условиях³.

Уровень экономической стабильности и благополучие хозяйствующего субъекта в целом и его отдельных бизнес-единиц зависят от множества положительных и отрицательных факторов (внешних, внутренних, объективных субъективных и т.д.)⁴. Оценка такого уровня для хозяйствующего субъекта в целом складывается в разрезе его составляющих бизнес-единиц. При этом зачастую не совпадают величины показателей (даже направленность их изменений), характеризующих экономическую стабильность (например, в части рентабельности собственного капитала) отдельных бизнес-единиц и в целом хозяйствующего субъекта. Формально такие расхождения зависят от двух факторов. Имеют значение, во-первых, доли отдельных бизнес-единиц с определенными величинами показателей, во-вторых, сами величины и направленность изменения этих показателей. Другими словами, средневзвешенная величина релевантного оценочного показателя экономической стабильности для бизнеса в целом (X_{cp}) определяется:

$$X_{cp} = \sum (d_i * X_i), \quad (1)$$

где d_i - удельный вес i -й бизнес-единицы в общем бизнесе предприятия в долях единицы, X_i - величина релевантного показателя в i -й бизнес-единице предприятия.

Особенности действия внешних объективных и субъективных факторов экономической стабильности, а также благополучие хозяйствующего субъекта подчиняется множеству закономерностей, в том числе жизненным циклам.

Очевидным общим правилом развития мироздания являются переходы в последующие качественные состояния путем исчерпания всех возможных вариантов предыдущих состояний на основе проб и ошибок. Казалось бы, это должно приводить к непредсказуемости, как рисков исчезновения, так и перспектив фантастической скорости процветания для отдельных хозяйствующих субъектов. Опасности находятся в маргинальных областях широкого диапазона непредсказуемости, не исключающих пессимистический сценарий взаимоуничтожения носителей конкурентных интересов. Однако длительная историческая конкретика показывает некий устойчивый вектор развития человеческой цивилизации или материализацию (уточнение) закона больших чисел в данном аспекте.

В бизнес-среде объективно возникают вопросы, имеющие потенциал разногласий и угрожающие экономической стабильности. Часто это связано с оценкой вклада каждого контрагента в совместно достигнутом результате. Решение данных вопросов целесообразно искать в контексте задачи прямого факторного анализа. Формально данная задача представляется в виде функциональной зависимости величины результативного показателя (Q) от величин частных факторных показателей (x , y , и т.д.). Другими словами:

$$Q = f(x, y, \dots) \quad (2)$$

Связь результативного и частных факторных показателей может быть любой (аддитивной, мультипликативной, кратной, смешанной). Более опасной с точки зрения возможных конфликтных ситуаций является мультипликативный вид связи показателей. Например, стоимостный объем продаж для фирмы в целом (Q) рассчитывается как произведение количества проданной продукции в штуках (x) на цену одной штуки (y), то есть:

$$Q = x * y. \quad (3)$$

Упрощенная модель по формуле 3 позволяет рельефно представить проблематику консенсусного распределения общего результата « Q » между обеспечившими данный результат факторами « x » и « y », которые, как правило, представляются конкретными бизнес-единицами с соответствующими финансовыми интересами. На первом этапе анализа целесообразно абстрагироваться от множества подфакторов, предопределяющих величины самих частных факторных показателей⁵. В данном случае условно принимается, что значения переменных « x » и « y » количественно характеризуют бизнес-партнеров одной фирмы, которые конкурируют за оценку величины своего вклада в совместно достигнутом результате.

Экономическая стабильность фирмы часто зависит от возможности неконфликтного урегулирования внутренних конкурентных интересов. Важную роль при этом играет задача консенсусной оценки влияния каждой из сторон конкурентных интересов на общее изменение результативного показателя, который от них функционально зависит. Результат решения этой задачи по контексту формулы (3) в условных обозначениях выразится:

$$\Delta Q = \Delta Q(x) + \Delta Q(y), \quad (4)$$

где ΔQ - общее изменение резульативного показателя (объема продаж),

$\Delta Q(x)$, $\Delta Q(y)$ - частные изменения резульативного показателя за счет изменения количества штук и цены одной штуки соответственно.

Методика оценки вклада отдельных бизнес-партнеров в результат их совместной деятельности является важным аналитическим инструментом, качество которого напрямую связано с экономической безопасностью бизнеса. Логика такого утверждения вытекает из того, что противоречия при распределении совместно достигнутых результатов бизнеса между партнерами не редко дестабилизируют или вовсе уничтожают фирму. Основой такого распределения может быть уровень силовых возможностей каждого участника в условиях незрелой бизнес-среды при низком уровне цивилизационного развития общества. Данный режим бытия обеспечивается действием местечковых законов непосредственной «физической» силы, которые удаленно в силу обстоятельств обслуживают интересы выживаемости и процветания разрозненных индивидов. Представляется, что такая удаленность от «*mainstream*» *наблюдаемых законов развития* мироздания характеризует в большей степени скорость усложнения этих законов, а не их отрицание. В противоположном случае, достаточно развитые внешние институциональные силы направляются на соблюдение паритетных начал участников бизнес-процессов. Эти силы в большей мере соответствуют постиндивидуальному или общественному состоянию человечества.

В природе зачастую прослеживается тенденция формирования качественно новых явлений путем объединения разрозненных ранее частей. При этом раскрываются новые законы и возможности дальнейшего развития мироздания. Это в полной мере относится к генезису человеческой цивилизации, становлению и усложнению ее институциональности. Наблюдаемая в окружающем мире логика во многом выражает непротиворечивость и подчиненность миропорядковым закономерностям множества явлений и событий. Эти закономерности проявляются во взаимосвязи количественных и качественных характеристик, в императиве перманентного развития путем сменяемости причин и следствий, которые последовательно отрицают друг друга. Действие общих законов диалектики во всех проявлениях окружающей действительности объясняет феномен всеобщих аналогий.

Решение задачи, описываемой формулой 4, для условий сбалансированного по финансовым интересам и справедливого распределения совместно достигнутого результата требует соответствующего аналитического инструментария. Такого рода инструментами выступают, например, цепные подстановки, интегральный и векторный методы. Получаемые в результате применения этих методов величины долевого участия каждой бизнес-единицы в общих результатах могут отличаться друг от друга. Поэтому необходимо подбирать аналитические инструменты так, чтобы соблюдались принципы справедливого распределения.

Особенно это касается так называемого синергетического эффекта, который возникает при однонаправленных усилиях бизнес-партнеров. Имеется два основных варианта распределения синергетического эффекта. Первый вариант предполагает консолидированную ответственность всех участников бизнеса и возможность распределения синергетического эффекта поровну. Второй вариант представляется более рациональным с точки зрения работы мотивационных факторов, так как синергетический эффект распределяется пропорционально усилиям отдельных бизнес-партнеров. В первом случае уместно применение интегрального метода, а во втором - векторного.

¹ Любушин Н. П. Моделирование устойчивого развития экономических систем различных иерархических уровней на основе ресурсоориентированного подхода / Н. П. Любушин, Н. Э. Бабичева, А. К. Игошев, Н. В. Кондрашова // Экономический анализ : теория и практика. - 2015. - № 48. - С. 2-10

² Каплан, Р. Сбалансированная система показателей [Текст] : пер с англ. / Р. Каплан, Д. Нортон. - Москва : Олимп-Бизнес, 2003. - 216 с.

³ Фомин В.П., Пономарева Т.А. Аналитический консалтинг в управлении финансовой устойчивостью организации //Сб.: Наука XXI века: актуальные направления развития- Материалы Международной заочной научно-практической конференции. 2015. С. 763-766.

⁴ Бариленко В. И. Методология бизнес-анализа : учебное пособие / В. И. Бариленко. - Москва : Кнорус, 2018. - 190 с.

⁵ Пласкова, Н.С. Развитие методологии экономического анализа в цифровой экономике [Текст] / Н.С. Пласкова // Учет. Анализ. Аудит. - 2018. - № 2. - С. 36-43.

ANALYTICAL CONSULTING TOOLS FOR SUCCESSFUL BUSINESS

© 2019 Fomin Vladimir Petrovich
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: fominvp@mail.ru

The development of modern consulting is characterized by the expansion of the scope and range of its services. The methodology of consulting is also being improved, as the basis for the development of popular consulting analysis tools and methods of their effective application. These tools ensure the business success, which is the material basis of consulting.

Keywords: balance of financial interests of business partners, distribution of the general synergetic business result.