

Редакционный совет:

Голенков В.А., д-р техн. наук, проф.,
председатель
Пилипенко О.В., д-р техн. наук,
проф., зам. председателя
Радченко С.Ю., д-р техн. наук, проф.,
зам. председателя
Борзенков М.И., канд. техн. наук, доц.,
секретарь
Астафичев П.А., д-р юрид. наук, проф.
Иванова Т.Н., д-р техн. наук, проф.
Киричек А.В., д-р техн. наук, проф.
Колчунов В.И., д-р техн. наук, проф.
Константинов И.С., д-р техн. наук, проф.
Новиков А.Н., д-р техн. наук, проф.
Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.
Степанов Ю.С., д-р техн. наук, проф.

Главный редактор:

Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора:

Варакса Н.Г., д-р экон. наук, проф.
Коростелкина И.А., д-р экон. наук, проф.
Маслов Б.Г., д-р экон. наук, проф.

Члены редколлегии:

Богатырев М.А., д-р экон. наук, проф. (Ростов-на-Дону, Россия)
Бондарчук Н.В., д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)
Бульонь П., д-р экон. наук, проф. (Париж, Франция)
Васильева М.В., д-р экон. наук, проф. (Орел, Россия)
Маслова И.А., д-р экон. наук, проф. (Орел, Россия)
Мельник М.В., д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)
Полдни А.А., д-р экон. наук, проф. (Красноярск, Россия)
Прайссер М.Г., д-р экон. наук, проф. (Нижняя Саксония, Федеративная Республика Германия)
Сухарев О.С., д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)

Ответственный за выпуск:

Варакса Н.Г., д-р экон. наук, проф.

Адрес редакции:

302020, г. Орел,
Наугорское шоссе, 40
(4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru
E-mail: LVP_134@mail.ru

Зарег. в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.
Свидетельство: ПИ № ФС77-47355 от 03 ноября 2011 года

Подписной индекс 29503
по объединенному каталогу
«Пресса России»

© Госуниверситет - УНПК, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Наука социального управления и общественного развития

Есенжанова А.А. Продуктивное мышление подростка как интегративное качество личности – сущность и содержание.....	3
Чекулаев А.А., Дорохова А.И. Тенденции развития информационных технологий в международных отношениях.....	9

Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

Скоблякова И.В., Шаракина Е.В. Рынок интеллектуальных услуг как инновационный фактор формирования и развития экономики знаний в России.....	22
Никитин С.А., Калиниченко Е.В. Формирование инновационной стратегии фирмы с учетом технологических факторов.....	31

Научная область использования учетно-аналитических систем

Вандина О.Г. Формирование системы показателей статистики трудовых ресурсов.....	37
Суворова С.П. Учетно-контрольная система за состоянием расчетов с покупателями.....	44
Кушнаренко Т.В. Анализ затрат на производство продукции предприятий агропромышленного комплекса в рамках формирования учетно-аналитической системы.....	56
Алферов В.Н. Совершенствование взаимодействия элементов учетно-аналитической системы доходов и расходов муниципальных предприятий.....	63
Иванова В.Г. Особенности учета расчетов с поставщиками и подрядчиками в торговой организации.....	67
Барышев С.Б. Формирование информационной базы учета товарных операций в учетно-аналитической системе розничного торгового предприятия.....	77

Научные направления в области финансов, налогов и кредита

Богданов А.С. Методика налоговой оптимизации по НДС.....	86
Жуланов Е.Е. Моделирование развития национальной социально-экономической системы под влиянием регулирования условий внешнеэкономической деятельности региональной промышленности.....	95
Варакса Н.Г., Коробкова Е.С. Регулирование налоговой политики посредством инфляции.....	105

Научное развитие экономики и управления предприятием

Попова Л.В. Ретроспективный анализ формирования современной концепции контроллинга в промышленной организации.....	113
--	-----

Editorial council:

Golenkov V.A., *Doc. Sc. Tech., Prof., president.*
Pilipenko O.V., *Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president.*
Radchenko S.Y., *Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president.*
Borzenkov M.I., *Candidate Sc. Tech., Assistant Prof., secretary.*
Astafichev P.A., *Doc. Sc. Law., Prof.*
Ivanova T.N., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Kirichek A.V., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Kolchunov V.I., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Konstantinov I.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Novikov A.N., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Popova L.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Stepanov Y.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Editor-in-chief:

Popova L.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Editor-in-chief Assistants:

Varaksa N.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Korostelkina I.A., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Maslov B.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Associate Editors:

Bogatyrev M.A., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Rostov-on-don, Russia)*
Bondarchuk N.V., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)*
Boulogne P., *Doc. Sc., Prof. (Paris, France)*
Vasil'eva M.V., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Orel, Russia)*
Maslova I.A., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Orel, Russia)*
Melnik M.V., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)*
Poldi A.A., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Krasnodar, Russia)*
Prazzer M.G., *Doc. Sc., Prof. (Lower Saxony, The Federal Republic Of Germany)*
Sukharev O.S., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)*

Responsible for edition:

Varaksa N.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Address:

302020 Orel,
Naugorskoye highway, 40
(4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru
E-mail: LVP_134@mail.ru

Journal is registered in Federal Agency of supervision in telecommunications, information technology and mass communications. The certificate of registration ПИ № ФС77-47355 from 03.11.2011

Index on the catalogue of the «**Pressa Rossii**» **29503**

© State University-ESPC, 2014

CONTENTS

Science of social management and social development

- Esenzhanova A.A. Productive thinking teenager as the integrative quality of personality is the essence and the content of.....** 3
Chekulaev A.A., Dorokhova A.I. Tendencies of development of information technologies in international relations..... 9

Scientific tendencies of development of investments and innovations

- Skoblyakova I.V., Sarakina E.V. The intellectual services market as an innovative factor of formation and development of knowledge economy in Russia.....** 22
Nikitin S.A., Kalinichenko E.V. Formation of innovation strategy based on technological factors affecting the nature of strategic management companies..... 31

Scientific area of use of registration-analytical systems

- Vandina O.G. Formation of system of statistics of labor resources.....** 37
Suvorova S.P. Accounting and control system for the state of customer payments..... 44
Kushnarenko T.V. The analysis of the costs of production of the enterprises of processing industry of the agroindustrial complex in the framework of development of accounting and analysis system..... 56
Alferov V.N. Better interaction elements of the accounting and analytical systems revenue and expenditure municipal enterprises..... 63
Ivanova V.G. Features settlements with suppliers and contractors to the trade organization..... 67
Baryshev S.B. The information base accounting marketing operations in accounting analytical system retail outlets..... 77

Scientific directions in the field of the finance, taxes and the credit

- Bogdanov A.S. Methods of tax optimization VAT.....** 86
Zhulanov E.E. Modeling development of the national socio-economic system under influence of the regulation conditions of foreign economic activities of the regional industry..... 95
Varaksa N.G., Korobkova Y.S. Regulation of tax policy through inflation..... 105

Scientific development of economy and operation of business

- Popova L.V. A retrospective analysis of the formation of the modern concept of controlling in industrial organization.....** 113

НАУКА СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ **И ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ**

УДК 373

А.А. ЕСЕНЖАНОВА

ПРОДУКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ ПОДРОСТКА КАК ИНТЕГРАТИВНОЕ КАЧЕСТВО ЛИЧНОСТИ – СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ

Целью статьи является выявление сущностных и содержательных характеристик продуктивного мышления подростка как интегративного личностного качества, на основе анализа психологических, философских, педагогических оснований исследуемого феномена; уточняется компонентный состав и характеристики исследуемого качества, обосновывается его значение и функции в образовательном процессе школы.

Ключевые слова: мышление, продуктивное мышление, подросток, продуктивное мышление подростка.

Социальные перемены общества ставят перед современной школой целый ряд сложных задач, решение которых обеспечит успешность познавательной, преобразовательной, ценностно-ориентационной деятельности ее выпускников и выработки необходимых качеств личности таких, как интеллектуальная зрелость, способность самостоятельно формировать цели деятельности в социуме, осуществлять рефлексивный отбор способов достижения цели деятельности и определять ценностные ее основания для решения многообразных проблем, продуктивно мыслить.

Теоретическое осмысление сложного и многомерного феномена – продуктивное мышление подростка, предусматривало следующую логику исследования:

- во-первых, необходимо было осмысление таких основополагающих понятий, как мышление и продуктивное мышление;
- во-вторых, на наш взгляд, целесообразным было исследование структуры и содержания продуктивного мышления подростка;
- в-третьих, изучению подлежали изменения, происходящие в самом учебно-воспитательном процессе, ведущие к развитию продуктивного мышления как интегративного личностного качества.

Такая логика исследования позволила выделить многообразие концептуальных идей, являющихся основой современных подходов к теоретическому осмыслению значения и роли продуктивного мышления подростка в учебно-воспитательном процессе школы.

Основой понятия «продуктивное мышление подростка» является понятие «мышление». Это сложная философская, педагогическая, психологическая категория, которая обуславливает наличие множества разнообразных подходов к ее интерпретации.

Некоторые отечественные ученые (В.В. Давыдов, Л.В. Занков, Н.А. Менчинская, О.К. Тихомиров, А.Н. Леонтьев) трактуют мышление как результат деятельности мозга, умение действовать в «уме», как высшую степень познания, в процессе которой развивается аналитическое наблюдение и успехи в формировании понятий.

С философской точки зрения типичным является широко распространенное определение мышления как процесса опосредованного и обобщенного воспроизведения существенных связей между явлениями.

Мышление есть рационалистическая способность человека как субъекта познания повседневной жизни к общению, познанию культуры и истории.

В педагогике термином «мышление» обозначается «процесс познавательной деятельности человека, характеризующийся обобщенным и опосредованным отражением предметов и явлений действительности в их существенных свойствах, связях и отношениях [9].

Мышление появляется в связи с возникновением потребности в познании и преобразовании тех или иных условий жизни людей, по мере того как в ходе предшествующей активности появляются трудности, противоречия, неожиданности и т.п., разрешение подобных затруднений составляет цель мышления. По мнению М.В. Глебовой, нельзя понять специфику мышления в отрыве от субъектно-деятельностных оснований субъекта, отвлекаясь от его мыслительных функций [2].

В отечественной психологической науке, основанной на учении о деятельностной природе человека, мышление получило трактовку «особый вид познавательной деятельности» [4].

Впервые появилась возможность ставить и решать вопросы о генезисе мышления, о его формировании и развитии у детей в результате целенаправленного воздействия.

Таким образом, философский аспект понятия «мышления» подчеркивает его специфические признаки: «опосредованность», «обобщенность» и «восприятие существенных связей»; психологический аспект – активный характер отражения действительности и направленность на разрешение противоречий в познании; педагогический аспект – потребность в познании преобразовании конкретных условий и обстоятельств жизни.

В литературе для обозначения творческой деятельности учащегося широко используется термин «продуктивное мышление».

З.И. Калмыкова, анализируя и интерпретируя понятие «продуктивное мышление», акцентирует: «там, где удельный вес продуктивности достаточно высок, говорят о собственно продуктивном мышлении как особом виде мыслительной деятельности. В результате продуктивного мышления возникает нечто оригинальное, принципиально новое для субъекта, т.е. степень новизны здесь высока» [3].

В основе же нетворческой (репродуктивной) деятельности лежит один-единственный вариант, точное выполнение которого всегда приводит к заданному результату [7].

Ученые, рассматривая характеристики продуктивного мышления, кроме субъективной новизны выделяют своеобразие этого процесса, а также его влияние на умственное развитие, и считают последнее решающим звеном, обеспечивающим реальное движение к новым знаниям.

В исследованиях С.Л. Рубинштейна, в качестве эффективного приема, используемого в продуктивном мышлении, выдвигается «анализ через синтез» [10].

В результате продуктивного мышления происходит становление психических новообразований – новых систем связи, новых форм психической саморегуляции, свойств личности, ее способностей, что и знаменует сдвиг в умственном развитии.

В контексте современного взгляда на исследуемую проблему нам представляется значимой позиция М.В. Глебовой: «в процессе продуктивного мышления происходит постепенное усложнение уровней умственной деятельности, которая носит системный характер, а не сводится к отдельным мыслительным операциям в виде анализа, синтеза и их производных. Наоборот, эти многообразные операции в их конкретном проявлении определяются системой сформировавшихся знаний и отношений, характеризующих определенный уровень умственных возможностей человека» [2].

Поэтому, в аспекте исследования приоритетное значение имеет подход, связанный с функциями развитого продуктивного мышления, который обеспечивает подростку

самостоятельное решение новых для него проблем, глубокое усвоение знаний, быстрый темп овладения ими, широту их переноса в относительно новые условия.

Ведь главным признаком продуктивных умственных актов является возможность получения новых знаний в самом процессе, не путем заимствования извне.

Благодаря развитому продуктивному мышлению возможно открытие новых знаний, увеличивается возможность решения все новых и новых, более сложных задач.

Понимание особенностей продуктивного мышления, необходимости его развития в современных условиях – это путь к повышению эффективности процесса обучения и возможность формирования универсальных компетенций, позволяющих освоить специальные умения и навыки, способствующие созданию собственных продуктов.

Современное российское общество, характеризующееся информационными процессами и информационно насыщенными технологиями, ставит перед школьным образованием новые требования.

Освоение сложных интеллектуальных навыков работы с потоками информации требует формирования продуктивного, творческого мышления. Этот процесс основан на высокой креативности, которую, в соответствии с новыми требованиями к выпускнику школы, следует формировать в системе школьного образования.

Подростковый возраст традиционно считается самым сложным в детском развитии; его называют переходным, «трудным», «опасным возрастом», «возрастом бурь». В этих названиях зафиксирована главная его особенность – переход от детства к взрослости, когда происходят существенные сдвиги в мыслительной деятельности: мышление становится более систематизированным, последовательным, зрелым. Улучшается способность к абстрактному мышлению, изменяется соотношение между конкретно-образным мышлением и абстрактным в пользу последнего. Вместе с тем мышление подростка приобретает новую черту – критичность. Идет интенсивное нравственное и социальное формирование личности, становление личностных характеристик [8].

Совокупность перечисленных оснований позволяет сформулировать суть и сущностное содержание исследуемого феномена.

Продуктивное мышление подростка – это мышление, проявляющееся как интегративное качество личности, характеризующееся ориентацией на продуктивное мышление как ценность, осознанным стремлением к овладению механизмом проектной деятельности как средства развития продуктивного мышления, позволяющее самостоятельно решать учебно-познавательные задачи, глубоко и быстро усваивать знания, переносить их в новые условия и создавать продукт высокой новизны.

Для нашего исследования важны были личностные характеристики субъекта - подростка, которые позволяют активно на них опираться в практике развития продуктивного мышления: активность, мотивация, целеполагание, ответственность.

Активность. Именно в процессе деятельности и общения, необходимо создавать такие условия, которые стимулировали бы переживание подростками внутреннего противоречия между имеющимся и необходимыми уровнями продуктивного мышления, стимулировали учебно-познавательную активность подростка, способствовали самосовершенствованию.

По мнению Ю.К. Бабанского «активность школьника должна быть направлена не столько на простое запоминание и проявление внимания, сколько на сам процесс самостоятельного добывания знаний ..., намечая план своих новых действий по овладению знаниями. Когда сливается воедино активность педагога и активность учеников, создаются условия для достижения больших результатов за меньшее время» [9].

Деятельностное начало каждого субъекта. Субъекта деятельности отличает способность производить, преобразовывать предметы и идеи, созидать новые;

К.А. Абульханова - Славская утверждает, что деятельность не является каким-то самостоятельным образованием, ее сущность производна от сущности деятеля. Сущностная связь субъекта и деятельности выявляется тогда, когда ведущей в анализе выступает категория субъекта [1].

Мотивация. Деятельностное начало субъекта невозможно без мотивации. Мы принимаем, что мотив субъекта продуктивного мышления – это то, что отражаясь в сознании, побуждает его к продуктивной деятельности. Для подростков характерен интерес к новым способам приобретения знаний. Надежной основой этих мотивов является стремление школьников к взрослости. Анализ и обсуждение методов познания и путей научного поиска обогащает их представления о приемах самостоятельного пополнения знаний. Развивающиеся мотивы самообразования формируют интерес к знаниям, выходящим за пределы школьной программы, определяя активное стремление подростка к самостоятельным формам учебной работы, построению собственной познавательной деятельности [5].

Целеполагание. Подросток, не только подчиняет свое поведение цели, заданной учителем, но и может самостоятельно ставить цели, т.е. планировать свою работу, наметить для себя самостоятельную иерархию целей, определить последовательность их достижения.

Подросток умеет ставить гибкие цели, меняющиеся в зависимости от условий, что необходимо при проектной деятельности; складывается привычка длительное время удерживать цели своих действий и подчинять им свое поведение.

К концу подросткового возраста складывается умение ставить перспективные цели, связанные с будущим.

Инициатива. Запросом, нормой, современного подростка является развитие инициативы и как показывает практика, условием, позитивно влияющим на развитие его инициативы, продуктивного мышления является такой учебно-воспитательный процесс, в котором участие в проектной деятельности и презентация результатов проекта является нормой, а не инициативой отдельных, наиболее активных учащихся.

Ответственность. Ответственность рассматривается учеными как «личностная характеристика человека, описывающая его способность обстоятельно анализировать ситуацию, заранее прогнозировать последствия своих действий в данной ситуации и делать выбор формы своих поступков» [6].

Анализ практической деятельности показывает, что в традиционном образовательном процессе практически все, что делает ученик, оценивается внешним экспертом – учителем. Но для формирования ответственности необходимо выделение пространств, в которых работа ученика не подконтрольна.

Дело в том, что планируя представить для оценки итоговый продукт, ученик, не отчитываясь, может самостоятельно планировать и выполнять эту работу.

Мерой его ответственности становится не учитель, а тот продукт, который он создает.

При должной мотивации сама ситуация делает учащегося ответственным, а не ожидаемая оценка взрослого. Но формирование ответственности невозможно без специально организованной системы оценивания.

В соответствии с сущностью, содержанием и личностными характеристиками субъекта продуктивного мышления – подростка, нами определены компоненты продуктивного мышления как единство мотивационно-ценностного, когнитивного и рефлексивно-деятельностного аспектов.

Мы считаем, что сущность и особенности продуктивного мышления подростка в учебно-воспитательном процессе школы полностью раскрываются путем конкретизации ее структурных компонентов:

- мотивационно-ценностного, характеризующегося стремлением к овладению способами развития продуктивного мышления, ориентацией на продуктивное мышление как

ценность, потребностью в углублении знаний о проектной деятельности как средстве достижения продуктивного мышления;

- когнитивного, содержащего весь спектр знаний и теоретических умений, необходимых для эффективного развития продуктивного мышления;

- рефлексивно-деятельностного, определяющего умение планировать и решать учебно-познавательные задачи средствами проектной деятельности, выделять противоречия и формулировать проблемы; оценивать результаты своей деятельности, осуществлять рефлексию.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абульханова-Славская, К.А. Деятельность и психология личности [Текст] / К.А. Абульханова-Славская. - М.:Наука, 1980. – 335с.
2. Глебова, М.В. Психолого-педагогические условия развития продуктивного мышления старшеклассников в процессе обучения.: автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.01, 19.00.07 [Текст] / М.В. Глебова. – СПб., 2000 – 27с.
3. Калмыкова З.И. Продуктивное мышление как основа обучаемости [Текст] / З.И. Калмыкова. - М.: Педагогика, 1981. – 200 с.
4. Леонтьев, А.Н. Деятельность, сознание, личность [Текст] / А.Н. Леонтьев; под.ред. В.В. Давыдова и др.- М.: Просвещение, 1981. – 534с.
5. Маркова, А.К. Формирование мотивации учения в школьном возрасте: пособие для учителя [Текст] / А.К. Маркова. - М.: Просвещение, 1983. – 96 с.
6. Ореховский, А.И. Введение в философию ответственности: монография [Текст] / А.И. Ореховский. - Новосибирск.: Сиб ГУТИ, 2005. – 186 с.
7. Пидкасистый, П.И. Организация деятельности учащихся на уроке [Текст] / П.И. Пидкасистый. - М.: Знание, 1985. – 184 с.
8. Подласый, И.П. Педагогика: Новый курс: учеб. для студ.высш.учеб.заведений: В 2 кн. [Текст] / И.П. Подласый. – М.:ВЛАДОС, 2003. – Кн.1: Общие основы.
9. Педагогика: Учеб. пособие для студентов пед. ин-ов [Текст] / под.ред. Ю.К.Бабанского. – М.: Просвещение, 1983. – 608с.
10. Рубинштейн, С.Л. О природе мышления и его составе [Текст] / С.Л. Рубинштейн // Хрестоматия по общей психологии: Психология мышления.М., 1981. - С.73.

Есенжанова Ардак Амангельдовна

МОБУ «Средняя общеобразовательная школа №9», г.Оренбург

Педагог-психолог

460056 г. Оренбург, ул.Тихая 6/1, кв.301

Тел.: 8-912-342-78-71

E-mail: fhlf1@yandex.ru

A.A. ESENZHANOVA

PRODUCTIVE THINKING TEENAGER AS THE INTEGRATIVE QUALITY OF PERSONALITY IS THE ESSENCE AND THE CONTENT OF

The purpose of article is detection of intrinsic and substantial characteristics of productive thinking of the teenager as integrative personal quality, on the basis of the analysis of the psychological, philosophical, pedagogical bases of a studied phenomenon; the component structure and characteristics of studied quality is specified, its value and functions locates in educational process of school.

Keywords: *thinking, productive thinking, teen, productive thinking teen.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Abul'hanova-Slavskaja, K.A. Dejatel'nost' i psihologija lichnosti [Tekst] / K.A. Abul'hanova-Slavskaja. - M.: Nauka, 1980. – 335s.
2. Glebova, M.V. Psihologo-pedagogicheskie uslovija razvitija produktivnogo myshlenija starsheklassnikov v processe obuchenija.: avtoref. dis. ... kand. ped. nauk : 13.00.01, 19.00.07 [Tekst] / M.V. Glebova. – SPb., 2000 – 27s.
3. Kalmykova Z.I. Produktivnoe myshlenie kak osnova obuchaemosti [Tekst] / Z.I. Kalmykova. - M.: Pedagogika, 1981. – 200 s.
4. Leont'ev, A.N. Dejatel'nost', soznanie, lichnost' [Tekst] / A.N. Leont'ev; pod.red. V.V. Davydova i dr.- M.: Prosveshhenie, 1981. – 534s.
5. Markova, A.K. Formirovanie motivacii uchenija v shkol'nom vozraste: posobie dlja uchitelja [Tekst] / A.K. Markova. - M.: Prosveshhenie, 1983. – 96 s.
6. Orehovskij, A.I. Vvedenie v filosofiju otvetstvennosti: monografija [Tekst] / A.I. Orehovskij. - Novosibirsk.: Sib GUTI, 2005. – 186 s.
7. Pidkastyj, P.I. Organizacija dejatel'nosti uchashhihsja na uroke [Tekst] / P.I. Pidkastyj. - M.: Znanie, 1985. – 184 s.
8. Podlasyj, I.P. Pedagogika: Novyj kurs: ucheb. dlja stud.vyssh.ucheb.zavedenij: V 2 kn. [Tekst] / I.P. Podlasyj. – M.: VLADOS, 2003. – Kn.1: Obshhie osnovy.
9. Pedagogika: Ucheb. posobie dlja studentov ped. in-ov [Tekst] / pod.red. Ju.K.Babanskogo. – M.: Prosveshhenie, 1983. – 608s.
10. Rubinshtejn, S.L. O prirode myshlenija i ego sostave [Tekst] / S.L. Rubinshtejn // Hrestomatija po obshej psihologii: Psihologija myshlenija.M., 1981. - S.73.

Esenzhanova Ardak Amangeldovna

High Comprehensive School No. 9, Orenburg
Educational psychologist
460056 g Orenburg, Tikhaya St. 6/1, quarter 301
Ph.: 8-912-342-78-71
E-mail: fhlf1@yandex.ru

УДК 32(323+323.2)

А.А. ЧЕКУЛАЕВ, А.И. ДОРОХОВА

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

В статье анализируются тенденции развития информационных технологий в современных международных отношениях. Большую роль в дипломатии и геополитике держав играют информационные технологии, проецирующие военно-политический и социально-экономический потенциал лидеров перемен в мировом пространстве. Они сегодня составляют костяк «жесткой» и «мягкой» мощи ведущих государств мира.

Ключевые слова: информационные технологии, национальные интересы и безопасность, международные отношения, геополитика.

Структура международных отношений за последние десятилетия подверглась значительным изменениям, в связи с этим изменился и геополитический баланс сил на мировой арене. Прежние государства-лидеры уходят в прошлое, а новые начинают заполнять образовавшийся военно-политический вакуум в ключевых районах мира [1].

При этом действия и тех, и других полностью подчинены логике выработки и реализации своих государственных интересов и поэтому многие современные мировые процессы имеют всем понятный геополитический подтекст, формирующий структуру новых международных отношений. Примером этого процесса может, является ситуация вокруг полуострова Крым и те информационные технологии геополитической борьбы, которые используют мировые державы сегодня. Так, например, современная мировая политика и геополитика строятся на активном использовании социальных ресурсов и сетей в информационном пространстве мира. Это создает новые мобилизационные возможности для управления массами и влияния на национальные правительства.

Коммуникация, таким образом становится глобальной, а письменные источники информации меняются электронными средствами доставки. Все это создает новые условия для развития мировой политики, где под действием технологического процесса состоялась информационная революция, итогом которой стало единое информационное пространство мира. В нем действуют системные правила и информационное пространство можно рассматривать как подсистему международных отношений со своими геополитическими игроками.

Стоит отметить, контроль глобального информационного пространства позволяет актерам менять или форматировать политику малых и больших держав, а также содержание всей системы международных отношений с ее совокупностью государственных границ и балансом сил в различных регионах мира. В теории международных отношений отмечается, что определяющим элементом системы является ее структура, позволяющая понять и повлиять на закономерности развития и модели поведения субъектов мировой политики [2]. В частности, нескоординированная деятельность акторов, преследующих свои интересы, формирует международную систему отношений, где наблюдается доминирование ограниченного числа наиболее сильных в экономическом и военно-политическом плане государств, определяющих поведение акторов.

Многие страны рассматривают сегодня процесс информатизации и глобализации мира как ресурс, дающий широкий спектр информационного воздействия для реализации своих геополитических интересов.

Так, например, американский политолог Дж. Модельски отмечает о наличии в глобальной политике последних пяти столетий функции лидерства, осуществляемой

последовательно сменявшимися друг друга нациями-государствами [3]. В целом, исследователь рассматривает проблему мирового лидерства с позиций теории длинных циклов, дифференцируя государства на лидеров и челленджеров (претендентов на мировое лидерство).

Ведущие международные игроки или как их именуют лидеры перемен, являются носителями своеобразных культурных кодов и геополитических идей, подкрепленных социальным динамизмом собственных обществ и их экономическим и техническим потенциалом.

Большую роль в современной дипломатии и геополитике держав играют информационные технологии, проецирующие военно-политический и социально-экономический потенциал лидеров перемен в мировом пространстве. Они сегодня составляют костяк «жесткой» и «мягкой» мощи ведущих государств мира.

Таким образом, взаимодействие лидеров и претендентов формирует структуру международных отношений, базовым трендом которой является государственный или национальный интерес актора, достигаемый, в том числе, путем создания различных дипломатических коалиций, меняющих расстановку сил в мире.

В связи с этим политическая конкуренция в мировой политике реализуется через формирование олигополистической структуры власти, капитала и информации, сдвиги в соотношении этих сил могут, кардинальным образом, изменить структуру международной системы. При этом природа этой системы остается неизменной, в основе ее лежит существование ограниченного числа великих держав с несовпадающими геополитическими интересами.

Эти размышления в духе политического реализма и неореализма продолжают оставаться актуальными и сейчас, тем более, что международный событийный ряд полностью подтверждает данные суждения (например, иностранная военная интервенция государств НАТО в Югославию, Ливию и многие другие страны мира).

В целом, именно состояние структуры системы международных отношений является показателем ее устойчивости и изменчивости, сотрудничества и конфликтности; именно в ней выражаются законы функционирования и трансформации системы. Вот почему в работах, посвященных исследованию международных систем, первостепенное внимание уделяется анализу состояния данной структуры [2]. При этом многие исследователи выделяют различные виды структурных измерений в соответствии с определенными геополитическими критериями.

Необходимо отметить, что говоря о законах функционирования международной системы, американский ученый М. Каплан отмечал, что она различается в зависимости от иерархизированности ее дипломатических блоков. Когда блоки иерархизированы, то и функционирование международной системы отношений приближается к типу жесткой биполярной системы. Если, наоборот оба блока не иерархизированы, то практически речь идет о правилах функционирования мультиполярной системы, которую можно наблюдать в современном мире. Также ученый выделяет четыре общих правила функционирования международной системы отношений применимые ко всем блокам:

- стремиться к расширению своих возможностей по сравнению с возможностями другого блока;
- лучше воевать любой ценой, чем позволить противоположному блоку достигнуть господствующего положения;
- стремиться подчинять цели универсальных акторов (межправительственные организации) своим целям, а цели противоположного блока – целям универсальных акторов;
- стремиться к расширению своего блока, но сохранять терпимость по отношению к неприсоединившимся субъектам, если нетерпимость ведет к непосредственному или опосредованному тяготению неприсоединившихся акторов к противоположному блоку [4].

При этом, что касается трансформации международной системы отношений, то основным ее вектором развития М. Каплан считает закон корреляции между полярностью и стабильностью международной системы. При этом на современном этапе развития международных отношений закон корреляции реализуется через систему информационного воздействия современных компьютерных коммуникаций, обеспечивающих державу эффективными методами пропаганды своих ценностей и методами дискредитации действий оппонентов в международных делах.

Другой видный теоретик международных отношений французский исследователь Р. Арон выделял три структурных измерения систем: конфигурацию соотношения сил, иерархию акторов, гомогенность или гетерогенность состава. Главным измерением в полном соответствии с традицией политического реализма Р. Арон считал «конфигурацию соотношения сил, отражающую существование центров власти в международной системе, накладывающей отпечаток на взаимодействие между ее основными элементами – суверенными государствами» [5].

Конфигурация соотношения сил зависит, по Р. Арону, от количества главных акторов и характера отношений между ними. Два основных типа такой конфигурации – биполярность и многополярность. Следовательно, иерархия акторов отражает их фактическое неравенство с точки зрения военно-политических, экономических, информационных, ресурсных, социокультурных и иных возможностей влияния на международную систему.

Гомогенный или гетерогенный характер международной системы выражает степень согласия, имеющегося у акторов, относительно тех или иных принципов (например, принципа политической легитимности) или ценностей (например, рыночной экономики, институциональной демократии).

В гомогенной системе государства могут быть противниками, но не политическими врагами. Напротив, гетерогенная система, разрываема ценностным и идеологическим антагонизмом, является хаотичной, нестабильной, конфликтной.

Таким образом, зависимость поведения акторов от структурных характеристик системы считается наиболее общей закономерностью международных систем.

Существуют также другие трансформации системы международных отношений:

– усиление системного характера вызовов и угроз, с которыми сталкивается сегодня мировое сообщество;

– рост числа международных акторов при ведущей роли государства и связанная с этим фрагментация международных отношений;

– растущая роль демократических институтов, международного права и рыночных механизмов. Но важнейшими регуляторами международных отношений остаются власть в ее силовом, финансово-экономическом и информационном измерениях;

– усиление роли экономики в международной системе отношений через процессы глобализации и информатизации мирового пространства.

Стоит подчеркнуть, что международная арена продолжает концентрировать в себе внешние политики и национальные интересы государств мира. Международная политика, как и любая политика в целом, пропитана борьбой за власть над международным пространством и в этом процессе акторы применяют не только физические, но и виртуальные методы воздействия на человека, подкрепленные финансово-экономическими инструментами. Суть мировой политики сегодня можно определить как сплав высоких информационных технологий и транснационального финансового капитала, образующего мировой правящий тандем, преследующий геополитические интересы в различных частях мира (например, Украина официально была объявлена 3. Бжезинским регионом, где пересекаются жизненно-важные интересы США) [1].

По мнению американского политолога Р. Кэохена, одного из видных представителей американской теории международных отношений: «Мировая политика сегодня – это вопрос жизни и смерти не только для солдат или граждан, участвующих в военных действиях, но для всего человечества. Сохраняется постоянная угроза ядерного уничтожения. Если подходить с менее апокалиптических позиций, мировая политика ежедневно влияет на жизни людей на всем земном шаре: политические силы и решения задевают системы международной торговли, инвестиций и производства» [6].

Таким образом, экономические отношения и информационные технологии сегодня охватывают значительный сегмент мировой политики, в особенности, если вспомнить значение нефтегазового сектора международного рынка для национальных политик многих стран мира.

В тоже время в международной практике продолжают работать две базовые схемы мировой политики. Первая схема связей интерпретируется через традиционный формат международных отношений французского ученого Р. Арона «дипломат-солдат» [7] и охватывает традиционный военно-политический формат связей между державами. При этом для второго вектора взаимодействий в рамках постиндустриальной мировой политики тождественен принцип американского исследователя Дж. Розенау «турист-террорист» [7], в котором значительно расширяется значение военно-политического, экономического, гуманитарного и технологического сотрудничества, демографических, информационных и социокультурных процессов. Но к этим двум схемам международных отношений можно смело добавить двух действующих персонажей мировой политики сегодня «хакер-журналист».

Как показывает международная практика в процессе конкуренции мировые акторы, применяют различные современные электронные средства информации и благодаря этим кибертехнологиям добиваются улучшения своих геополитических позиций, способствующих наиболее эффективной реализации собственных государственных интересов. Конкуренция и вражда национальных государств – это постоянная константа международных отношений, связанная с природой государственной власти. С древних времен элементом власти было социогеографическое пространство, которое позволяло наращивать военную мощь и улучшать геополитическую позицию державы. По мнению китайского ученого Лю Цзайци: «Межгосударственная конкуренция – это конкуренция не только в отношении ресурсов, но и в отношении мудрости при их использовании» [8]. Государственная мудрость, оформленная в стратегию национального развития способна в перспективе, достичь реализации внутренних и внешних интересов государства.

Политическая практика убеждает, что компоненты государственной мощи продолжают оставаться основой реализации национальных интересов страны в современном международном пространстве (например, модель ультимативной дипломатии). Компоненты мощи державы можно описать с помощью формулы, американского исследователя Р.С. Клайна¹.

Формула делит элементы, определяющие совокупную государственную мощь, на две части: материальную и духовную, к которым сегодня в эпоху рассвета постиндустриальных обществ добавляется информационный компонент.

В частности, американский нелиберал Дж. Най подразделяет государственную силу на «твердую» (hardpower) и «мягкую» (softpower), именуя материальные элементы совокупной государственной силы «твердой силой», а духовные ее элементы – «мягкой силой».

¹ Р.С. Клайн в 80-х г., выдвинул формулу, предназначенную для оценки совокупной государственной силы: $P=(C+E+M) \times (S+W)$, т.е. государственная сила = (население и территория + экономическая сила + военная сила) \times (стратегический замысел + воля к осуществлению государственной стратегии).

В противоположность «мягкой силе», «твердая сила» представляет собой набор инструментов давления (военно-политического, информационного, экономического, дипломатического), заставляющих другие страны действовать определенным образом.

При этом Дж. Най отмечает: «мягкая сила» – это способность добиваться желаемого на основе добровольного участия союзников, а не с помощью принуждения или подачек» [9]. К «мягкой силе» относятся:

- стратегия развития государства;
- идентификационная мощь его идеологии и ценностных ориентаций;
- притягательная сила его социального строя и модели развития;
- информационная пропаганда и его способность проведения основной линии и стратегии развития, творческая сила нации и культуры в международных делах.

Все это, по мнению ученого, – информационно-духовные элементы, дающие «soft power» возможность проникать везде и всюду, и иметь большой пространственный диапазон, что так необходимо мировой державе для продвижения и защиты своих государственных интересов.

По правомерному замечанию Лю Цзайци: «...у кого отсутствует огромная совокупная государственная мощь, тот оказывается в пассивном, не защищенном от нападения положении, что уже стало общим местом в политике. «Мягкой силой» оказывается мудрость, выраженная в ходе применения «твердой силы». Таким образом, укрепление «твердой силы» можно компенсировать увеличением «мягкой силы». И даже когда «твердая сила» несколько укрепляется, совокупная государственная мощь может сокращаться в связи с ослаблением «мягкой силы»» [8]. В связи с этим, фактор «мягкой-психической» и «твердой-физической» силы остается основополагающим в продвижении и защите государственных интересов на мировой арене.

В целом, комбинация сегментов «мягкой» и «твердой силы» во внешней политике государства наилучшим образом способствует реализации и защите его национальных интересов. Кроме того, как показывают эмпирические данные, национальный интерес в международных отношениях дает возможность понять связь между мотивами, лежащими в основе международной политики акторов, и исследуемыми фактами [10].

В связи с этим анализ событий вооруженного конфликта в Южной Осетии и события в Украине позволили выявить существенные информационно-технологические изменения методов пропаганды в конфликтах современности. Так, большую роль в современных конфликтах играют кибервойны как основной современный метод пропаганды, который основан на использовании массовой психологии и маркетинговых технологий. Например, скрытый интернет-маркетинг предлагает политическому консалтингу широкий спектр инструментов по латентной рекламе социально-политической информации в сети. Данная пропаганда подразумевает, что распространение информации будет производиться в сети в ненавязчивой форме без явного рекламного подтекста круглосуточно и в глобальных масштабах.

Наиболее распространенными формами скрытой политической пропаганды в информационной сети интернет являются следующие методы:

- Buzz-маркетинг или технологии слухов – распространение подготовленной информации в виде слухов, особенно эффективен данный метод в социальных сетях глобальной интернет паутины;
- WOMM (word-of-mouth) – маркетинг разговоров, устный маркетинг, метод «молвы» – передача информации от человека к человеку (устно, по телефону, письмо, в блоге, на форуме и т.д.);
- Партизанский маркетинг – мероприятия, в основе которых лежат необычные, выходящие за официальные рамки, «партизанские» идеи;

– Вирусный маркетинг – маркетинговая техника, при которой событие настолько влияет на психику человека, что он сам становится активным распространителем информации о нем, «заражается» и становится его рекламоносителем (например, очень часто это можно наблюдать на YouTube, где различные политические силы размещают провокационные ролики и будоражат умы представителей различных социальных групп).

Как отмечает российский эксперт С. Бач: «...сегодня продвижение в блогах и социальных сетях через виртуальных агентов особенно востребовано со стороны таких сегментов, как политика, социальная реклама, бизнес, консалтинг, различные услуги и многое другое. Агенты влияния – это участники форумов, блогов и социальных сетей, которые готовы пропагандировать определенные взгляды относительно какого-либо проекта за определенное вознаграждение» [11].

Выделяют два вида агентов в информационных сетях:

- 1-й вид субъектов – это действующие блогеры, которые за оговоренную плату продвигают рекламу каких-либо услуг или социально-политических событий;

- 2-й вид субъектов – это сотрудники частных и государственных компаний, активно продвигающие информацию где-либо. В нашем случае в блогах и социальных сетях. В данный момент, например, подавляющее количество чиновников в России имеют свою страничку или ведут блог в сети, тем самым, популяризируя и активируя государственную пропаганду.

Таким образом, сегодня наступило такое время, когда информация является продуктом и ресурсом, выработанным различными электронными средствами связи, и он несет в себе огромный социальный резонанс.

Интернет стал глобальным прорывом в развитии процесса обмена информацией, и пользуются все: начиная от частного сектора, заканчивая правительственными и военными ведомствами. Процессы, подобные появлению и развитию Интернета, и составляют основу информационной революции мира.

В тех социумах, которые находятся в процессе перехода к постиндустриальному строю, сегодня информация является, пожалуй, наиболее стратегическим ресурсом. Поэтому квалифицированное управление ею – первостепенная задача для всех тех, кто желает достичь превосходства. Но в то же время с информацией надо обращаться весьма осторожно, так как любое действие, направленное на нее, может так же задействовать и другие аспекты жизни общества. Благодаря технологиям, которые появились в нашей жизни в последнее время, скорость жизни стала гораздо выше. Это привело, например, к увеличению чувствительности национальных экономик по отношению к международным тенденциям.

Информационные технологии несут в себе как конструктивное, так и деструктивное начало для жизнедеятельности общества. Новые технологии, связанные с информацией, могут предоставить мгновенно информацию о результатах военных действий самой глобальной аудитории и невероятно, но факт: тот поток информации, который вращается вокруг нас в реальном времени, влечет за собой возрастание потребности в увеличении сбора разведывательной информации (например, события вокруг г-на Э. Сноудена и WikiLeaks).

Сейчас уже в некоторых странах возникает экономика, которая основана на работе с информацией и своим появлением она разрушает устойчивую иерархию промышленного мира. Но до полного распространения подобного вида экономики во всех странах еще далеко.

В тоже время, основа власти многих стран сегодня – это система плебисцитарной демократии, которая по своей сути представляет собой ограничение участие в выборах и прочей общественной жизни.

Стоит отметить, что правящее большинство состоит сегодня из крупных корпораций, как частных, так и государственных. Все они должны контролировать потоки информации, которые вращаются вокруг них. Контроль необходим, прежде всего, для того,

чтобы содержать систему в безопасности. Происходящая сегодня информационная революция резко снизила, а в некотором смысле и вовсе устранила способность руководящих органов следить за той информацией, которую получает населения.

Так, например, в мире число пользователей интернета превысило два млрд. человек. Об этом свидетельствуют данные глобального исследования аналитической компании The Royal Pingdom. В Азии живут около 44 % всех интернет-пользователей мира, в Европе – порядка 23 %, выяснили аналитики. На Северную Америку приходится около 13 % пользователей сети, а каждый десятый пользователь был из Латинской Америки. На Африку, Ближний Восток и Австралию пришлось 6 %, 3 % и 1 % пользователей соответственно. Примечательно, что почти половина всех интернет-пользователей мира младше 25 лет. Лидером по числу интернет-пользователей среди отдельных стран является Китай, где сетью пользуются более 485 миллионов человек при том, что уровень проникновения интернета составляет лишь 36 %. Число веб-сайтов в интернете составляет более 555 млн., пишет The Royal Pingdom, причем около 300 млн. из них появились именно в прошлом году [12].

Количество аккаунтов электронной почты составило 3,15 млрд., примерно в 1,5 раза превышает общее число пользователей. Занимая чуть меньше трети рынка, наиболее популярной программой-клиентом для e-mail остается Microsoft Outlook.

По данным аналитиков, среднестатистический пользователь электронной почты, работающий в какой-либо компании, получает и отправляет около 112 писем в день. При этом более 70 % общего трафика электронной почты по всему миру составляет спам.

Среди социальных сетей лидером по числу пользователей остается Facebook с более чем 800 млн. аккаунтов, 200 из которых были созданы за последний год. Мобильная аудитория Facebook по оценкам The Royal Pingdom составляет 350 млн. пользователей. Число зарегистрированных аккаунтов на Twitter – 225 млн., а в день все пользователи сервиса отправляют порядка 250 млн. твитов. Наиболее популярным интернет-браузером для ПК остается Internet Explorer с долей в 39 %. Google Chrome занимает второе место с 28 %, а Mozilla Firefox замыкает тройку с четвертью пользователей, отдавших предпочтение этому браузеру [12].

Таким образом, множество людей сейчас предпочитают получать информацию не из печатных и телевизионных СМИ, а именно из интернета. Кроме того, всемирная сеть стала весьма популярным социальным каналом связи. По сети информация распространяется мгновенно и порой весьма трудно отследить первоначальный источник новостей. Напротив, содержание печатных СМИ и телевидения контролировать гораздо проще. Это происходит потому, что в печатных и телевизионных СМИ ограниченное количество производителей информации, тогда как в сети производителем информации может стать каждый желающий.

Для многих информационная революция остается не до конца понятной. Отметим, что она меняет облик традиционных социальных институтов общества. Ее появление устраняет иерархии, перераспределяет власть, расширяет горизонты времени и пространства, усиливает важность сетей (как коммуникационных, так и социальных).

С помощью сетей множество людей в самых разных уголках Земли могут связываться, консультироваться и координировать действия друг друга при работе над общим делом.

Поэтому большое количество времени сегодня человек тратит на мониторинг информации в сети, в особенности, если он является специалистом, какого ни будь государственного или транснационального консалтингового агентства.

Процесс мониторинга информации в сети имеет несколько этапов:

1. Анализ ключевых слов, которые необходимо отслеживать в интернете. Это могут быть все варианты написания названия проекта, перечень конкурентов, название отрасли и др.

2. Поиск и составление списка площадок, для возможных упоминаний о собственном проекте или проекте конкурентов.

3. Работа с негативными постами, которые уже есть. Работа с возражениями и собственная контрпропаганда. Аргументация собственной точки зрения в сети [11].

Информационная революция полезна еще и тем, что те технологии, которые возникают в технологическом процессе, уравнивают все государства, как в мирное время, так и в военное.

Информационная революция реализует глобализированную концепцию, в которой государственный суверенитет тщательно пересматривается. Ввиду этого конфликт между государствами и негосударственными объединениями весьма возможен наравне с конфликтом между двумя государствами образованиями.

Как отмечает американский социолог Э. Тоффлер, пути ведения войны отражают методы укрепления благосостояния, тогда как пути ведения анти-войны отражают пути ведения войны. В связи с этим при переходе к информационному формату обществу основным типом конфликта стала война информационная. При этом борьба за информацию резко отличается от сражения за территорию или борьбы за природные ресурсы. Сама природа и суть информации влияет на политику правительства и устанавливает ограничения на государственный суверенитет. Постоянное совершенствование информационных технологий – это основная предпосылка для выживания обществ «третьей волны» [13].

Существуют три основные цели кибервойн:

1) контролировать информационное пространство, чтобы мы могли использовать его, защищая при этом наши военные информационные функции от вражеских действий (контринформация);

2) использовать контроль за информацией для ведения информационных атак на врага;

3) повысить общую неэффективность вооруженных сил противника с помощью повсеместного использования военных информационных функций [14].

Можно выделить также следующие базовые сегменты информационной войны (кибервойны):

– психологический сегмент:

а) воздействие на интерпретацию фактов и аргументацию врага с целью выгодного видоизменения их восприятия;

б) прямая дезинформация с использованием ложных фактов, нивелирующих идеологию противника;

– материальный сегмент:

а) воздействие на информационную функцию, т.е. контроль над накоплением, хранением, передачей и видоизменением важной для врага информации;

б) физическое разрушение или нарушение функций информационной системы вражеского объекта [15].

В целом, понятие «информационная война» стоит рассматривать как явные или скрытые воздействия двух или более информационных систем друг на друга с целью получения определенной выгоды. Исходя из этого, применением информационного оружия можно считать внедрение во вход системы такой последовательности данных, которая может активизировать определенные социально-политические, финансово-экономические, национально-психологические или другие алгоритмы общества на возможность регенерации или уничтожения системы. Например, постоянно со стороны западных и многих отечественных исследователей приходится слышать про «имперский синдром», или размышления о том, что российская государственность развивалась за счет прямой военной экспансии территорий своих соседей, что свидетельствует о милитаристском характере России и ее имперских амбициях.

Так, по мнению французской исследовательницы А. Де Тенги: «...это постоянное расширение производится во имя высоких целей – экономических и торговых, политических и стратегических – за счет государств (Польши, Швеции, Оттоманской империи...), малочисленных и плохо организованных народов» [16]. Мы видим узкое понимание российского геополитического процесса, основанного на прямом экспансионизме и не дающего полного понимания функционирования российского геополитического пространства.

Если рассматривать подробнее, каким преобразованиям могут быть подвержены информационные системы, то стоит выделить несколько основных направлений в изменении их структуры:

- преобразование существующих связей между элементами;
- изменение возможностей самих элементов;
- гетерогенность количества элементов.

В целом, изобретение универсальных информационных алгоритмов сделало информационные войны полностью виртуальными и высокотехнологичными явлениями международной жизни и их можно назвать кибервойнами, для которых присущи те же признаки и последствия, что и для обычных вооруженных конфликтов. В качестве примера можно привести следующие общие тенденции, делающие кибервойны не менее разрушительными, чем локальные и мировые конфликты в традиционном плане:

1) после момента поражения часть пораженной структуры оппонента включается в часть системы – победителя (например, крушение советского военно-политического блока в Европе). В качестве аналогичного признака в обычной войне можно привести эмиграцию из страны, проигравшей в войне, вывоз наиболее ценных материалов, как человеческих, так и иных видов;

2) при поражении в кибервойне отмечается факт полного разрушения той части информационной системы, которая отвечает за безопасность и национально-психологические ориентации общества. При поражении в неинформационной войне армия побежденной страны ликвидируется;

3) кроме всего прочего происходит разрушение той части структуры, которая ответственна за регенерацию элементов и структур безопасности;

4) если в побежденной системе остаются части, которые не могут быть использованы победителем в своих целях, они попросту уничтожаются;

5) происходит снижение функциональных возможностей проигравшей системы за счет сокращения ее емкости в части информации. В случае страны мы можем наблюдать отделение части территории, либо уничтожение определенной части населения.

На концептуальном уровне можно сказать, что государства стремятся приобрести информацию, обеспечивающую выполнение их целей, воспользоваться ей и защитить ее. Эти использование и защита могут осуществляться в экономической, политической и военной сферах. Знание об информации, которой владеет противник, является средством, позволяющим усилить свою мощь и понизить мощь врага или противостоять ей, а также защитить свои ценности и интересы, включая информацию.

Информационное или кибероружие воздействует на информацию, которой владеет оппонент с целью контроля его информационных функций. Для этого используются методы явной и латентной пропаганды, которая, основывается на принципах уязвимости человеческого сознания:

1. Инерционность человеческой психики подсознательно сопротивляется изучению нового. Поэтому, быстро и эффективно можно внушить человеку только ту идею, которая ему уже хорошо известна. Желательно, чтобы она уже была частью его собственной системы

ценностей, но при этом до конца не осознавалась. Наиболее хорошо усваиваются те идеи, которые запали в сознание человека в подростковом возрасте (14 – 18 лет).

2. Стадность или чувство коллективизма заключается в том, что большинство людей старается не выделяться, быть «как все», чтобы не стать изгоями.

3. Эмоциональная доминанта преобладает над логической, особенно при коллективном психорезонансе. Любые рациональные доводы должны подкрепляться яркими образами, эпитетами, метафорами и сравнениями.

4. Доминанта аналоговой памяти позволяет без критического осмысления часто повторяемую информацию по принципу «Капля точит камень не силой, но частотой падения».

5. Влечение к сенсациям, дающим острые ощущения собственной избранности и принадлежности к классу посвященных в знания, недоступные массам.

Можно выделить также следующие особенности пропагандистского влияния кибервойн в сети интернет:

1. Анонимность. Интернет позволяет создавать виртуальных персонажей ботов, наделяя их вымышленной внешностью, характером и историей. Возможно создание псевдореальных персонажей, которых наблюдатель будет считать вполне реальными. Действуя под видом псевдореального персонажа с вымышленной, но правдоподобной легендой, пропагандист может вести информационное воздействие с большей степенью доверия со стороны публики.

2. Возможность множественного воздействия. Когда люди читают одну и ту же информацию в разных местах, у них создается ощущение ее естественности и очевидности. Здесь также важна и широта фронта пропаганды по виду источников. В тоже время, новости на крупных интернет-порталах могут вызывать сомнения в непредвзятости, учитывая, что владельцами этих ресурсов часто являются крупные компании. Поэтому, более эффективной окажется комплексная пропаганда, которая будет идти одновременно через сайты разных масштабов, форумы, блоги и комментарии к ним.

3. Сильная кластеризация сообществ. Большинство интернет-ресурсов имеют узкоспециализированную тематику, а форумы часто представляют собой группы людей с негласными и понятными им правилами. Взгляды людей из одного сетевого кластера сильно когерентны и могут существенно отличаться от взглядов людей из другого кластера. Следовательно, при ведении масштабной, охватывающей разные социальные группы пропагандистской кампании, необходимо разрабатывать отдельную тактику (а часто и стратегию) работы для каждого отдельного сетевого кластера.

4. Роль живого общения. Основную роль при формировании общественного мнения в интернете играют не столько сухие новости на сайтах, сколько непосредственное общение в форумах, гостевых, блогах и комментариях. В этом отношении интернет напоминает огромный городской базар, где каждый может подойти к каждому и поговорить. Как уже было показано, дискуссии с живыми людьми способны сильнее повлиять на точку зрения посетителя интернета, чем молчаливое созерцание текста. Поэтому, огромную роль при ведении интернет-пропаганды играет способность к личному убеждению, умение отвечать на индивидуальные вопросы людей.

5. Борьба энергий. Энергия какой-либо идеи определяется как взвешенная сумма людей, придерживающихся данной идеи, где веса определяются увлеченностью человека идеей и его способностью эту идею отстаивать и продвигать. Масштабная и эффективная пропаганда в сети интернет возможна лишь при задействовании мощных ресурсов, включающих в себя огромное количество блогов, сайтов и пропагандистов. Стоимость этих ресурсов ничуть не меньше, а чаще даже и больше, чем требуется для пропаганды в традиционных СМИ [16].

Таким образом, при планировании пропагандистской кампании требуется социально-психологическая подготовка специалиста, которая поможет лучше изучить аудиторию и вести агитационную работу. Те, кому это удастся, смогут управлять и извлекать пользу из неуправляемой огромной стихийной энергии всемирной сети. Как отмечал знаменитый французский психолог Г. Лебон: «Идеи, правящие учреждениями народов, претерпевают очень длинную эволюцию. Образуясь очень медленно, они вместе с тем очень медленно исчезают. Став для просвещенных умов очевидными заблуждениями, они еще очень долгое время остаются неоспоримыми истинами для толпы и продолжают оказывать свое действие на темные народные массы. Если трудно внушить новую идею, то не менее трудно уничтожить старую. Человечество постоянно с отчаянием цепляется за мертвые идеи и мертвых богов» [17].

В целом, Интернет сосредоточил в своих руках огромную социально-политическую власть, способную менять границы и цивилизационные коды народов мира.

Стоит отметить, что одна из главных особенностей информационного влияния заключается в том, что контрпропаганда подразумевает наличие априорной информации о целевой аудитории. Если задача по пропаганде какой-либо идеи ставится, как правило, применительно к широкой социальной группе, то целевая аудитория контрпропаганды значительно уже, ибо определяется сущностью тех идей, которые требуется нейтрализовать. Имея информацию о нейтрализуемых идеях, можно довольно точно вычислить так называемые дивергентные группы, т.е. такие социальные группы, которые являются явными, или потенциальными, генераторами данных идей [15].

Таким образом, технологическая революция привела к появлению термина «информационная эра и пространство», а ее продукт компьютерные системы стали частью нашей жизни и изменили ее коренным образом. Информационная эра также изменила способ ведения бизнеса и политики, обеспечив акторов беспрецедентным количеством и качеством информации об окружающих социокультурных процессах. И вместе с этим международные отношения также претерпели значительные изменения, так как кибервойны и прочие технологии сделали мир менее предсказуемым и более открытым для социокультурной конкуренции новых геополитических центров.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бжезинский, З. Великая шахматная доска Господство Америки и ее геостратегические императивы [Текст] / З. Бжезинский. - М.: Международные отношения. - 1998.
2. Waltz, K. N. Man, the State and War: A Theoretical Analysis / K. Waltz/ - New York: Columbia University Press. - 1959.
3. Модельски, Дж. Эволюция глобальной политики [Текст] / Дж. Модельски // Полис: Политические исследования. - 2005. - №3. - С. 62-82.
4. Теория международных отношений: Хрестоматия [Текст] / сост., науч. ред. и комментарии П.А. Цыганкова. - М.: Гардарики. - 2002.
5. Арон, Р. Мир и война между народами [Текст] / Р. Арон; под общей редакцией В.И. Даниленко. - М.: NOTA BENE. - 2000.
6. Кэохен, Р. Реализм, неореализм и изучение мировой политики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://sr1.narod.ru/> .
7. Цыганков, П.А. Политическая социология международных отношений [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.politnauka.org/library/uchebnik/olshansky.php>.
8. Цзайци, Лю. «Мягкая сила» в стратегии развития Китая [Текст] / Лю Цзайци // Полис: Политические исследования. - 2009. - № 4 - С. 149-155.
9. Най, Дж. Мягкая сила [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.situation.ru/app/j_art_1165.htm.

10. Старостенко, К.В. Специфика формирования и реализации национальных интересов России в начале XXI века: монография [Текст] / К.В. Старостенко, А.А. Чекулаев. - Орел: ФГОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК». - 2011.

11. Бач, С. Создание и продвижение проектов в блогах и социальных интернет-сетях [Текст] / С. Бач; Национальный институт «Высшая школа управления». - М. – 2010.

12. В мире число пользователей интернета превысило 2 млрд. человек [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://techno.bigmir.net/technology/1514844-V-mire-chislo-polzovatelei-interneta-previsilo-2-mlrd>

13. Тоффлер, Э. Третья волна [Текст] / Э. Тоффлер- М.: АСТ. - 2004.

14. Основы ведения информационной войны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lib.ru/SECURITY/kvn/corner.txt>.

15. Информационные войны в интернете [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://emirr.ru/emirr_articles/232-informacionnye-vojni-v-internete.html.

16. Де Тенги, А. Выход из империи: тяжелое наследство [Текст] / А. Де Тенги // Полис: Политические исследования. – 2008. - №6. – С. 54-66.

17. Лебон, Г. Психология народов и масс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lib.ru/POLITOLOG/LEBON/psihologia.txt>.

Чекулаев Александр Александрович

Государственный университет – УНПК, г. Орел

Кандидат политических наук, доцент кафедры «Социология, культурология и политология»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29

Тел.: (4862) 41-98-65

E-mail: sascha.chekulaeff@ya.ru

Дорохова Анастасия Игоревна

Государственный университет – УНПК, г. Орел

Соискатель кафедры «Социология, культурология и политология»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29

Тел.: (4862) 41-98-65

E-mail: busya21@gmail.com

A.A. CHEKULAEV, A.I. DOROKHOVA

**TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF INFORMATION TECHNOLOGIES
IN INTERNATIONAL RELATIONS**

The article analyzes the trends of development of information technologies in the modern international relations. Important role in the diplomacy and geopolitics powers play information technology projecting military-political and socio-economic potential leaders of change in the global space. Today they make up the backbone of «hard» and «soft» power of the leading states of the world.

Keywords: *information technology, national interests and security, international relations, geopolitics.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Bzhezinskij, Z. Velikaja shahmatnaja doska Gospodstvo Ameriki i ee geostrategicheskie imperativy [Tekst] / Z. Bzhezinskij. - M.: Mezhdunarodnye otnoshenija. - 1998.

2. Waltz, K. N. Man, the State and War: A Theoretical Analysis / K. Waltz/ - New York: Columbia University Press. – 1959.

3. Model'ski, Dzh. Jevoljucija global'noj politiki [Tekst] / Dzh. Model'ski // Polis: Politicheskie issledovanija. – 2005. - №3. – S. 62-82.
4. Teorija mezhdunarodnyh odnoszenij: Hrestomatija [Tekst] / sost., nauch. red. i komentarii P.A. Cygankova. – M.: Gardariki. - 2002.
5. Aron, R. Mir i vojna mezhdunarodnyh narodami [Tekst] / R. Aron; pod obszhej redakciej V.I. Danilenko. – M.: NOTA BENE. – 2000.
6. Kjeohen, R. Realizm, neorealizm i izuchenie mirovoj politiki [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/>.
7. Cygankov, P.A. Politicheskaja sociologija mezhdunarodnyh odnoszenij [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.politnauka.org/library/uchebnik/olshansky.php>.
8. Czajci, Lju. «Mjagkaja sila» v strategii razvitija Kitaja [Tekst] / Lju Czajci // Polis: Politicheskie issledovanija. – 2009. - № 4 – S. 149-155.
9. Naj, Dzh. Mjagkaja sila [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.situation.ru/app/j art 1165.htm>.
10. Starostenko, K.V. Specifika formirovanija i realizacii nacional'nyh interesov Rossii v nachale XXI veka: monografija [Tekst] / K.V. Starostenko, A.A. Chekulaev. - Orel: FGOU VPO «Gosuniversitet – UNPK». - 2011.
11. Bach, S. Sozdanie i prodvizhenie proektov v blogah i social'nyh internet-setjah [Tekst] / S. Bach; Nacional'nyj institut «Vysshaja shkola upravlenija». - M. – 2010.
12. V mire chislo pol'zovatelej interneta prevysilo 2 mlrd. chelovek [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://techno.bigmir.net/technology/1514844-V-mire-chislo-polzovatelei-interneta-previsilo-2-mlrd>
13. Toffler, Je. Tret'ja volna [Tekst] / Je. Toffler- M.: AST. - 2004.
14. Osnovy vedenija informacionnoj vojny [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://lib.ru/SECURITY/kvn/corner.txt>.
15. Informacionnye vojny v internete [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://emirr.ru/emirr_articles/232-informacionnye-vojny-v-internete.html.
16. De Tengji, A. Vyhod iz imperii: tjazheloe nasledstvo [Tekst] / A. De Tengji // Polis: Politicheskie issledovanija. – 2008. - №6. – S. 54-66.
17. Lebon, G. Psihologija narodov i mass [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://lib.ru/POLITOLOG/LEBON/psihologia.txt>.

Chekulaev Alexander Alexandrovich

State University-ESPC

PhD in political science of «Sociology, cultural and political science»

302020, Orel, Haygorckoe highway, 29

Ph.: (4862) 41-98-65

E-mail: sascha.chekulaeff@ya.ru

Dorokhova Anastasia Igorevna

State University-ESPC

Competitor of «Sociology, cultural and political science»

302020, Orel, Haygorckoe highway, 29

Ph.: (4862) 41-98-65

E-mail: busya21@gmail.com

НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ **ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ**

УДК 330.123.6

И.В. СКОБЛЯКОВА, Е.В. ШАРАКИНА

РЫНОК ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В РОССИИ

В статье раскрыта специфика рынка интеллектуальных услуг как одного из факторов повышения инновационности российской экономики. Предложен авторский подход к структуре рынка интеллектуальных ресурсов, раскрыты факторы спроса и предложения на рынке интеллектуальных ресурсов, предложены меры по стимулированию формирования и развития рынка интеллектуальных ресурсов в российской экономике. Дана сравнительная характеристика рынков традиционных и интеллектуальных услуг.

Ключевые слова: экономика знаний, четвертичный сектор экономики, интеллектуальные услуги, рынок интеллектуальных услуг, знаниеемкий сектор экономики, инновационность услуг.

Долгое время экономическая наука отводила услугам второстепенное место при изучении процессов производства, потребления, обмена и распределения. Полезным считался только труд, в результате которого мог быть получен материальный продукт. Непроизводительный труд, чаще всего осуждался.

Только в XX веке услуги занимают полноправное место в экономической науке.

В 1935 году А. Фишер предложил считать услуги третичным сектором экономики, а в 1940 году К. Кларк развил трехсекторную модель А. Фишера. Первичный сектор экономики – это добывающие отрасли, вторичный сектор экономики — обрабатывающая промышленность, третичный сектор экономики занимается предоставлением разнообразных услуг.

Бурное развитие сферы услуг является одним из показателей формирования «экономики знаний», которая начала формироваться в середине XX века. В этот же период некоторые западные ученые заявили о формировании в экономике знаний или «интеллектуальной экономике» четвертого сектора экономики, к которому относятся интеллектуальные услуги.

Сектор интеллектуальных услуг – это новое явление в мировой экономике. Он динамично эволюционирует и его роль в современной экономике устойчиво растет. Так, к началу 1980-х гг. в США, а затем и в странах Западной Европы доля «интерперсональных» услуг в ВВП страны превысила уровень индустриального производства. Например, темпы прироста интеллектуальных услуг превышали показатели в сфере материального производства во Франции в 2 раза, в США и Германии - в 6 раз, в Англии - в 30 раз. В настоящее время годовой объем мирового рынка интеллектуальных услуг оценивается в 50 млрд. долл. Темпы прироста объемов продаж на мировом рынке интеллектуальных услуг колеблются от 20 до 24% в год [1]. Близкие тенденции наблюдаются за последние 9-10 лет и в России. В частности, несмотря на противоречивую и асимметричную информацию об объёмах, структуре и темпах роста российского рынка интеллектуальных услуг, эксперты сходятся во мнении, что потенциал рынка огромен и, несмотря на последствия кризиса, оценивается к настоящему времени в границах 500-1000 млн. долл. [2].

В экономической литературе нет общепризнанного подхода к определению интеллектуальной услуги, не разработаны классификации интеллектуальных услуг, не раскрыт механизм функционирования рынка интеллектуальных услуг. Очень часто

используется отождествление бизнес-услуг, образовательных услуг и других видов услуг, связанных с использованием знания и интеллектуального потенциала индивида, с интеллектуальными услугами.

В 60-х годах века к интеллектуальным услугам относили инжиниринговые, консалтинговые, правовые, аудиторские и ряд услуг здравоохранения [3].

М Дорошенко, на основе исследования специфики интеллектуальных услуг, предлагает выделять следующие виды интеллектуальных услуг в России [4]:

- услуги в сфере создания и распространения рекламы;
- маркетинговые услуги, за исключением рекламы;
- консалтинговые услуги;
- кадровый консалтинг и услуги по подбору персонала;
- услуги в сфере инжиниринга;
- юридические услуги;
- дизайнерские услуги;
- риэлторские услуги;
- услуги по финансовому консультированию, доверительному управлению.

Наиболее развитым сегментом рынка интеллектуальных услуг является сегмент рекламной деятельности. Компании, оказывающие свои услуги в данном сегменте, можно разделить на две большие группы: широкопрофильные предприятия, предлагающие наиболее широкий перечень услуг, и узкопрофильные фирмы, специализирующиеся на одном или нескольких видах услуг.

На втором месте по уровню развития можно выделить услуги дизайнеров, юристов и риэлторов. Рынок дизайнерских услуг представлен услугами по проектированию и дизайну жилой и общественной среды. Компании достаточно четко делятся на следующие группы: специализированные дизайн-студии, дизайнеры при торговых центрах, магазинах, при строительно-ремонтных предприятиях и свободные дизайнеры. В целом, для сектора дизайнерских услуг характерна низкая структурированность, разброс качества услуг и цен, информационная недостаточность.

Бизнес юридических компаний считается одним из весьма емких сегментов рынка корпоративных услуг. Развитию данного сектора способствует экономическая активность потенциальных потребителей: заключение новых сделок, контрактов, привлечение внешнего финансирования. Услуги по своей сути различны, и каждая из компаний специализируется в различных областях юриспруденции, начиная от консультирования, посредничества в судебных спорах, практики в области трудового, налогового и корпоративного права, вплоть до юридического сопровождения деятельности клиента.

Услуги риэлторов представляют собой связующее звено между сторонами сделки купли-продажи недвижимости, работа в основном ведется по составлению достаточно стандартных документов и проведению процедур. Консультирование же (помимо юридических консультаций и предоставления информационных баз) чаще всего позиционируется как сопутствующая услуга и редко где практикуется. Иначе говоря, в чистом виде интеллектуальные услуги на рынке недвижимости (инвестиции, консалтинг, брокеридж, управление активами) еще только формируются.

На третьем месте по уровню развития выделяются аудиторская деятельность, информационные технологии и ИТ-консалтинг. Рынок аудита и консалтинга представлен разными фирмами как по количеству сотрудников, по их квалификационному уровню, так и в целом по уровню развития организации. Перечень услуг включает в себя: аудиторские проверки, обязательные и инициативные, аудиторское консультирование, оценочные услуги, постановка и ведение бухгалтерского учета, анализ финансово-хозяйственной деятельности, налоговое и юридическое консультирование.

Рынок информационных технологий представлен участниками, занимающимися продажами и установкой программного обеспечения, фирмами, производящими ИТ-

продукцию, компаниями, оказывающими комплекс услуг по реструктуризации существующих, а также построению новых информационных систем.

IT-консалтинг представляет собой комплекс консультационных услуг, касающихся использования информационных технологий предприятием или организацией. Это понятие включает широкий спектр услуг: производство IT-продукции, внедрение информационных систем; совершенствование IT-процессов; разработку IT-стратегии, технической архитектуры компании; организацию процессов разработки и т.д.

Наименее развиты сферы маркетинга, доверительного управления, инжиниринга, рекрутинга и кадрового консалтинга. Рынок представлен малым количеством компаний, плохо структурирован, отмечается недостаток квалифицированных кадров.

Маркетинговая деятельность может включать в себя следующие направления: исследования рынков и общественного мнения; создание и продвижение брендов; разработка фирменного стиля; разработка мероприятий в области рекламы и PR (BTL-мероприятия), к которой относятся промо-акции, презентации, выставки, пресс-конференции, бриффинги. Сегмент маркетинговых исследований представлен в качестве сопутствующей услуги в таких непрофильных организациях, как рекламные кампании, кадровые агентства, информационно-справочные службы.

Сфера финансового консультирования и доверительного управления небанковских институтов только начинает свое развитие. Сдерживающими факторами развития этого сектора, помимо уровня денежных сбережений, выступают недостаточная экономическая грамотность населения и недоверие к финансовым структурам. Перечень услуг включает финансовое управление и доверительное. Клиент передает свои денежные средства, активы, ценные бумаги управляющей компании. Целью такой передачи может быть сохранение средств от инфляционных процессов, либо преумножение средств.

Сегмент инжиниринга. Синонимами понятию «инжиниринг» являются «инженерные работы», «проектирование», «проектно-конструкторские работы». Все синонимы правдивы, т.к. инжиниринг это общее комплексное понятие, но в большей степени его связывают со строительством и проектированием. В большинстве своем компании узкоспециализированы.

Перечень услуг в сегменте кадрового консалтинга и рекрутинга разнообразен, и включает в себя такие услуги как подбор кадров, кадровый консалтинг, ведение кадрового учета, менеджмента качества, краткосрочное бизнес-образование, маркетинговые исследования в области кадров.

В связи с важностью учета интеллектуальных услуг при определении направлений экономического развития становится очевидным возрастание роли интеллектуальной составляющей в структуре экономики знаний и ее дальнейшее развитие и совершенствование посредством рыночных структур.

Рынок интеллектуальных услуг или сектор «знаниеемких услуг», известный за рубежом как knowledge intensive services (KIS) или knowledge intensive business services (KIBS), в России стал изучаться относительно недавно.

Значение рынка интеллектуальных услуг определяется масштабами и темпами роста. По мнению В. Шапошникова значение рынка интеллектуальных услуг в современных условиях все больше возрастает вследствие следующих тенденций:

1) в развитых экономических системах темпы роста рынка интеллектуальных услуг опережают темпы роста первичного и вторичного секторов. Следовательно, развитие интеллектуальных услуг в четвертичном секторе может оказать существенное влияние на экономический рост страны. Как отмечают эксперты высшей школы экономики [5], мультипликатор прироста этого сектора в 5 раз больше, чем прирост торговли сырьем;

2) развитие рынка интеллектуальных услуг приводит к качественным сдвигам в традиционных секторах экономики. Новые идеи приводят к появлению новых видов человеческой деятельности, новых видов бизнеса, новых компаний, и в конечном итоге – новых секторов экономики [2].

Рынок интеллектуальных услуг можно рассматривать как систему отношений, которая возникает в процессе производства, передачи, обмена и использования интеллектуальных услуг между производителями и потребителями на основе спроса и предложения. Структура рынка интеллектуальных услуг представлена на рисунке 1.

Объектом рынка интеллектуальных услуг является специфичный товар, который определяет специфику спроса и предложения на данном рынке. Это объясняется тем, что «мэйнстрим» современной экономической науки создавался в период господства вторичного сектора экономики, в котором выпускается множество определенного вида продуктов, чье производство и потребление требуют определенных взаимоотношений. На них и ориентирован исследовательский инструментарий. Но в четвертичном секторе базовые понятия микроэкономики отличаются от тех, что были сформированы для сектора вторичного [6]. Что касается интеллектуальных услуг, то они не обладают многими признаками «продукта» в том виде, в каком этот термин понимается в традиционных экономических гипотезах [7].

Во-первых, интеллектуальная услуга, в отличие от традиционной, не может быть типовой. Ее отличает индивидуализированный характер производства. Интеллектуальные услуги производятся под конкретного заказчика и поэтому «второй копии» такой услуги быть не может. В отличие от гомогенного (однородного) спроса на продукцию вторичного и третичного секторов экономики, спрос на интеллектуальные услуги носит диверсифицированный характер. Интеллектуальную услугу можно оказать только адаптировав к конкретному потребителю. Это «знаниеемкий» процесс, который нельзя совершить последовательностью заранее известных действий.

России также свойственна высокая степень гетерогенности интеллектуальных услуг. Обследование сектора деловых интеллектуальных услуг, организованное Институтом статистических исследований и экономики знаний высшей школы экономики, показало, что 80 % услуг были отнесены к индивидуализированным или к базовому варианту услуги, адаптированному к нуждам конкретного потребителя [6].

Во-вторых, у интеллектуальной услуги два производителя: собственно фирма, оказывающая услугу и использующая свой интеллектуальный потенциал, и потребитель услуги, предоставляющий информационный ресурс. Т.к. интеллектуальная услуга гетерогенна, то производитель может оказать услугу, адаптированную к индивидуальным запросам потребителя, только в случае совершенной информации о потребителе. Это в условиях рынка невозможно, т.к. нельзя обладать совершенной информацией о другом субъекте. Неполнота информации исключает полную адаптацию. Поэтому потребитель должен стать сопроводителем интеллектуальной услуги, предоставив важнейший ресурс – информационный.

В-третьих, вклад ресурсов в добавленную стоимость при оказании интеллектуальных услуг отличается от вторичного и третичного секторов. Основной вклад в создание добавленной стоимости при производстве интеллектуальных услуг играет высококвалифицированный труд. Производство интеллектуальных услуг означает непрерывную генерацию новых знаний, что превращает человеческие знания в основной ресурс, который создает добавленную стоимость. Значительный вклад труда в создание добавленной стоимости предполагает значительные расходы на его оплату, и превращает труд в редкий и дорогостоящий ресурс.

В-четвертых, традиционная теория спроса подразумевает, что потребитель может использовать любое количество потребляемого продукта. Применительно к рынку интеллектуальных услуг данное условие не является аксиомой. Т.к. интеллектуальная услуга является «знаниеемкой», она предполагает умение и возможность пользоваться воплощенными в ней знаниями. Однако на рынке не каждый потребитель имеет способность к использованию интеллектуальных услуг в собственном производстве. Для полноценного использования такой услуги он должен обладать высоким инновационным и интеллектуальным потенциалом.

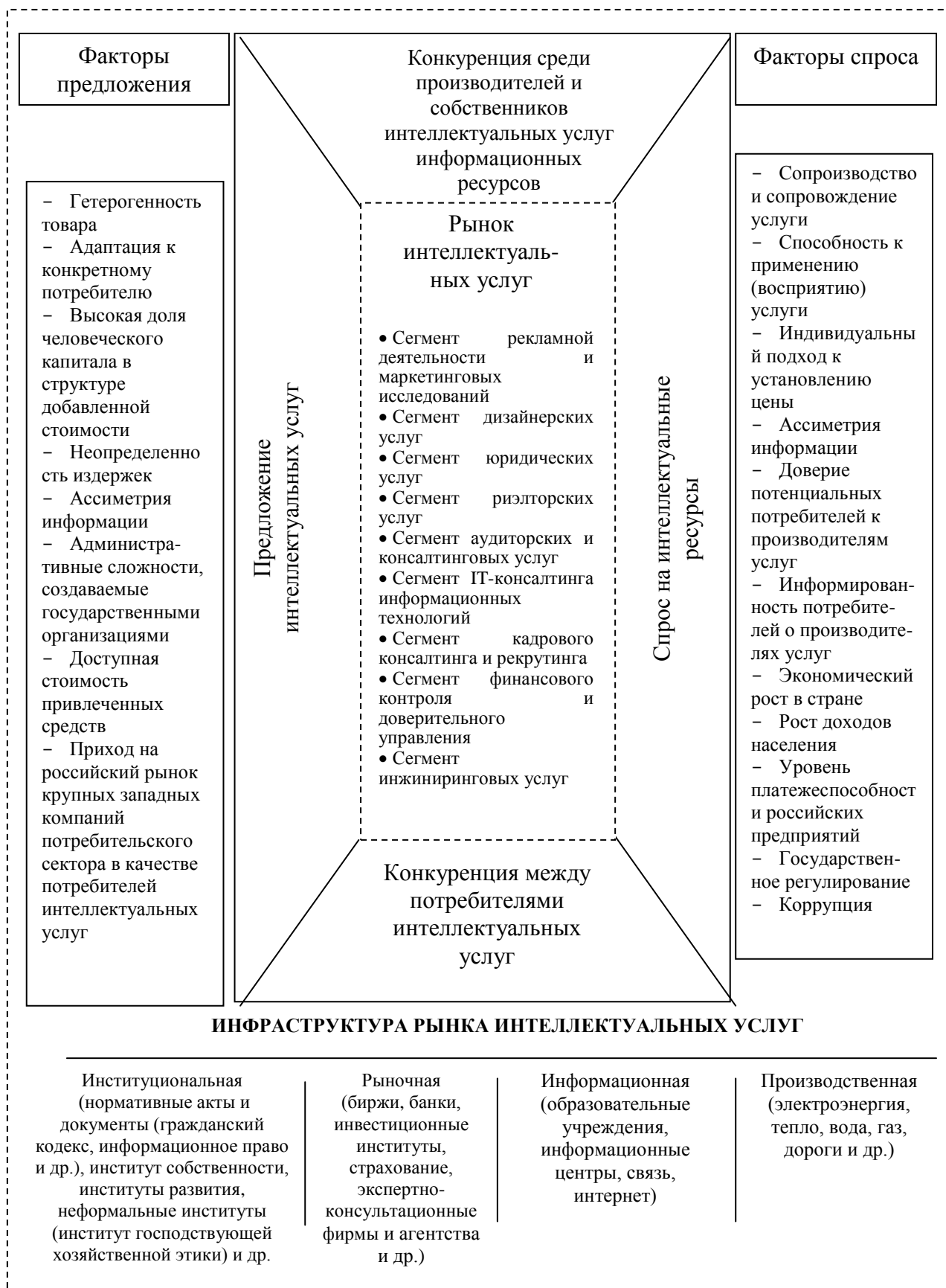


Рисунок 1 – Структура рынка интеллектуальных услуг

В-пятых неопределенность издержек. Производство интеллектуальных услуг носит единичный характер. Услуга производится для конкретного заказчика и для нее, с точки зрения экономической теории, отсутствует производственная функция. Невозможно однозначно определить количество факторов производства, затраченных на производство единицы продукции, т.к. все услуги разные.

В-шестых, на рынке интеллектуальных услуг отсутствует система цен. На интеллектуальные услуги устанавливаются индивидуальные цены. Для таких цен существует нижний предел. Верхнего предела цен практически не существует. Рынок интеллектуальных услуг можно рассматривать как пример классического рыночного ценообразования, когда цена устанавливается на основе торга продавца и покупателя. Понятия «единая рыночная цена» для рынка интеллектуальных услуг не существует.

В-седьмых, для рынка интеллектуальных услуг существует асимметрия информации как для потребителя, так и для производителя. Риск неблагоприятного выбора и риск недобросовестного поведения становятся факторами как спроса, так и предложения.

Сравнительная характеристика рынков традиционных и интеллектуальных услуг представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика рынков традиционных и интеллектуальных услуг

Критерии сравнения	Рынок традиционных услуг	Рынок интеллектуальных услуг
Преобладающий сектор экономики	Третичный	Четвертичный
Цель общественного развития	Ориентация на потребителя. Потребитель (клиент) всегда прав	Гармоничное развитие. Активное участие потребителя в производстве услуг
Источник общественного развития	Потребление – это регулярный выбор и обновление, что влияет на самосознание человека, создавая стимулы для развития	Наука, знания, информация, опыт, квалификация, креативность
Потребление	Удовлетворение потребностей в чистом виде. У такого потребления есть пределы.	Творческий процесс, начинающийся на стадии замысла и производства и завершающийся удовлетворением потребности. Самоограничение
Мотивы потребления	Ценовые и неценовые факторы спроса	Самореализация
Характер спроса	Спрос имеет тенденцию к диверсификации. Новые для расширения возможностей по созданию новых товаров и услуг, для улучшения свойств старых товаров	Спрос преимущественно диверсифицированный. Диверсификация спроса представляет собой двигатель не только потребления, но и производства
Характер предложения	Массовость и традиционность производства. Возможность точного определения затрат на производство услуги	Единичность и уникальность производства. Неопределенность издержек
Характер конкуренции	Ценовая	Неценовая
Доступность информации	Без информационного пространства почти невозможно занять определенную нишу и донести информацию до потребителя	Значительная. Благодаря современным каналам связи информации доступна для небольших компаний и отдельных индивидуумов

Рынок интеллектуальных услуг играет значительную роль в повышении инновационности современной экономики. Инновационный потенциал рынка интеллектуальных услуг обуславливается, во-первых, индивидуальным характером

оказываемых услуг, так что каждая услуга становится продуктовой инновацией; во-вторых, концентрацией высококвалифицированных ресурсов, поскольку знаниеемкий характер услуг требуют от производителей услуг креативности и высокого уровня подготовки; в-третьих, высокой долей добавленной стоимости, вызванной низкой материало- и капиталоемкостью производства.

Доля сектора интеллектуальных услуг в России пока невелика (по разным оценкам, от 0,2% до 1,5% ВВП), но у него имеются значительные перспективы. Некоторые исследователи прослеживают потенциал даже для десятикратного увеличения [6]. Однако, доля инновационной продукции на рынке интеллектуальных услуг намного превышает средний показатель по промышленности и вполне сопоставима с наиболее высокотехнологичными ее отраслями. В 2008 г. доля инновационной продукции в общем объеме выпуска сектора интеллектуальных услуг составила 9,2%, в 2009 г. – 10,6%, в 2010г. – 19,9% [8].

В настоящее время экономика России не воспринимается как «экономика услуг» ни научным, ни профессиональным сообществом. Имидж России на мировом рынке – это имидж ресурсодобывающей и промышленной державы, а в сфере услуг она считается отстающей. Приоритетной мерой по поддержке развития рынка интеллектуальных услуг должна стать государственная поддержка внутреннего спроса на интеллектуальные услуги. В данном случае можно использовать традиционный, многократно апробированный кейнсианский антикризисный подход: в периоды падения спроса частного сектора внутреннее производство поддерживается спросом со стороны государства. То есть, сектору интеллектуальных услуг должна быть оказана прямая бюджетная поддержка. Это не потребует значительных расходов из бюджета, если поддержка будет использовать меры протекционистского свойства. В большинстве развитых стран уже применяется разумный протекционизм по отношению к интеллектуальному рынку.

Например, в британском, американском и даже украинском суде невозможно выступление зарубежного адвоката. Компании в Италии обращаются к услугам, прежде всего, итальянских дизайнеров, архитекторов, аудиторов. В Японии существуют стандарты для иностранных компаний по обязательному сроку и опыту работы на местном рынке. К сожалению, в России ситуация прямо противоположная. Отдельные сегменты рынка интеллектуальных услуг (реклама, исследование рынка, аудит) уже находятся под контролем крупных международных компаний. Другие сегменты могут попасть под иностранный контроль в течение ближайших трех-пяти лет [9].

Если остановиться на кейнсианской концепции увеличения бюджетных расходов на закупку интеллектуальных услуг, то это приведет в действие мультипликативный эффект. Прирост объема оказываемых интеллектуальных услуг окажется больше, чем прирост бюджетных затрат. Это объясняется тем, что отрасли, приоритетные для государства, становятся привлекательнее для частных компаний, так что можно ожидать роста спроса на интеллектуальные услуги и в частном секторе. Причем этот рост будет носить самоподдерживающийся характер, т.к. потребление интеллектуальных услуг повышает инновационность потребителей, а рост собственной инновационности побуждает компании-потребители потреблять больше интеллектуальных услуг и заказывать более индивидуализированные услуги, что еще увеличивает инновационность потребляющих секторов, и т.д. Следовательно, дополнительный приток налоговых поступлений компенсирует затраты, что не происходит при приобретении государством услуг зарубежных компаний.

Также закрепление приоритета национальных производителей интеллектуальных услуг будет иметь важный имиджевый эффект не только внутри страны, но и за рубежом. Улучшение имиджа российских компаний за рубежом будет способствовать росту экспорта интеллектуальных услуг, а в России – повышению внутреннего спроса в количественном и качественном выражении.

Меры по стимулированию развития рынка интеллектуальных услуг можно отнести к числу интегрированных, т.к. они внесут вклад в решение сразу нескольких приоритетных задач, стоящих перед экономикой России. Во-первых, это оптимизация структуры экономики за счет повышения доли конечной продукции с высокой добавленной стоимостью. Во-вторых, - снижение материало- и энергоемкости экономики, улучшение экологии, поскольку производство интеллектуальных услуг отличается низкой капиталоемкостью и совершенно экологически чисто. В-третьих, расширение и улучшение структуры экспорта, т.к. спрос на интеллектуальные услуги в мире быстро растет. В-четвертых, создание дополнительных рабочих мест, привлекательных для «креативного класса», требующих высокой квалификации. В-пятых, содействие развитию малого и среднего бизнеса, т.к. большинство компаний сектора интеллектуальных услуг относятся именно к этой категории. В-шестых, повышение инновационной активности, т.к. деятельность по оказанию интеллектуальных услуг сама по себе креативна и инновационна. В-седьмых, улучшение имиджа России как постиндустриальной державы, т.к. интеллектуальные услуги составляют ядро «экономики знаний».

Таким образом, формирование, развитие и стимулирование рынка интеллектуальных услуг в современной экономике России становится приоритетной задачей. Рынок интеллектуальных услуг необходимо рассматривать как один из факторов дальнейшего повышения инновационности российской экономики и формирования «экономики знаний».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шапошников, В. Рынок интеллектуальных услуг: современные проблемы, состояние и перспективы развития [Текст] / В. Шапошников, Г. Астратова. - Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2011. - 212 с.
2. Шапошников, В. Рынок интеллектуальных услуг: сущность и диалектика формирования [Текст] / В. Шапошников // Практический маркетинг - 2010. - №5 (159) - С.4-12. – Электронный ресурс: Режим доступа: http://www.bci-marketing.ru/pm10_05/pm10_05_04.htm (дата обращения 1.04.2014).
3. Махлуп, Ф. Производство и распространение знаний в США [Текст] / Ф. Махлуп – М: Прогресс, 1966. – 464с.
4. Дорошенко, М. Интеллектуальные услуги в России. / М. Дорошенко (рук.) и др. – Гос. Ун-т – Высш. шк. экономики – М.: Беловодье. 2010. – 112с. – Электронный ресурс: Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2012/02/28/1265766823> (дата обращения 1.04.2014)
5. Институт статистических исследований и экономики знаний Государственного университета – Высшей школы экономики.
6. Дорошенко, М. Интеллектуальные услуги сегодня и завтра [Текст] / М. Дорошенко // Форсайт. - 2007. - №2 – С. 37-45.
7. Hipp C., Grupp H. Innovation in the Service Sector: The Demand for Service-Specific Innovation Measurement Concepts and Typologies. Research Policy, vol. 34, № 4, May 2005, pp. 517-535.
8. Дорошенко, М. Инновационный потенциал сектора интеллектуальных услуг в России [Текст] / М. Дорошенко // Форсайт. – 2011. - №5. – С.50-62.
9. Электронный ресурс: Режим доступа: [www: http://ms.znate.ru/docs/19/index-9213.html?page](http://ms.znate.ru/docs/19/index-9213.html?page).

Скоблякова Ирина Васильевна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет-УНПК», г. Орел
Доктор экономических наук, зав. кафедрой «Экономическая теория и управление персоналом»
302040, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
Тел. (4862) 41-58-04
E-mail: ivs2510@mail.ru

Шаракина Евгения Валерьевна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет-УНПК», г. Орел
Аспирант кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»
302040, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
Тел. (4862) 41-58-04
E-mail: tconte@ostu.ru

I.V. SKOBLYAKOVA, E.V. SARAKINA

THE INTELLECTUAL SERVICES MARKET AS AN INNOVATIVE FACTOR OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF KNOWLEDGE ECONOMY IN RUSSIA

The article deals with the specifics of the market of intellectual services as one of the factors increasing the innovativeness of the Russian economy. The author's approach to the structure of the market for intellectual resources disclosed supply and demand factors in the market of intellectual resources, proposed measures to stimulate the formation and development of intellectual resources in the Russian economy. The comparative characteristic of traditional markets and intellectual services.

Keywords: *knowledge Economy, the quaternary sector of the economy, intelligent services, the market for intellectual services, knowledge-intensive economy, innovative services.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Shaposhnikov, V. Rynok intellektual'nykh uslug: sovremennye problemy, sostoianie i perspektivy razvitiia [Tekst] / V. Shaposhnikov, G. Astratova. - Ekaterinburg: Izd-vo Ros. gos. prof.-ped. un-ta, 2011. - 212 s.
2. Shaposhnikov, V. Rynok intellektual'nykh uslug: sushchnost' i dialektika formirovaniia [Tekst] / V. Shaposhnikov // Prakticheskii marketing - 2010. -№5 (159) - S.4-12. – Elektronnyi resurs: Rezhim dostupa: http://www.bci-marketing.ru/pm10_05/pm10_05_04.htm (data obrashcheniia 1.04.2014).
3. Makhlop, F. Proizvodstvo i rasprostranenie znaniy v SShA [Tekst] / F. Makhlop – M: Progress, 1966. – 464s.
4. Doroshenko, M. Intellektual'nye uslugi v Rossii. / M. Doroshenko (ruk.) i dr. – Gos. Un-t – Vyssh. shk. ekonomiki – M.: Belovod'e. 2010. – 112s. – Elektronnyi resurs: Rezhim dostupa: <http://www.hse.ru/data/2012/02/28/1265766823> (data obrashcheniia 1.04.2014)
5. Institut statisticheskikh issledovaniy i ekonomiki znaniy Gosudarstvennogo universiteta – Vysshei shkoly ekonomiki.
6. Doroshenko, M. Intellektual'nye uslugi segodnia i zavtra [Tekst] / M. Doroshenko // Forsait. -2007. - №2 – S. 37-45.
7. Hipp C., Grupp H. Innovation in the Service Sector: The Demand for Service-Specific Innovation Measurement Concepts and Typologies. Research Policy, vol. 34, № 4, May 2005, pr. 517-535.
8. Doroshenko, M. Innovatsionnyi potentsial sektora intellektual'nykh uslug v rossii [Tekst] / M. Doroshenko // Forsait. – 2011. - №5. – S.50-62.
9. Elektronnyi resurs: Rezhim dostupa: [www: http://ms.znate.ru/docs/19/index-9213.html?page](http://ms.znate.ru/docs/19/index-9213.html?page).

Skoblyakova Irina Vasilievna

State University - ESPC

Doctor of economic Sciences, head. the Department of «Economics and personnel management»

302040, Orel, Naugorskoye Highway 40

Ph.: (4862) 41-58-04

E-mail: ivs2510@mail.ru

Sarakina Evgeniya Valer'evna

State University-ESPC

Postgraduate student of the Department «Economic theory and personnel management»

302040, Orel, Naugorskoye Highway 40

Ph.: (4862) 41-58-04

E-mail: tconte@ostu.ru

С.А. НИКИТИН, Е.В. КАЛИНИЧЕНКО

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ С УЧЕТОМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ

Рассмотрена взаимосвязь между факторами технологических изменений и инновационной стратегией фирмы, дана краткая характеристика определенных технологических факторов, влияющих на характер стратегического управления фирмой. Приведены различные виды инновационных стратегий фирмы и целесообразное их использование.

Ключевые слова: инновационная стратегия, инновационное поведение, стратегическое планирование, технологические инновационные изменения фирмы, инновационный процесс.

Стратегия – это изменение всех экзогенных условий, которые в краткосрочном анализе являются заданными константами.

В переменных величинах производственной функции – капитал, труд и технологии, последняя играет главную роль при стратегическом планировании. Это происходит вследствие предельной продуктивности показателей капитала и труда, отдельно взятых. Только технологические изменения, увеличивающие предельную продуктивность всех показателей, обуславливают долгосрочное развитие фирмы в конкурентной среде.

Стратегическое поведение фирмы основывается на концепции эволюции общества и экономики, т.е. признания наличия жизненного цикла продукции и технологии. Это означает, что метод экстраполяции существующего состояния вещей не поможет тем предпринимателям, которые хотят вести дела долго и удачно. Поэтому стратегия фирмы связана с инновационным поведением. И. Шумпетер сущность хозяйствования определил как новый момент, который возникает вследствие необходимости преодолений значительной трудности при уходе от рутинных действий. Он писал, что обычный план является надежным, так как базируется на хорошо известных вещах из опыта; новый должен исходить из предположения, которое существует только в воображении. Это совсем разные вещи: идти по новому плану – значит строить дорогу; руководствоваться обычным – идти существующей дорогой [3]. Однако осуществить перемены без разрушения прошлого и инноваций невозможно. Поэтому стратегический выбор – это, прежде всего, путь технологических инновационных изменений.

Существуют определенные прогрессивные соотношения между фазами и темпами инновационного процесса при осуществлении политики технологических изменений. Они могут быть ориентиром инновационного поведения фирм.

Реализация стратегии должна базироваться на четко составленном плане действий, который является результатом заранее продуманной политики с четко сформулированной целью, ресурсами, которые обеспечивают достижение конечного результата.

Рассмотрим подходы к «технологии» осуществления такого стратегического выбора, опираясь на труды ученых по проблемам стратегического планирования.

Стратегическое планирование связано с глобальными целями фирмы, сориентировано на будущее и дает оценку показателям внешней среды, на которые фирма не имеет влияние. Неопределенность внешних показателей обуславливает важную особенность стратегического планирования, а именно его адаптивный характер. Оно должно быть гибким и предусматривать возможности реагирования на изменение обстоятельств или на выявленные просчеты субъективного характера, т.е. реакция на новые обстоятельства должна быть предусмотрена [2].

Таким образом, стратегический план – это предусмотренная способность фирмы к изменению своей организации и реакции на случаи внешних изменений. Она характеризуется способностью фирмы:

- предлагать рынку новые товары;
- осуществлять научные исследования и разработки;
- проводить диверсификацию своей продукции;
- идти на слияние или приобретение новых фирм;
- осуществлять организационные инновации, изменяя организационную структуру;
- ликвидировать нерентабельные производства;
- расширять производство продукции;
- создавать новые рынки;
- проводить постоянную учебу персонала.

Главная ценность плана – не сам документ, а процедуры и решения, которые в нем заложены. Поэтому план является не самоцелью, а главным его результатом считают определение целей, стратегий и программ в соединении с соответствующими схемами распределения ресурсов.

В процессе составления стратегического плана важно помнить, что фирма – это системная организация, состоящая из взаимосвязанных подсистем, ни одна из которых не может функционировать без других.

Разделы стратегического плана согласованы с элементами стратегического выбора, которые находятся между собой в организационном единстве и отражают логику и затраты на осуществление стратегического плана. Таких элементов выделяют пять:

- генеральная цель фирмы;
- основные цели;
- стратегии;
- задания;
- программы.

Инструментом реализации различных стратегий являются программы, которые актуализируют поставленные цели, стратегии, задания.

Конкретная программа состоит из совокупности отдельных проектов и работ, ориентированных на выполнение определенной стратегии или задания.

Проект может реализовать действия различного рода для достижения конечного результата. Это и научно-исследовательские работы, и конструкторские разработки, и сбытовые инновации, и технология производства продукции.

Выше отмечалось, что стратегическое поведение фирмы и технологические изменения почти синонимы. Однако при анализе полезно видеть и различать определенные технологические факторы, влияющие на характер стратегического управления фирмой. Приведем их краткую характеристику.

Инвестиции в исследования и разработки. Они отражаются показателями наукоемкости производства, которые имеют различный вид:

- доля затрат на исследования и разработки в объеме затрат на производство;
- доля этих затрат от прибыли;
- доля собственных затрат на науку;
- доля привлеченных средств на эти цели.

Конкурентное положение. Характеристики, привлекаемые для анализа этого вопроса, обычно относятся к экспертному типу оценок. Они должны определить лидерство в исследованиях отрасли, лидерство внедрения новых технологий и у потребителя на рынке.

Динамика продукции. В этой позиции определяют частоту появления новой продукции, устойчивость ее жизненного цикла, зависимость новой продукции от новой технологии ее производства.

Динамика технологии. Этот фактор связан с характеристикой жизненного цикла технологии: ее «век», особенности изменений независимо от типа технологий, связь с инновационными продуктами, производимые по этой технологии, а также анализ информации относительно технологий конкурентов.

Динамика конкурентоспособности. Главной оценкой этого фактора является выяснение именно стратегической позиции фирмы в конкурентной борьбе. В этом случае определяют технологический разброс, возможности достижения преимуществ за счет технологических изменений, угрозу быстрого морального старения продукции вследствие появления новой технологии у конкурентов. Важными составляющими этого фактора является оценка чувствительности технологических изменений от государственной экономической и научно-технической политики от ожиданий потребителей.

Определение названных факторов дает материал для обобщенных выводов относительно меры и темпов технологических изменений фирмы, рассмотреть продолжительность периода, установленного стратегическим горизонтом. Взаимосвязь между факторами технологических изменений и инновационной стратегией фирмы показано на рисунке 1.

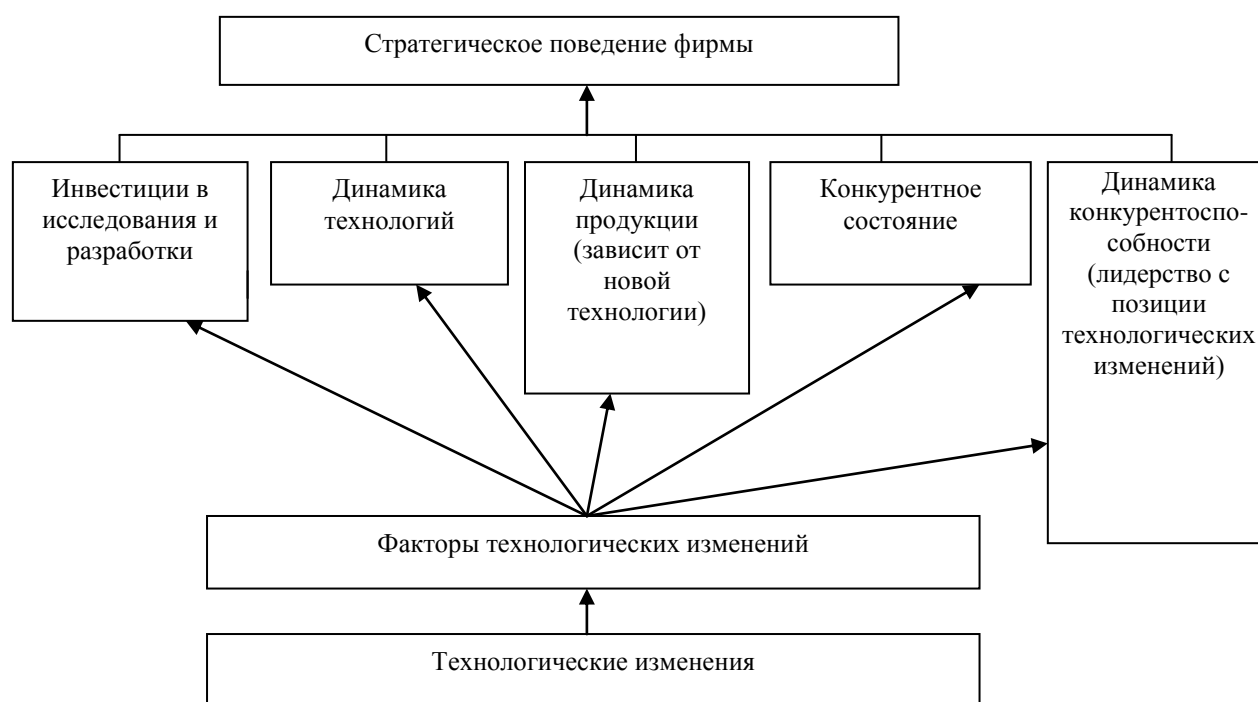


Рисунок 1 – Взаимосвязь факторов технологических изменений с инновационной стратегией фирмы

Неоклассическая микроэкономика, рассматривающая в основном краткосрочный период, на первый план выдвигает критерии и условия поведения фирмы относительно максимизации своей прибыли.

Технологические изменения касаются всех фирм отрасли. Исходя из этого трудно говорить об определенной стратегии технологических изменений, которая инициируется одной фирмой.

Инновационная стратегия связана с желанием фирм достичь технического и рыночного лидерства путем создания и внедрения новых продуктов, такая стратегия предусматривает тесную связь фирмы с мировыми достижениями науки и техники, прямую зависимость от научных разработок, финансируемых и реализуемых самой фирмой, возможность быстро реагировать и приспосабливаться к новым технологическим

возможностям. Такой подход требует от фирмы быть постоянно в информационной сети страны и мира, сотрудничество с ведущими консультантами и учеными, контакты с институтами мира, которые касаются отрасли, где реализует свою миссию данная фирма.

Особенностью наступательной инновационной стратегии является активное участие сотрудников фирмы в создании и внедрении таких инноваций.

При реализации наступательной стратегии ключевую роль играет специальное подразделение фирмы, функцией которого является исследования и разработки. Такое подразделение должно генерировать соответствующую научную и техническую информацию для осуществления наступательной стратегии.

Поиск новых знаний – стартовая точка для инновационного процесса и становится значительным фактором для успешной реализации наступательной стратегии. Такого рода инновация часто зависит от информации, которая не существует в чистом виде, а формируется в процессе поиска и не может быть определенной заранее. Ключевая информация такого рода получается с помощью междисциплинарных исследований, много в чем парадоксальных с точки зрения традиционных научно-технических явлений.

Функция базовых исследований в инновационном процессе часто может быть определена между научным и техническим персоналом. Можно даже видеть, как инженеры, реализуя инновацию, производят более новый интеллектуальный капитал наравне с учеными, разрабатывающими новые базовые знания для этой инновации.

Непонимание такого единства науки и производства как создание знания, стоило причиной амбициозных проектов, когда полагалось, что инновацию можно осуществить по известным принципам, т.е. простым применением на практике уже известных знаний. Наступательная стратегия связана с интенсивными собственными разработками. Это делает эффект не только непосредственно в виде собственных достижений, но и через адекватное понимание результатов сторонних базовых исследований и возможности адаптации их в собственное производство. В таком подходе важным фактором становится активная коммуникационная политика в отношении с мировым научно-техническим сообществом.

Высокая наукоемкость и собственные научные подразделения особенно оправдывают себя при патентной защите новой технологии и создании временной монополии на прибыль инноватора. Понятным в таком случае является желание удерживать такую монополию как можно дольше. Примерами успешной наступательной стратегии было производство телевизоров, нейлона, полупроводников и др.

Такая стратегия связана с овладением новой технологии и благодаря ее выхода на новые рынки, впервые созданные другими пионерами. Как правило, такая стратегия невозможна как обычная имитация, а потребует существенных улучшающих инноваций, создающих, по сути, новую продукцию, с новыми потребительскими свойствами по сравнению с базовой инновацией.

Защищаемые инновации наиболее распространены в передовых индустриальных странах и тесно связаны с созданием олигополистических рынков с продуктовой дифференциацией. Для олигополистов это является формой защиты инновации от конкуренции и соответствующих товаров-заменителей. Эта форма стратегии связана с наступательной и часто трудно их различить в границах отдельной фирмы.

Важным фактором для осуществления защитной стратегии является приобретение патентов.

Фирмы-защитники являются потребителями и поставщиками прибыли для фирм. Такая выгода является тем экономическим стимулом, который заставляет фирмы брать на себя роль лидера. Здесь выявляется преимущество монопольного права на изобретение.

Фирма с защитной стратегией должна большое внимание уделять обучению своего персонала и рекламе по продвижению своей продукции путем разнообразного сервиса и технического обслуживания.

Защитная стратегия так же как и наступательная, должна быть взаимосвязанной с долгосрочным планированием, которым занимается специальный отдел таких фирм. Этот тип стратегии так же требует высокой наукоемкости и значительных усилий исследователей, аналитиков, анализирующих достижения и ошибки. Такие фирмы зачастую называют высокотехнологическими, чем научными.

Инновационная имитационная стратегия связана с копированием технологий производства продукции фирм. Если эта стратегия используется в период, не слишком удаленный от первого использования базовой инновации, то она, как правило, связана с покупкой лицензии на производство такого продукта. Если же прошло значительное время, то возможно фирма имеет достаточно технологических знаний, чтобы заменить такую инновацию.

В любом случае для успеха на рынке такая фирма должна иметь определенные преимущества в производстве аналогичной продукции. Такими преимуществами могут быть: снижение себестоимости продукции благодаря привлечению дешевой рабочей силы или местных природных ресурсов, использование существующих производственных мощностей для инноваций и др. Существенное значение имеет также состояние научно-технической сферы страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кинг, В. Стратегическое планирование и хозяйственная практика [Текст] / В. Кинг, Д. Клиланд.– М.: Прогресс, 1982. – 399 с.
2. Никитин, С.А. Цели и стратегии развития предприятий, их классификация и системный подход к их формированию [Текст] / С.А. Никитин // Известия ТулГУ. Серия «Экономические и юридические науки». – 2010. - № 2. – С. 123-136.
3. Шупметер, Й. Инновационность и предпринимательство: практика и принципы [Текст] / Й. Шупметер. – М.: ИНФРА, 1992. – 148 с.
4. Экономика и управление перспективой инновационно-инвестиционной деятельностью в регионе: теория и методология [Электронный ресурс] / С.А. Измалкова, С.С. Елецкая, Н.С. Лаушкина, М.А. Власова, И.А. Тронина и др. - Орел: Изд-во ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК», 2012. - 382 с. – Режим доступа <http://elib.ostu.ru/index.php?newsid=5095>.

Никитин Святослав Аркадьевич

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и менеджмент»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-95-65, (4862) 45-41-35

E-mail: kafeim@mail.ru

Калиниченко Екатерина Викторовна

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»

Аспирант кафедры «Экономика и менеджмент»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-95-65, (4862) 45-41-35

E-mail: ekaterina-morozova28@rambler.ru

S.A. NIKITIN, E.V. KALINICHENKO

FORMATION OF INNOVATION STRATEGY BASED ON TECHNOLOGICAL FACTORS AFFECTING THE NATURE OF STRATEGIC MANAGEMENT COMPANIES

Examined the relationship between the factors of technological change and innovation strategy of the company, the brief characteristic of certain technological factors affecting the nature of the strategic management of the company. Shows the different types of innovation strategies firms and their usefulness.

Keywords: *innovation strategy, innovative behavior, strategic planning, technology innovation company changes, the process of innovation.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. King, V. Strategicheskoe planirovanie i khoziaistvennaia praktika [Tekst] / V. King, D. Kliland.– M.: Progress, 1982. – 399 s.
2. Nikitin, S.A. Tseli i strategii razvitiia predpriatii, ikh klassifikatsiia i sistemnyi podkhod k ikh formirovaniu [Tekst] / S.A. Nikitin // Izvestiia TulGU. Seriia «Ekonomicheskie i iuridicheskie nauki». – 2010. - № 2. – S. 123-136.
3. Shupmeter, I. Innovatsionnost' i predprinimatel'stvo: praktika i printsipy [Tekst] / I. Shumeter. – M.: INFRA, 1992. – 148 s.
4. Ekonomika i upravlenie perspektivoi innovatsionno-investitsionnoi deiatel'nost'iu v regione: teoriia i metodologiya [Elektronnyi resurs] / S.A. Izmalkova, S.S. Eletskaia, N.S. Laushkina, M.A. Vlasova, I.A. Tronina i dr. - Orel: Izd-vo FGBOU VPO «Gosuniversitet – UNPK», 2012. - 382 s. – Rezhim dostupa <http://elib.ostu.ru/index.php?newsid=5095>.

Nikitin Svyatoslav Arkadieovich

State University-ESPC

Doctor of Economic Sciences, Professor of Department «Economics and management»

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Ph.: (4862) 41-95-65, (4862) 45-41-35

E-mail: kafeim@mail.ru

Kalinichenko Ekaterina Viktorovna

State University-ESPC

Graduate student of «Economics and Management»

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Ph.: (4862) 41-95-65, (4862) 45-41-35

E-mail: ekaterina-morozova28@rambler.ru

НАУЧНАЯ ОБЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

УДК 311:331.5

О.Г. ВАНДИНА

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТАТИСТИКИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

В статье автор рассматривает понятие и значение трудовых ресурсов, показывает схему их формирования и классификацию. Кроме того, в статье автор представил показатели, используемые в статистике при анализе состояния и тенденции развития трудовых ресурсов, сформировав их в систему показателей статистики трудовых ресурсов.

Ключевые слова: статистика, система показателей, трудовые ресурсы, баланс трудовых ресурсов.

Трудовой потенциал является важной и наиболее активной частью социально-экономического потенциала любой страны (региона), характеризующийся общей способностью трудовых ресурсов страны (региона) производить максимально возможный в определенных условиях объем продукции и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей населения в целях обеспечения эффективного социально-экономического развития.

В связи с этим возникает необходимость ведения учета численности трудовых ресурсов, их качественного состава и эффективности использования. Поэтому основной проблемой является разработка системы показателей, характеризующих трудовые ресурсы [1].

Трудовые ресурсы – это часть населения страны, которая по возрасту и состоянию здоровья фактически работает или способна к трудовой деятельности [3].

Схема формирования трудовых ресурсов представлена на рисунке 1 [5].

В состав трудовых ресурсов страны (региона) включаются:

- трудоспособное население в трудоспособном возрасте;
- фактически работающие подростки моложе 15 лет;
- фактически работающие пенсионеры.

Расчет численности трудовых ресурсов можно выполнить двумя методами:

1. Демографический метод расчета численности трудовых ресурсов представляет собой разницу между населением трудоспособного возраста и инвалидов I, II групп, включая работающих подростков и пенсионеров. Формула расчета выглядит следующим образом:

$$T = N_{TB} - I_{I,II} + P_{II} + P_{ПЕНС}$$

2. Экономический метод расчета численности трудовых ресурсов представляет собой сумму фактически работающего населения (занятое), включая занятых в личном, подсобном и фермерском хозяйствах, учащихся с отрывом от производства, безработных и остальных неработающих лиц трудоспособного возраста. Формула расчета выглядит следующим образом:

$$T = Z + Y + B + NP_{TB}$$

Однако, полученные значения расчетов данными методами могут различаться в связи с маятниковой миграцией населения [4].

В качестве комплексного метода изучения состава и использования трудовых ресурсов используется баланс трудовых ресурсов, с помощью которого можно раскрыть

источники формирования рабочей силы, связи и пропорции в ее распределении по видам экономической деятельности и отдельными регионами страны.

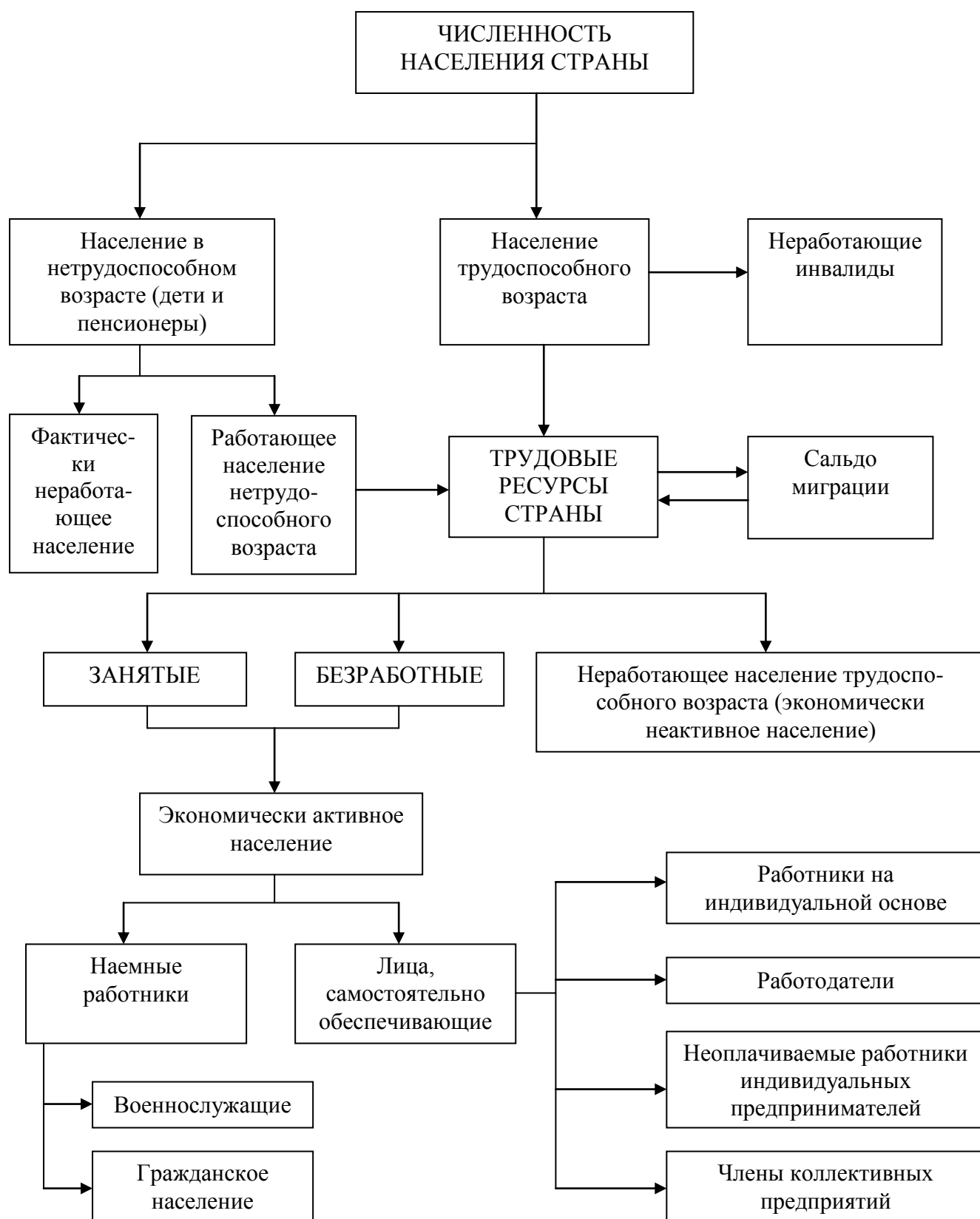


Рисунок 1 – Схема формирования и классификация трудовых ресурсов

Составление баланса трудовых ресурсов выполняется по среднегодовым, который содержит два раздела – ресурсную и распределительную части (табл. 1) [3].

Таблица 1 – Баланс трудовых ресурсов

(среднегодовая численность, тыс. чел.)

01	Численность трудовых ресурсов, всего
	в том числе:
02	трудоспособное население в трудоспособном возрасте
03	иностранцы трудовые мигранты
04	лица старше трудоспособного возраста и подростки, занятые
	в экономике
	в том числе:
05	лица старше трудоспособного возраста
06	подростки
	Распределение численности трудовых ресурсов
07	I. Среднегодовая численность занятых в экономике (сумма строк с 08 по 30)
	в том числе:
08	Промышленность
09	Сельское хозяйство
10	Лесное хозяйство
11	Транспорт
12	Связь
13	Строительство
Далее с 14 по 30 по видам экономической деятельности
29	Общественные объединения (организации)
30	Экстерриториальные организации и органы
	II. Население, не занятое в экономике
31	Учащиеся в трудоспособном возрасте, обучающиеся с отрывом от работы
32	Трудоспособное население в трудоспособном возрасте: военнослужащие, российские граждане, работающие за границей, безработные, домохозяйки и др. население, не занятое в экономике
33	в процентах к трудовым ресурсам

В первой части баланса отражаются сведения о численности трудовых ресурсов и источников их формирования. Данная информация содержится в:

- текущих данных демографической статистики о численности населения в трудоспособном возрасте;
- сведениях органов социальной защиты населения о численности неработающих инвалидов и лиц, получающих пенсии на льготных условиях;
- распространенных данных итогов обследования населения по проблемам занятости о численности лиц старше трудоспособного возраста и подростков, занятых в экономике.

Вторая часть баланса отражает распределение трудовых ресурсов на занятых и не занятых в экономике [3].

Основные задачи статистики трудовых ресурсов представлены на рисунке 2.

Расчет среднегодовой численности трудовых ресурсов зависит от исходных данных и промежутков времени между датами, возможен по следующим формулам:

$$1. \quad \bar{T} = \frac{T_H + T_K}{2}$$

$$2. \quad \bar{T} = \frac{\frac{1}{2}T_1 + T_2 + \dots + T_{n-1} + \frac{1}{2}T_n}{n-1},$$

$$3. \quad \bar{S} = \frac{\sum \bar{T}_i t_i}{\sum t_i},$$

где \bar{T}_i – средняя в промежутке между датами;
 t_i – промежуток времени.

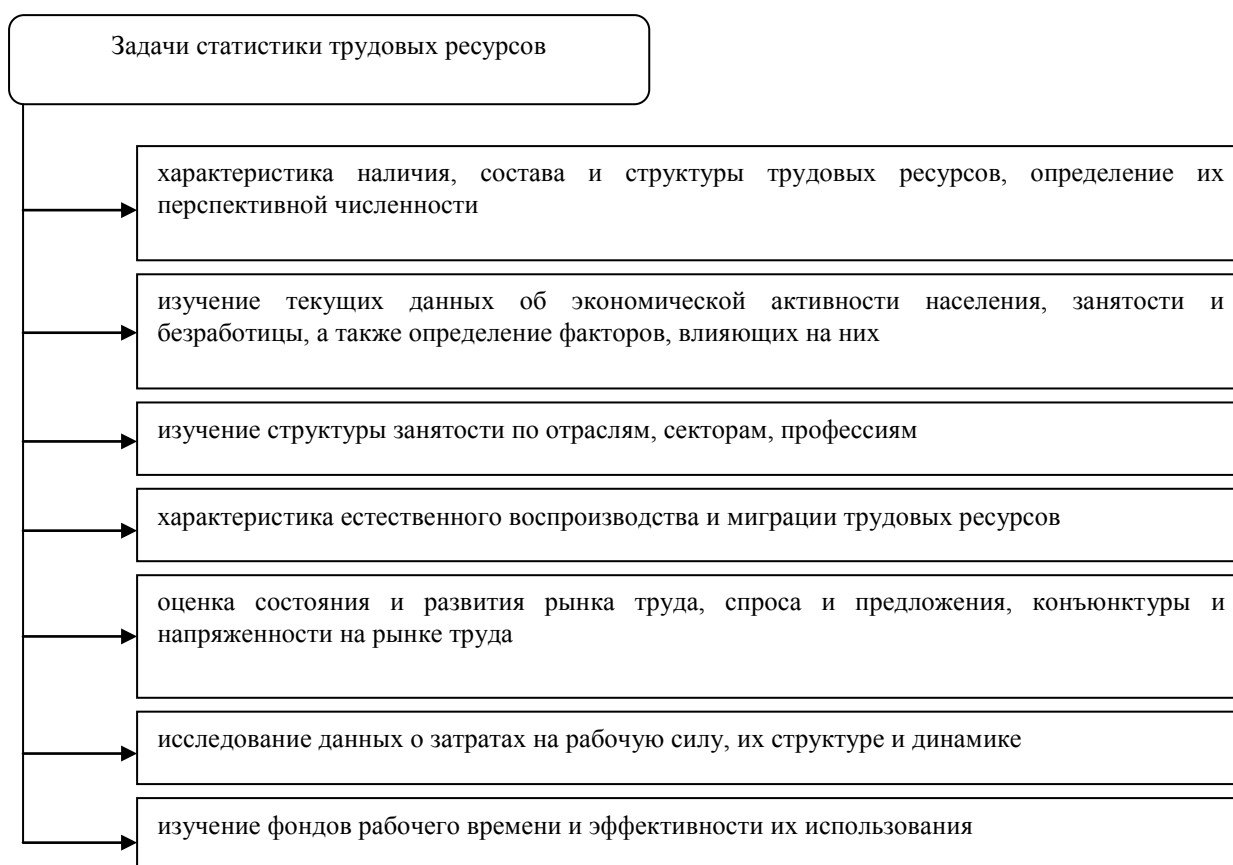


Рисунок 2 – Основные задачи статистики трудовых ресурсов

Определение перспективной численности трудовых ресурсов основано на расчете перспективной численности всего населения и удельного веса трудовых ресурсов в нем, либо методом экстраполяции по формуле:

$$T_{n+t} = T_n \cdot (1 + K_{общ.пр} / 1000)^t,$$

где T_n – начальное значение численности трудовых ресурсов;

t – число лет прогнозируемого периода;

$K_{общ.пр}$ – коэффициент общих трудовых ресурсов, складывается из коэффициентов естественного и механического прироста трудовых ресурсов.

Всесторонняя характеристика состава трудовых ресурсов использует различные группировки:

- уровень образования и квалификации;
- занятие и профессии;
- пол и возраст;
- структура занятости по видам экономической деятельности, форме собственности, региону, стажу работы и т. п.

Система показателей статистики трудовых ресурсов представлена в таблице 2 [2].

Таблица 2 – Система показателей статистики трудовых ресурсов

№ п/п	Наименование показателя	Формула расчета показателя
1	2	3
1. Абсолютные показатели		
1.1	Естественное пополнение (ЕП)	ЕП = количество вступивших в рабочий возраст (достигших 15 лет)
1.2	Естественное выбытие (ЕВ)	ЕВ = количество умерших в рабочем возрасте + количество достигших пенсионного возраста + количество получивших инвалидность I и II групп
1.3	Естественный прирост ($\Delta T_{\text{ест}}$)	$\Delta T_{\text{ест}} = \text{ЕП} - \text{ЕВ}$
1.4	Механическое пополнение (МП)	МП = количество лиц рабочего возраста прибывших на данную территорию
1.5	Механическое выбытие (МВ)	МВ = количество лиц рабочего возраста выбывших из данной территории
1.6	Механический прирост ($\Delta T_{\text{мех}}$)	$\Delta T_{\text{мех}} = \text{МП} - \text{МВ}$
1.7	Общий прирост ($\Delta T_{\text{общ}}$)	$\Delta T_{\text{общ}} = \Delta T_{\text{ест}} + \Delta T_{\text{мех}}$
2. Относительные показатели		
2.1	Коэффициент естественного пополнения ($K_{\text{еп}}$)	$K_{\text{еп}} = \frac{П_{\text{тп}}}{\overline{ТР}} \cdot 1000 .$ <p>где $П_{\text{тп}}$ – количество вступивших в трудоспособный возраст и привлеченных к общественному труду пенсионеров и подростков; $\overline{ТР}$ – среднее количество трудовых ресурсов (%) за определенный период.</p>
2.2	Коэффициент естественного выбытия ($K_{\text{ев}}$)	$K_{\text{ев}} = \frac{В_{\text{тп}}}{\overline{ТР}} \cdot 1000 .$ <p>где $В_{\text{тп}}$ – количество выбывших из состава трудовых ресурсов; $\overline{ТР}$ – среднее количество трудовых ресурсов (%) за определенный период.</p>
2.3	Коэффициент естественного прироста ($K_{\text{пр}}$)	$K_{\text{пр}} = K_{\text{еп}} - K_{\text{ев}}$

Продолжение таблицы 2

1	2	3
2.4	Коэффициент миграционного прироста ($K_{\text{мп}}$) трудовых ресурсов	$K_{\text{мп}} = \frac{\text{МП}}{\overline{\text{ТР}}} \cdot 1000 .$ <p>где МП – миграционный прирост; $\overline{\text{ТР}}$ - среднее количество трудовых ресурсов (%) за определенный период.</p>
3. Статистические показатели		
3.1	Абсолютный прирост трудовых ресурсов ($\text{АП}_{\text{тр}}$)	$\text{АП}_{\text{тр}} = \text{ТР}_{\text{п}} - \text{ТР}_{\text{о}} ,$ <p>где $\text{ТР}_{\text{п}}$ - численность трудовых ресурсов на конец года; $\text{ТР}_{\text{о}}$ - численность трудовых ресурсов на начало года.</p>
3.2	Темп роста ($T_{\text{р}}$)	$K_{\text{р}} = \frac{\text{ТР}_{\text{п}}}{\text{ТР}_{\text{о}}} ,$ $T_{\text{р}} = K_{\text{р}} \cdot 100\%$ <p>Где $K_{\text{р}}$ – коэффициент роста; $\text{ТР}_{\text{п}}$ - численность трудовых ресурсов на конец года; $\text{ТР}_{\text{о}}$ - численность трудовых ресурсов на начало года.</p>
3.3	Темп прироста ($T_{\text{пр}}$)	$T_{\text{пр}} = T_{\text{р}} - 100\%$

Таким образом, носители трудового потенциала – трудовые ресурсы, основу которых составляет трудоспособное население в рабочем возрасте, т.е. трудовые ресурсы представляют собой ту часть населения, которая по возрастному признаку и состоянию здоровья фактически занята или способна к труду.

В целях изучения количественного и качественного состава трудовых ресурсов, а также эффективности их использования используется система показателей статистики трудовых ресурсов, включающая абсолютные и относительные показатели.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Елисеева, И. Российская статистика на современном этапе [Текст] / И. Елисеева // Вопросы экономики. – 2011. - № 2. – С. 72-92.
2. Краснобокая, И.А. Статистика. Ч. 2: практикум [Текст] / И.А. Краснобокая. - Орел: Изд-во ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК», 2013. - 144 с.
3. Реброва, Т.И. Социальная статистика: учеб. пособие для высш. проф. образования [Текст] / Т.И. Реброва. - Орел: Изд-во ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК», 2012. - 178 с.
4. Статистика: учебник для вузов [Текст] / Л.П. Харченко, под ред. В.Г. Ионин, В.В. Глинский, В.Г. Долженкова. – М.: Инфра-М, 2010. – 443 с.
5. Статистика: учебник для вузов [Текст] / под ред. И.И. Елисеева, И.И. Егорова, С.В. Курышева, В.И. Лаптев. – М.: Проспект, 2013. – 444 с.

Вандина Ольга Георгиевна

ФГБОУ ВПО «Армавирская государственная педагогическая академия»

Доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Экономика и управление»

352901, г. Армавир Краснодарского края, ул. Р. Люксембург, 159

Тел.: (86137) 3-35-60

O.G. VANDINA

FORMATION OF SYSTEM OF STATISTICS OF LABOR RESOURCES

In the article the author examines the concept and value of labour resources, shows the pattern of their formation and classification. In addition, the author presented the indicators used in statistics under the analysis of a condition and tendencies of development of labor resources, forming them into the system of indicators of the statistics of labor resources.

Keywords: *statistics, system of indicators, labor resources, the balance of labour resources.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Eliseeva, I. Rossijskaja statistika na sovremennom jetape [Tekst] / I. Eliseeva // Voprosy jekonomiki. – 2011. - № 2. – S. 72-92.
2. Krasnobokaja, I.A. Statistika. Ch. 2: praktikum [Tekst] / I.A. Krasnobokaja. - Orel: Izd-vo FGBOU VPO «Gosuniversitet - UNPK», 2013. - 144 s.
3. Rebrova, T.I. Social'naja statistika: ucheb. posobie dlja vyssh. prof. obrazovanija [Tekst] / T.I. Rebrova. - Orel: Izd-vo FGBOU VPO «Gosuniversitet - UNPK», 2012. - 178 s.
4. Statistika: uchebnik dlja vuzov [Tekst] / L.P. Harchenko, pod red. V.G. Ionin, V.V. Glinskij, V.G. Dolzhenkova. – M.: Infra-M, 2010. – 443 s.
5. Statistika: uchebnik dlja vuzov [Tekst] / pod red. I.I. Eliseeva, I.I Egorova, S.V. Kuryшева, V.I. Laptev. – M.: Prospekt, 2013. – 444 s.

Vandina Olga Georgievna

Armavir state pedagogical Academy

Doctor of economic Sciences, associate Professor, head. the Department «Economy and management»

352901, Armavir, Krasnodar region, St. R. Luxembourg, 159

Ph.: (86137) 3-35-60

С.П. СУВорова

УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНАЯ СИСТЕМА ЗА СОСТОЯНИЕМ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ

В статье автор рассматривает учетно-контрольную систему, ее элементы, внутренний контроль как процесс мониторинга деятельности организации. Автор приводит задачи, источники и последовательность аудита расчетов с покупателями. Исследуется методика проведения аудита синтетического и аналитического учета расчетов с покупателями, а также автоматизация контроля таких расчетов.

Ключевые слова: учет, контроль, учетно-контрольная система, расчеты, покупатели, аудит.

Обычной практикой для организаций является сотрудничество с покупателями и заказчиками, осуществление торговых операций и их отражение в учете.

В современных условиях рынка, колебаниях курса валют, общей нестабильности экономической ситуации возрастает риск возникновения просроченной задолженности, несвоевременного расчета по счетам, что приводит к образованию дебиторской задолженности. Избежать возникновения такой задолженности практически невозможно – дебиторская задолженность возникает у всех компаний, главное не допустить возникновения чрезмерной задолженности. Ее величина не может превышать стоимость чистых активов компании, чистой прибыли и т.д.

Общие требования к организации системы бухгалтерского учета и организации внутреннего контроля закреплены в ФПСАД №8 «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом».

«Система внутреннего контроля», согласно ФПСАД №8 представляет собой комплекс мероприятий, мер и процедур, применяемых для организации эффективной хозяйственной деятельности и контроля за соблюдением норм и правил ведения учета и отчетности, обеспечения сохранности активов компании и правильности учета дебиторской и кредиторской задолженности, своевременного выявления ошибок и неточностей и их оперативного предотвращения [2].

Система внутреннего контроля помимо задач, связанных исключительно с бухгалтерским учетом, преследует и другие цели и включает, в том числе контрольную среду.

Контрольная среда представляет собой – информацию, поступающую аппарату правления о сложившейся экономической ситуации и решительных действиях руководства направленных на стабилизацию ситуации, решение возникших проблем, поддержание стабильности и устойчивости системы внутреннего контроля.

От состояния контрольной среды зависит эффективность элементов и методов контроля (рис. 1).

При формировании общего направления и программы аудита учитываются предварительно рассчитанные значения риска элементов контроля, а также величина неотъемлемого риска, риск обнаружения и т.д.

Значения рассчитанных рисков показателей принимаются во внимание при дальнейшем анализе, способствуя более точному прогнозу.



Рисунок 1 – Элементы контрольной среды

Средства внутреннего контроля, относящиеся к системе бухгалтерского учета и отвечающие за ее стабильность, правильность и эффективность, способствуют реализации следующих задач (рис. 2).

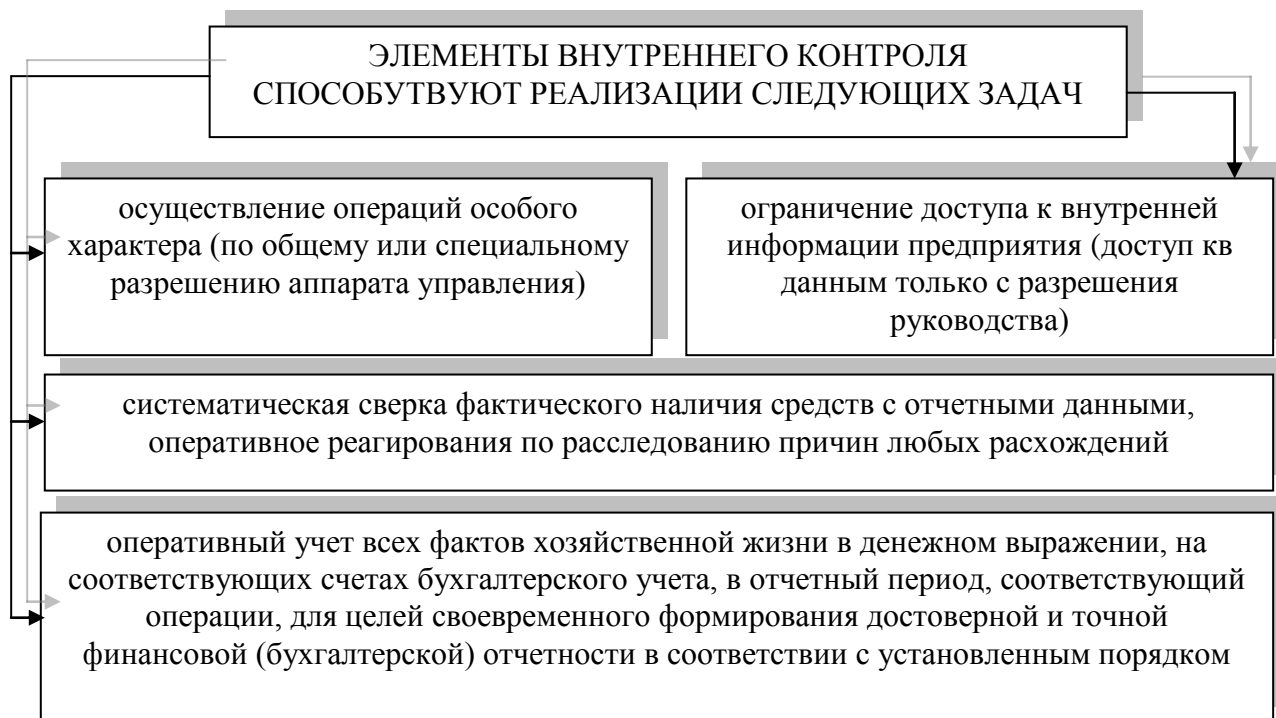


Рисунок 2 – Цели, достигаемые средствами внутреннего контроля

Аудита расчетов с дебиторами (покупателями и заказчиками) направлен на решение ряда задач (рис. 3).

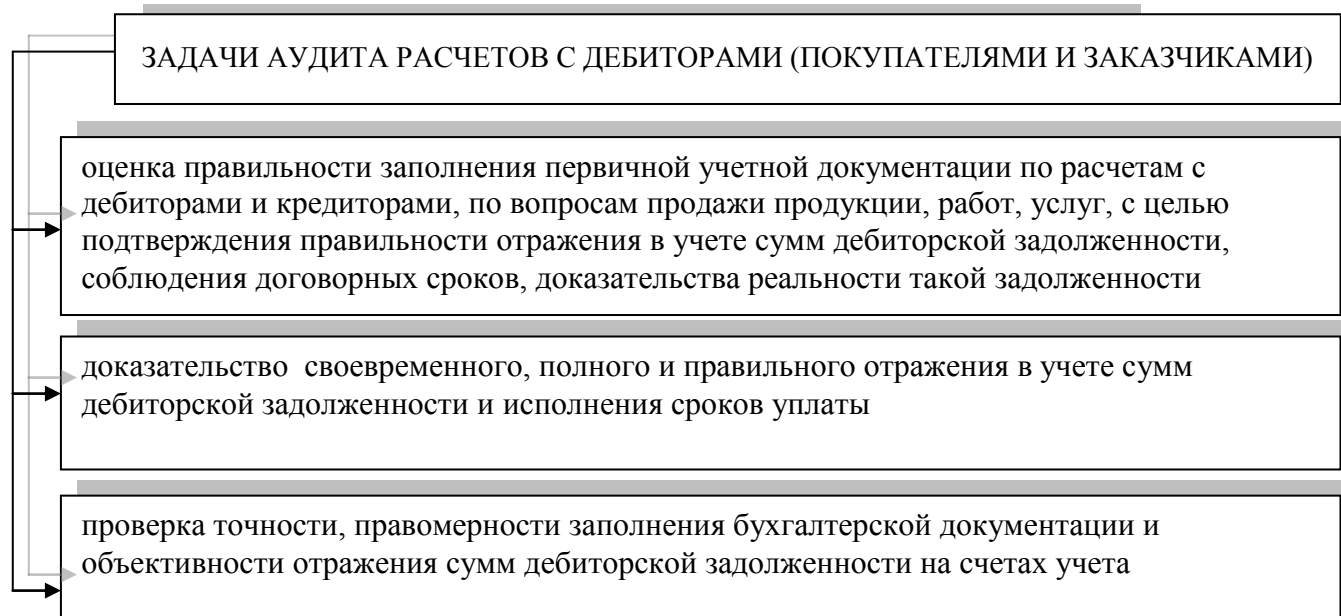


Рисунок 3 – Задачи аудита расчетов с покупателями

Приоритетными направлениями аудиторской проверки расчетов являются: мониторинг правильности и законности данных о состоянии расчетов, строгое следование правилам отражения затрат и её влияние на финансовую устойчивость организации, установление факта наличия задолженности.

На рисунке 4 отражены источники информации для проведения аудита расчетов с покупателями.

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, учет расчетных операций с покупателями и заказчиками ведется на активно-пассивном счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

При проверке расчетов с дебиторами (покупателями и заказчиками), аудитор должен быть осведомлен относительно следующих вопросов:

- учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется в соответствии с требованиями Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций;
- корреспонденция счетов по расчетам с покупателями и заказчиками составлена в соответствии с требованиями нормативных актов;
- данные аналитического и синтетического учета по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» соответствуют данным главной книги и баланса [3].

Аудиторской организации, для проведения квалифицированной проверки необходимо получить достаточный объем аудиторских доказательств, чтобы удостовериться, что:

- итоговые сальдо по счетам синтетического учета расчетов с покупателями и заказчиками предыдущего отчетного периода соответствующим образом перенесены в начало проверяемого отчетного периода;
- соответствующие показатели бухгалтерской отчетности на начало и конец отчетного периода, соответствуют учетным данным регистров синтетического и аналитического учета расчетов с покупателями и заказчиками.

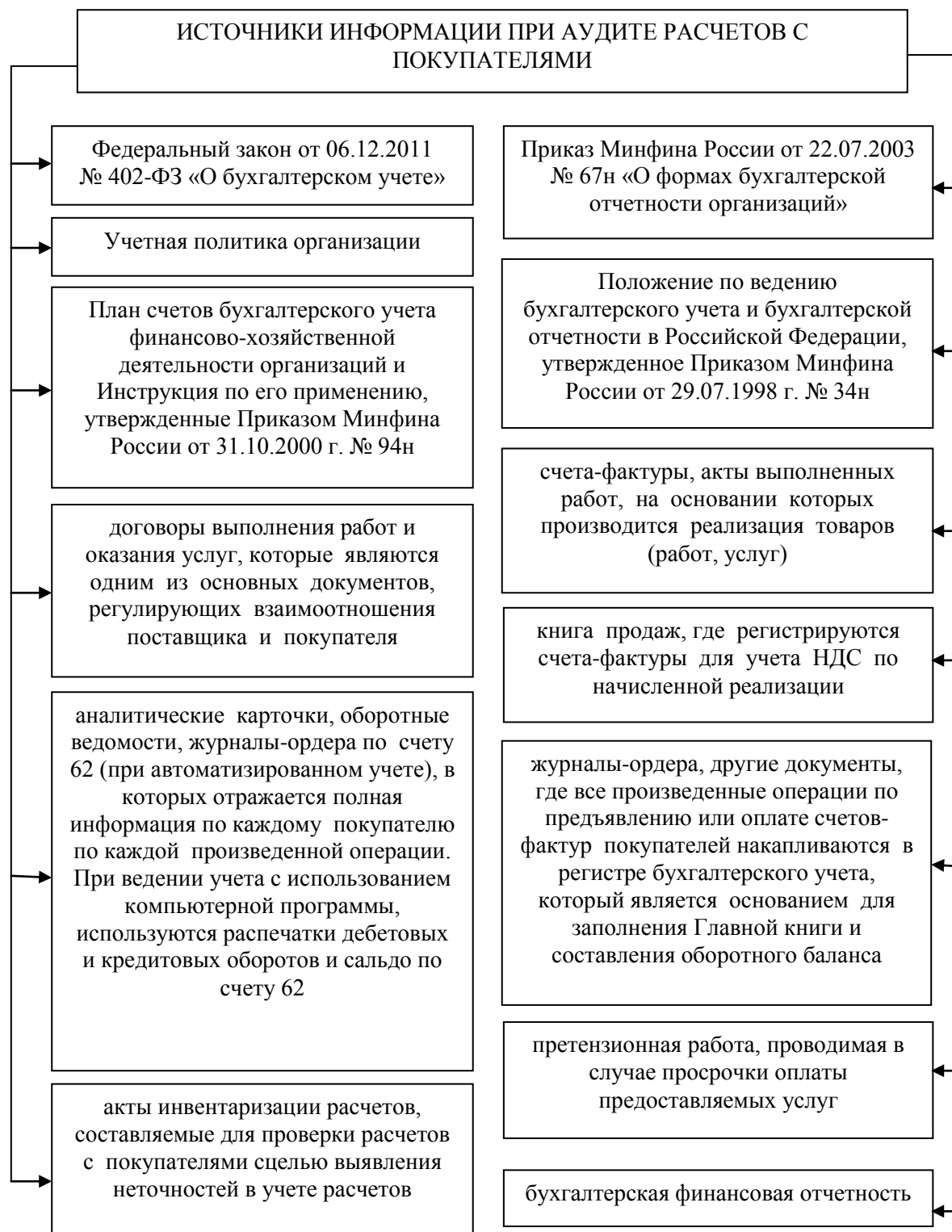


Рисунок 4 – Источники информации при проведении аудита расчетов с дебиторами (покупателями и заказчиками)

На рисунке 5 представлены основные задачи, стоящими при проверке дебиторской задолженности по расчетам с покупателями.

Оценка дебиторской задолженности и анализ ее состояния, как правило, начинаются с проведения инвентаризации, по итогам которой, делаются соответствующие выводы и прогнозы.

Анализ имеющихся на проверяемом предприятии материалов инвентаризации расчетов или проведение инвентаризации самим аудитором дает возможность сосредоточить

внимание на более тщательной проверке расчетов, по которым установлены расхождения, неувязки, неясности.

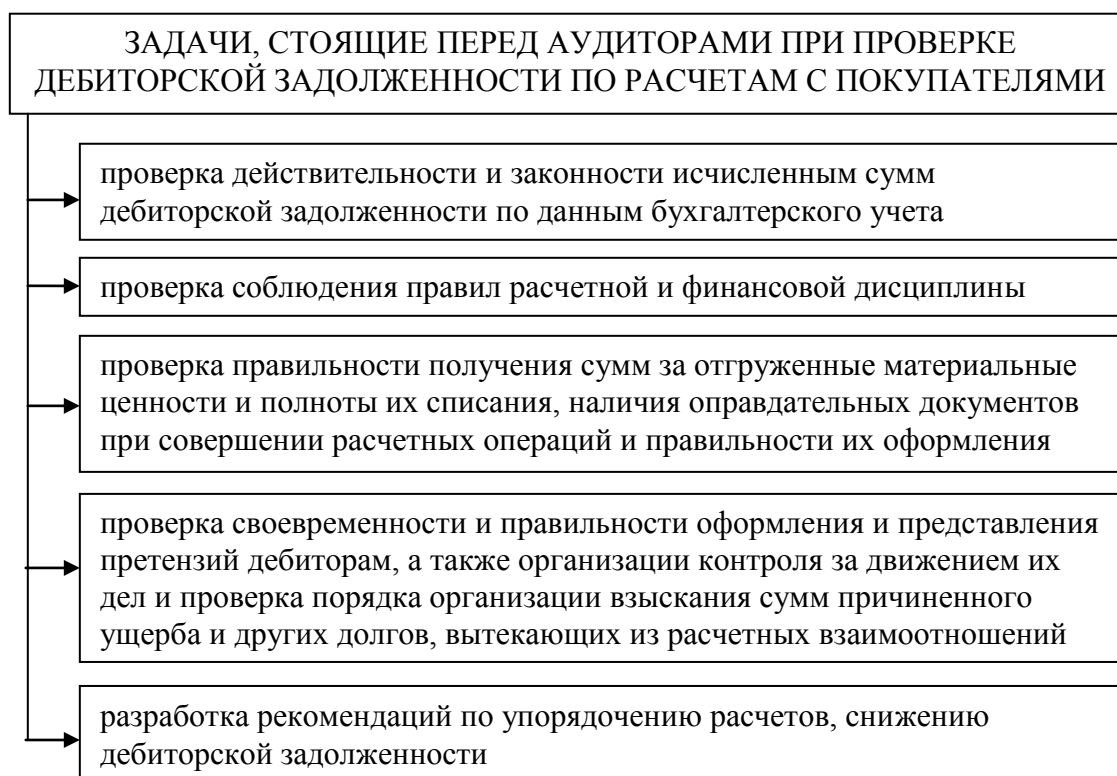


Рисунок 5 – Основные задачи, стоящие перед аудитором при проверке дебиторской задолженности по расчетам с покупателями

При выявлении расхождений нужно сразу составить Акт сверки и отправить его контрагенту, уведомив его о наличии задолженности, которую необходимо погасить. Бывает такое, что покупатель за истекший период был признан банкротом. В таком случае кредиторская задолженность спустя определенное время списывается на расходы предприятия [4].

Обычно, в рамках финансово-хозяйственной деятельности организации происходит множество расчетных операций, в отношении расчетов с покупателями и заказчиками это, в основном, расчеты по оплате за отгруженную продукцию, оказанные услуги. Эта статья имеет наибольший удельный вес в общей сумме дебиторской задолженности. При анализе данной статьи, особое значение имеют следующие факторы (рис. 6):

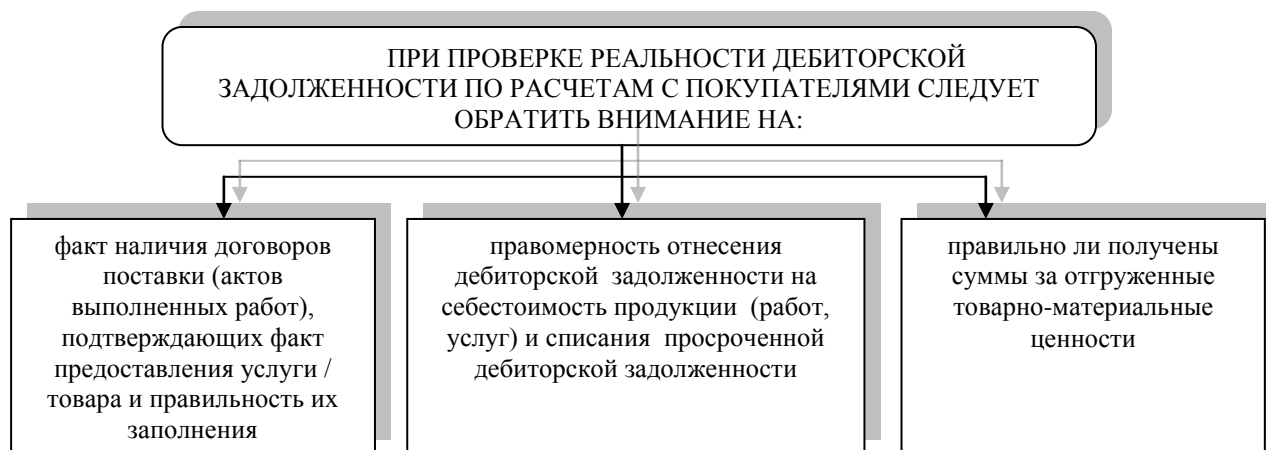


Рисунок 6 – Основные направления проверки дебиторской задолженности по расчетам с покупателями

Дебиторская задолженность, с истекшим сроком исковой давности, списывается (при согласовании с аппаратом управления) на «резервы по сомнительным долгам».

Сомнительные долги в организации списываются через статью «резервы по сомнительным долгам».

Для рассмотрения типовых хозяйственных операций при аудите учета расчетов с покупателями в качестве примера используем финансово-хозяйственную деятельность треста «Кромымежрайгаз» ОАО «Орелоблгаз».

Учет расчетов с покупателями за оказанные услуги на тресте «Кромымежрайгаз» ОАО «Орелоблгаз» отражается на синтетическом счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». К данному счету открывается некоторое количество субсчетов по видам расчетных операций. Аналитический учет ведется в иерархическом порядке по каждому покупателю или заказчику (рис. 7).

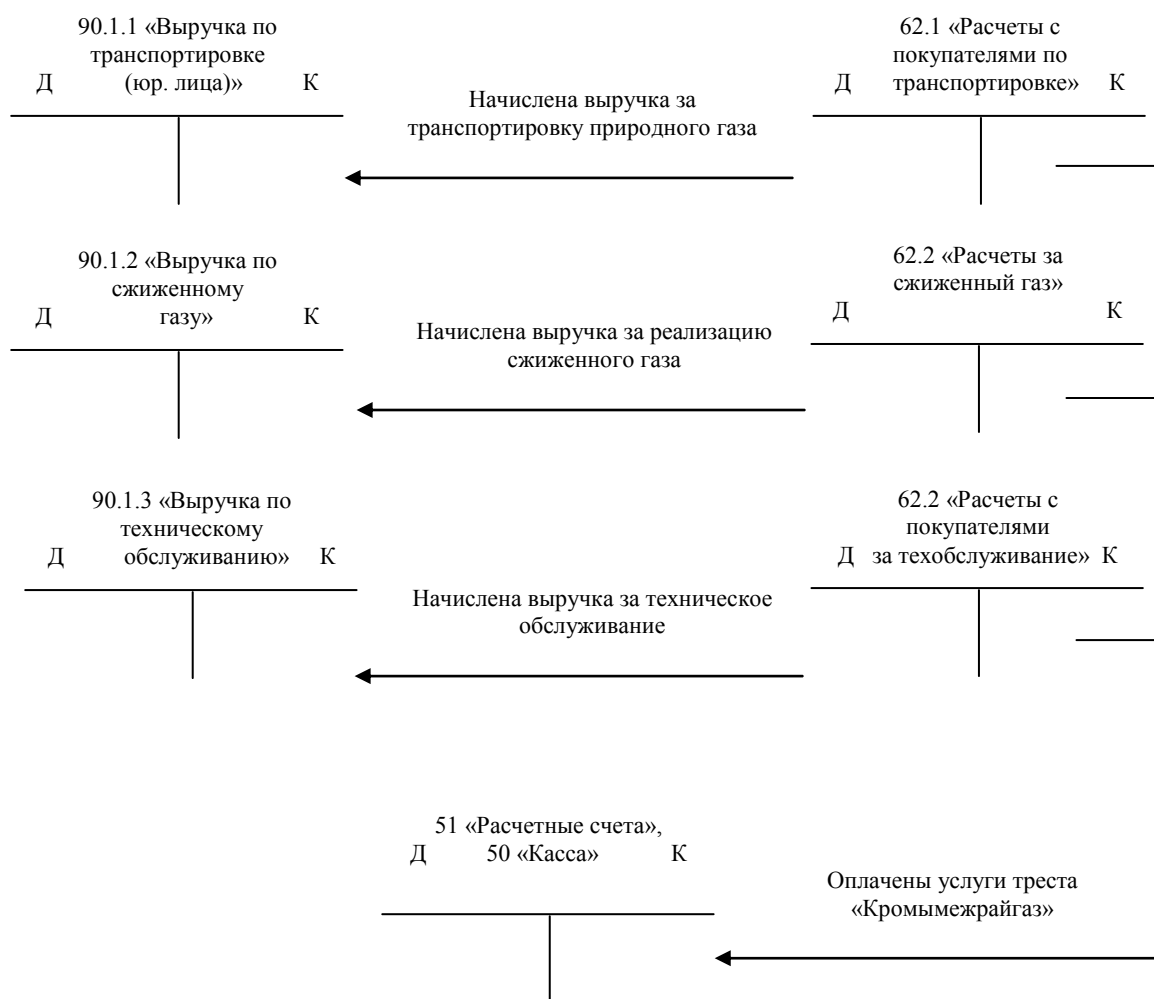


Рисунок 7 – Схема учета расчетов с покупателями треста «Кромымежрайгаз» ОАО «Орелоблгаз»

По мере отпуска товара и предоставления услуг к оплате принимаются документация, в которой сумма дохода от их отпуска (по договорной цене с НДС).

1) отражена выручка по транспортировке природного газа юридическим лицам:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» субсчет 1 «Расчеты с покупателями по транспортировке»

Кредит счета 90 «Продажи» субсчет 1 «Выручка» субконто 1 «Выручка по транспортировке (юридические лица)» 2316,86 руб.

2) отражена выручка по реализации сжиженного газа (газ-пропан):

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет 2 «Расчеты за сжиженный газ»

Кредит счета 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка», субконто 2 «Выручка по сжиженному газу» 1270,32 руб.

3) отражена выручка за установку сигнализаторов загазованности в котельной магазина:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет 3 «Расчеты с покупателями за техобслуживание»

Кредит счета 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка», субконто 3 «Выручка по техническому обслуживанию» 22062,46 руб.

На установку сигнализаторов загазованности в котельной магазина был заключен договор № 80 на ее оказание. Кроме того, подтверждающими документами выполнения этой услуги является Справка о стоимости выполненных работ и затрат (форма № КС-3) Расчет стоимости материалов, Расчет договорной цены, Акт выполненных работ (форма КС-2) и Локальная смета. Все оказанные услуги регистрируются в книге продаж.

4) Погашение задолженности покупателями и заказчиками отражается:

Дебет счета 51 «Расчетные счета»

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет 3 «Расчеты с покупателями за техобслуживание» 22062,46 руб.

По всем субсчетам 62 счета ведутся накопительные ведомости с расшифровкой по каждому покупателю.

При проверке организации внутривозрастного контроля за состоянием расчетов с дебиторами (покупателями и заказчиками) выполняется тестирование системы внутреннего контроля. Такие тесты применяются для выявления степени достоверности исходной бухгалтерской информации и оценки эффективности применяемых средств внутреннего контроля:

- структурных компонентов систем внутреннего контроля и организация бухгалтерского учета, то есть определить риск необнаружения существенных ошибок и неточностей, а также предотвращения таких ошибок;

- элементов системы внутреннего контроля в изучаемый отрезок времени.

Опираясь на данные тестирования, определяется правильно ли использовались рассматриваемые элементы контроля, на основе которых была проведена предварительная оценка риска.

Изучение системы бухгалтерского учета и контроля организации, ее внутреннего устройства, причинно-следственных связей протекающих в ней процессов помогает выявить существующие проблемы и недостатки системы, спрогнозировать дальнейший путь развития и потенциальные проблемы в будущем. Формированию плана и программы аудита предшествует глубокий внутренний анализ исследуемой области, в данном случае, изучается текущее состояние расчетов с покупателями, что в совокупности с анализом рисков в данной сфере дает полное представление об организации расчетных операций с покупателями и состоянии этих расчетов.

Такой анализ требует тщательной проверки всей первичной учетной документации, правильности ее заполнения и достоверности данных первичного учета, отсутствия исправлений и ошибок при оформлении отчетности, оценки состояния аналитического учета и технологии обработки первичных документов по учету расчетных операций с покупателями. Для оценки системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля разработан комплекс тестов, способный определить степень соответствия учетных и контрольных процедур действующим требованиям и нормативам, а также их эффективность.

В задачу оценки надежности системы внутреннего контроля входит выяснение того, что предпринимается в организации для предотвращения, выявления и исправления ошибок

и искажений информации. Предлагаемая методика первичной оценки надежности системы внутреннего контроля основана на тестировании. Положительный ответ оценивается в 1 балл, отрицательному присваивается 0 баллов.

Комплекс тестов, применяемых для проверки средств контроля и оценки их надежности, по сути, есть комплекс конкретных мероприятий, направленный на получение существенных аудиторских доказательств относительно достоверности оценка системы внутреннего контроля.

Тест состоит из нескольких разделов, после чего результаты суммируются, выводится общий итог. Основываясь на перечне рекомендованных показателей и общем количестве тестовых баллов, оценивается степень надежности системы контроля. Исходя из количества баллов, надежность системы может оцениваться как:

- Низкая - от 0-8 баллов;
- Средняя – от 9-16 баллов;
- Высокая – 17-24 баллов.

Итоги такой оценки учитываются при формировании программы аудита (если надежность «средняя» или «высокая»). Если надежность «низкая», аудитору рекомендуется проверять все аспекты собственноручно, не доверяя системе внутреннего контроля, доказавшей свою ненадежность. Особое внимание, на этапе предварительного тестирования системы внутреннего контроля, следует уделить тестовым вопросам, по которым был выявлен отрицательный результат [5].

Компьютеризация аудиторской деятельности в настоящее время представляет собой важное направление в применении информационных технологий. В последние годы наблюдается бурное развитие аппаратно-программных платформ. Правил (стандартом) аудиторской деятельности «Проведение аудита с помощью компьютеров» предусмотрены различные требования к используемым в аудите программным средствам [1].

Программный продукт «IT Audit: Аудитор» используется для автоматической деятельности предприятия по аудированию, планированию и совершению аудиторского мониторинга [6].

Программа может использоваться при совершении внутреннего аудита предприятия. Применение программы обеспечивает ряд преимуществ (рис. 8).

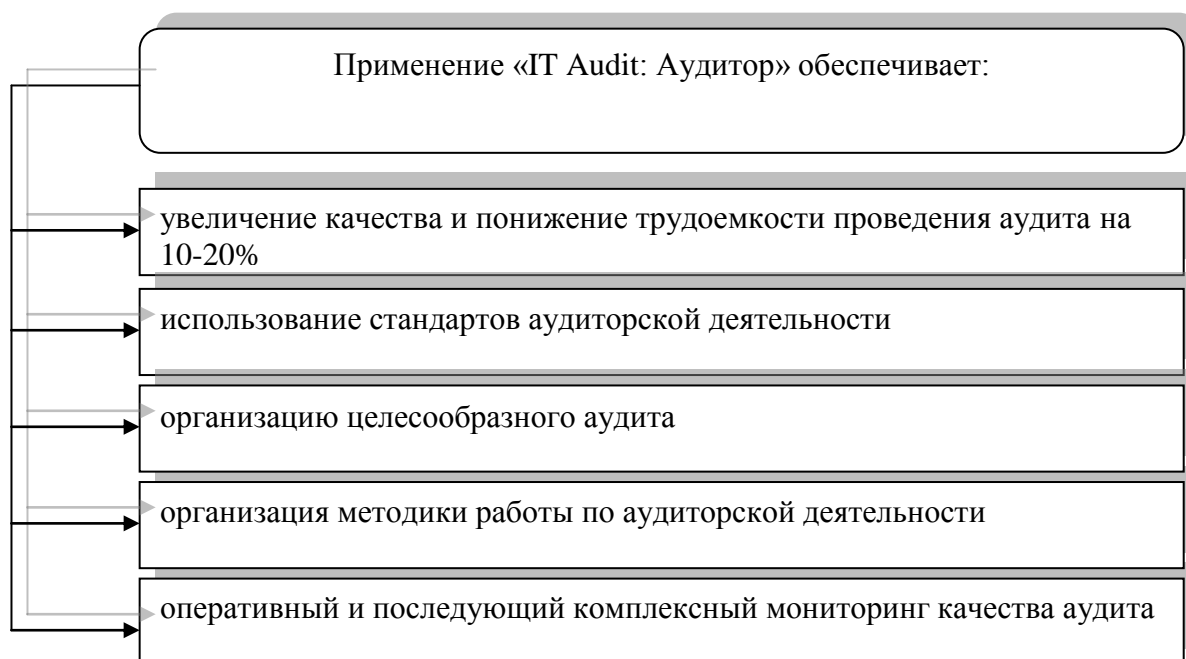


Рисунок 8 – Преимущества программы «IT Audit: Аудитор» [6]

Выбирая подлежащие проведению аудиторские процедуры по хозяйственной операции аудитор тем самым формирует программу аудита с учетом особенностей деятельности аудируемого лица. Выбранные процедуры попадают в общую программу аудита.

Основная схема работы программы «IT Audit: Аудитор» представлена на рисунке 9.



Рисунок 9 – Основная схема работы программы «IT Audit: Аудитор» [6]

В зависимости от сути проверяемой операции, программа акцентирует внимание аудитора именно на тех процедурах, которые свойственны данной операции. При этом программа не ограничивает аудитора в выборе аудиторских процедур. Аудитор имеет возможность выбрать необходимую процедуру из справочника или самостоятельно добавить новую аудиторскую процедуру.

Расчет общего уровня существенности по методу финансовых показателей основан на определенных показателях бухгалтерской отчетности с учетом их весовых коэффициентов и рекомендован к применению Правил (Стандартом) аудиторской деятельности «Существенность и аудиторский риск».

Пользователям программы предоставляется возможность настройки показателей, участвующих в расчете уровня существенности, и их весовых коэффициентов.

Показатель	Значение	Критерий, %	Значение для расчета УС	Уровень отклонения от среднего, %	Включить в расчет УС
▶ Балансовая прибыль	105 529 000	5	5 276 450	96	<input checked="" type="checkbox"/>
Валюта баланса	91 029 000	2	1 820 580	33	<input type="checkbox"/>
Выручка от реализации (без НДС)	250 527 000	2	5 010 540	91	<input checked="" type="checkbox"/>
Общие затраты предприятия	244 999 000	2	4 899 980	89	<input checked="" type="checkbox"/>
Собственный капитал	105 529 000	10	10 552 900	191	<input type="checkbox"/>

Статистика			
Среднее	<input type="text" value="5 512 090"/>	Максимальное	<input type="text" value="5 276 450"/>
		Минимальное	<input type="text" value="4 899 980"/>
Отклонение значения от среднего, %:	<input type="text" value="96"/>		<input type="text" value="89"/>

Уровень существенности		Данные за период	
Рассчитанный УС	<input type="text" value="5 062 323"/>	Сальдо по счетам на конец периода	<input type="text" value="89 215 278"/>
Планируемый УС	<input type="text" value="5 000 000"/>	Оборот всех счетов	<input type="text" value="3 225 863 339"/>
Отношение УС к ВБ, %	<input type="text" value="5"/>	Валюта баланса (ВБ) на конец периода	<input type="text" value="91 029 000"/>

Для того, чтобы провести аудит затрат и выпуска готовой продукции в данной программе необходимо выбрать модуль «Аудиторская выборка».

Модуль «Аудиторская выборка» предназначен для проведения выборочного исследования проверяемой совокупности и распространения полученных результатов на всю анализируемую совокупность (экстраполяция).

В программе «IT Audit: Аудитор» реализованы следующие способы отбора элементов [6]:

- 1) собственно-случайный отбор (количество);
- 2) собственно-случайный отбор (стоимость);
- 3) монетарная выборка (количество);
- 4) монетарная выборка (стоимость).

В состав проверяемых элементов могут быть включены: элементы, превышающие уровень существенности; ключевые элементы; элементы статистической выборки.

Параметры выборочного исследования

Направление выборочного исследования:
 количественное (проверка по существу)
 атрибутивное (проверка на соответствие)

Способ отбора элементов:
 монетарная выборка (количество)
 Добавлять ключевые элементы по полю:

Стоимостное поле:
 Сумма операции

[Показать статистику генеральной совокупности](#)

Параметры для количественного исследования:
 Допустимая ошибка: 4 % 2 502 402 (Выбрать)
 Ожидаемая ошибка (план): 2 % 1 201 292
 Ожидаемая ошибка (факт): 0 % 0
 Доверительная вероятность: 90 %

Объем аудиторской выборки: 27 Рекомендуемый объем выборки: 27

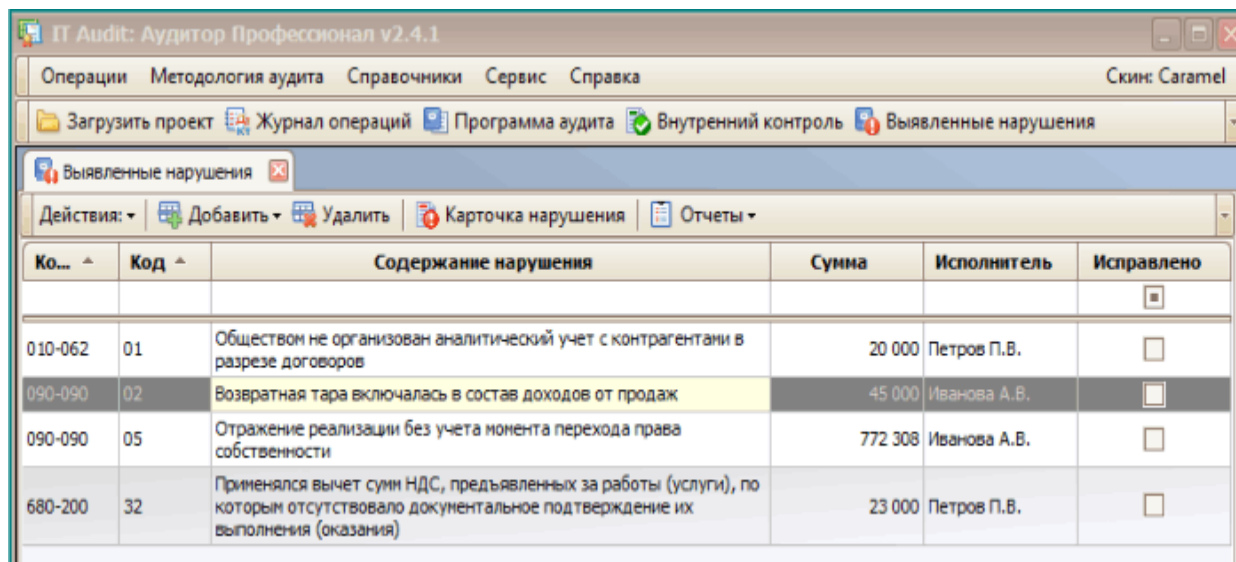
стратифицированный отбор [Показать страты генеральной совокупности](#)

С целью обобщения информации о выявленных нарушениях учета затрат и выпуска готовой продукции из справочника «Типовые нарушения» выбирается найденное нарушение и приводится его сумма. Кроме того, при проверке первичных документов учета затрат и выпуска готовой продукции аудитором также фиксируются выявленные нарушения.

Далее производится автоматическое заполнение рабочего документа аудитора.

Программа «IT Audit: Аудитор» позволяет создавать рабочие документы аудитора и настраивать их автоматическое заполнение непосредственно пользователями программы без привлечения программистов.

Все выявленные нарушения по клиенту систематизируются в форме «Журнал нарушений» [6].



The screenshot shows the 'Выявленные нарушения' (Detected Violations) window in the 'IT Audit: Аудитор Профессионал v2.4.1' software. The window has a menu bar with 'Операции', 'Методология аудита', 'Справочники', 'Сервис', and 'Справка'. Below the menu is a toolbar with icons for 'Загрузить проект', 'Журнал операций', 'Программа аудита', 'Внутренний контроль', and 'Выявленные нарушения'. The main area contains a table with the following data:

Ко...	Код	Содержание нарушения	Сумма	Исполнитель	Исправлено
010-062	01	Обществом не организован аналитический учет с контрагентами в разрезе договоров	20 000	Петров П.В.	<input type="checkbox"/>
090-090	02	Возвратная тара включалась в состав доходов от продаж	45 000	Иванова А.В.	<input type="checkbox"/>
090-090	05	Отражение реализации без учета момента перехода права собственности	772 308	Иванова А.В.	<input type="checkbox"/>
680-200	32	Применялся вычет сумм НДС, предъявленных за работы (услуги), по которым отсутствовало документальное подтверждение их выполнения (оказания)	23 000	Петров П.В.	<input type="checkbox"/>

Выявленные при проведении аудита нарушения включаются в соответствующий раздел отчета аудитора. В отчет аудитора также будут вставлены операции, где было выявлено нарушение, реквизиты аудиторской организации и аудируемого лица.

Аудиторская компания может использовать как имеющийся в программе шаблон отчета аудитора, так и встроить используемый шаблон отчета аудитора самостоятельно без привлечения программистов.

При формировании аудиторского заключения аудитор из перечня шаблонов выбирает необходимый вид аудиторского заключения. Решение о выборе вида аудиторского заключения принимает аудитор.

Выявленные при проведении аудита нарушения, подлежащие включению в аудиторское заключение, вставляются в выбранный аудитором вид аудиторского заключения. В аудиторское заключение также будут вставлены реквизиты аудиторской организации и аудируемого лица [4].

Таким образом, автоматизация аудиторской деятельности позволяет значительно сократить трудоемкость работы, выполняемой аудитором, время проведения аудиторской проверки, и более качественно ее провести. Определенные процедуры, предусмотренные данной программой, помогают аудитору на каждом этапе проверки учета затрат и выпуска готовой продукции, и аудиторы имеют возможность провести проверку в соответствии с законодательством и внутренними аудиторскими стандартами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Проведение аудита с помощью компьютеров» (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11 июля 2000 г., протокол № 1).
2. Попова, Л.В. Бухгалтерский учет и аудит: учетно-аналитический цикл для специальности «Оценка стоимости и недвижимости»: учеб. пособие для студентов, обуч. по спец. «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Маслова, Б.Г. Маслов, Е.Л. Малкина. - М.: Дело и Сервис (ДИС), 2010. - 229 с.
3. Маслов, Б.Г. Методы и модели оценки рисков [Текст] / Б.Г. Маслов // Экономические и гуманитарные науки. – 2013. - № 3 (254). – С. 114-120.

4. Маслова, И.А. Специфика модели получения аудиторских доказательств о достоверности операций по формированию себестоимости на предприятиях добывающей отрасли [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет. 2010. - № 5. – С. 97-107.

5. Попова, Л.В. Актуальные основы системы учета и контроля финансовых показателей как концепции современной теории ограничений [Текст] / Л.В. Попова // Управленческий учет. – 2013. - № 9. – С. 18-22.

6. Официальный сайт ПО «IT Audit: Аудитор» [Электронный режим]. – Режим доступа: <http://www.audit-soft.ru/>

Суворова Светлана Павловна

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

302028 г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Тел.: (4862) 43-50-78

S.P. SUVOROVA

**ACCOUNTING AND CONTROL SYSTEM FOR THE STATE OF
CUSTOMER PAYMENTS**

The author considers the accounting and control system, its elements, internal control as a process of monitoring the activities of the organization. The author cites the tasks, sources and consistency of audit settlements with customers. We investigate the audit methodology synthetic and analytical accounting calculations with buyers as well as automation control such calculations.

Keywords: *accounting, controlling, accounting and control system, calculations, buyers audit.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Pravilo (standart) auditorskoj dejatel'nosti «Provedenie audita s pomoshh'ju komp'yutero» (odobreno Komissiej po auditorskoj dejatel'nosti pri Prezidente RF 11 ijulja 2000 g., protokol № 1).

2. Popova, L.V. Buhgalterskij uchet i audit: uchetno-analiticheskiy cikl dlja special'nosti «Ocenka stoimosti i nedvizhimosti»: ucheb. posobie dlja studentov, obuch. po spec. «Finansy i kredit», «Buhgalterskij uchet, analiz i audit» [Текст] / L.V. Popova, I.A. Maslova, B.G. Maslov, E.L. Malkina. - М.: Delo i Servis (DIS), 2010. - 229 s.

3. Maslov, B.G. Metody i modeli ocenki riskov [Текст] / B.G. Maslov // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2013. - № 3 (254). – С. 114-120.

4. Maslova, I.A. Specifika modeli poluchenija auditorskih dokazatel'stv o dostovernosti operacij po formirovaniju sebestoimosti na predpriyatijah dobyvajushhej otrasli [Текст] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet. 2010. - № 5. – С. 97-107.

5. Popova, L.V. Aktual'nye osnovy sistemy ucheta i kontrolja finansovyh pokazatelej kak koncepcii sovremennoj teorii ogranicenij [Текст] / L.V. Popova // Upravlencheskij uchet. – 2013. - № 9. – С. 18-22.

6. Oficial'nyj sajt PO «IT Audit: Auditor» [Jelektronnyj rezhim]. – Rezhim dostupa: <http://www.audit-soft.ru/>

Suvorova Svetlana Pavlovna

Orel state Institute of Economics and trade

Doctor of economic Sciences, Professor of the Department «Accounting, analysis and audit»

302028, Orel, October, 12

Ph.: (4862) 43-50-78

АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РАМКАХ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

В статье автор рассматривает особенности анализа затрат на производство продукции предприятия АПК, определяет роль и место анализа в учетно-аналитической системе предприятия.

Ключевые слова: *учетно-аналитическая система, учет затрат, анализ затрат, затраты на производство продукции АПК.*

Учетно-аналитическая система – это система, образующаяся в результате формирования информации, источниками которой являются учетные и отчетные данные бухгалтерского и других видов учета. Впервые описание учетно-аналитической системы было выполнено авторами Л.В. Поповой и И.П. Ульяновым в середине 90-х годов, в результате чего все элементы системы рассматриваются во взаимосвязи и взаимообусловленности [4].

По мнению Масловой И.А., учетно-аналитическая система – это полностью или частично децентрализованная система, элементарные системы которой осуществляют собой сбор, обработку и оценку всех видов информации, потребляемой для принятия управленческих решений на микро- и макроуровнях [1].

На эффективное функционирование учетно-аналитической системы непосредственное влияние оказывает учет специфики хозяйственной деятельности предприятия. Одним из основных элементов учетно-аналитической системы выступает анализ и является связующим звеном между другими элементами в данной системе [2, 3].

В учетно-аналитической системе предприятия перерабатывающей отрасли АПК огромную роль играет учет, анализ и контроль затрат на производство сельскохозяйственной продукции. Роль анализа затрат заключается в том, что он служит научным обоснованием принимаемых управленческих решений в рамках управления производством и обеспечении экономической и социальной эффективности предприятия в целом.

Источниками информации, участвующей в процессе анализа затрат являются данные первичного учета затрат, бухгалтерских и управленческих отчетов предприятия.

Рыночный механизм хозяйствования предполагает ориентацию предприятий на выпуск конкурентоспособной продукции. Так как конкурентоспособность зависит от уровня затрат, минимизация себестоимости продукции является необходимым фактором для развития производственно-хозяйственной деятельности предприятия. В ходе выполнения анализа себестоимости продукции, работ и услуг выявляются тенденции изменения этого показателя, выполнения его планов, определяется его зависимость от факторов, влияющих на его прирост, устанавливаются резервы и дается оценка использования возможностей снижения себестоимости продукции предприятия [5].

В Ливенском отделении ЗАО АПК «Юность» одним из основных направлений деятельности является сельскохозяйственное производство, промышленная переработка и хранение зерна.

Проведем анализ затрат на производство продукции за 9 месяцев 2012 года (табл. 1).

Таблица 1 – Анализ затрат на производство продукции Ливенского отделения ЗАО АПК «Юность»

Элемент затрат	Сумма, руб.			Структура затрат, %		
	План	Факт	+, -	План	факт	+, -
Материальные затраты	21254680	21272102	+17422	23,34	22,16	-1,18
Арендная плата	12789000	13000000	+211000	14,04	13,54	-0,5
Амортизация	464300	505000	+40700	0,5	0,53	+0,03
Зарботная плата	32980135	35815222	+2835087	36,22	37,31	+1,09
Страховые взносы	12577079	13658248	+1081169	13,81	14,23	+0,42
Командировочные и представительские расходы	165130	170780	+5650	0,18	0,18	0
Прочие расходы	10823415	11575182	+751767	11,89	12,06	+0,17
Полная себестоимость	91053739	95996534	+4942795	100,0	100,0	-
В том числе:						
переменные расходы	77635309	82320754	+4685445	85,15	85,75	+0,6
постоянные расходы	13418430	13675780	+25350	14,84	14,24	-0,6

Как видно из таблицы 1, фактические затраты предприятия выше плановых на 4942796 руб., или на 5 %. Перерасход наблюдается по всем статьям затрат, особенно по заработной плате и прочим расходам.

Материальные фактические затраты увеличились на 17422 руб. по отношению к плановым, но в структуре фактические затраты уменьшились на 1 %.

Фактическая заработная плата составила 35815222 руб. – (37,31 %) от полной себестоимости), что на 2835087 руб. превышает плановые затраты.

Командировочные и представительские расходы также увеличились на 5650 руб., но это никак не отразилось на их доле в общих затратах. Также, произошло увеличение суммы как переменных, так и постоянных затрат, на 4685445 руб. и 25350 руб. соответственно.

На рисунке 1 представлена фактическая структура затрат на производство продукции Ливенского отделения ЗАО АПК «Юность».

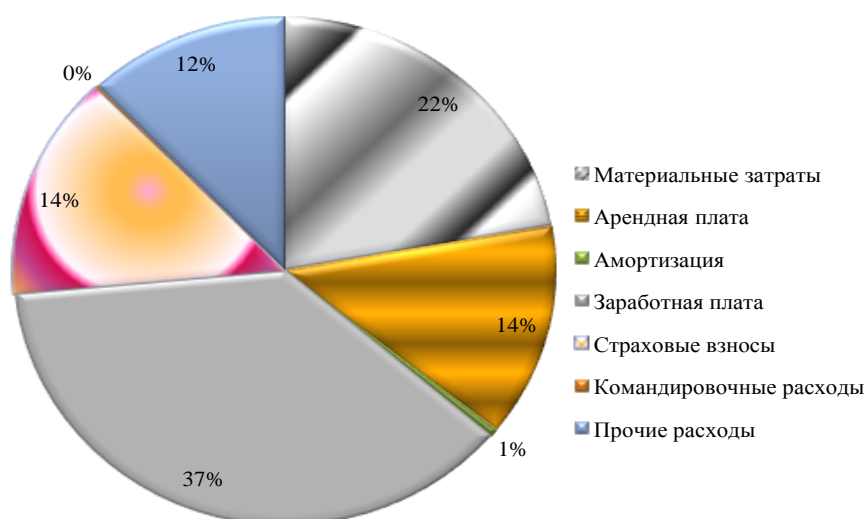


Рисунок 1 – Структура затрат на производство продукции Ливенского Отделения ЗАО АПК «Юность» за 9 месяцев 2012 г.

Важным обобщающим показателем себестоимости продукции выступает уровень затрат на рубль товарной продукции.

Данный показатель показывает прямую взаимосвязь себестоимости и прибыли и определяется как отношение общей суммы затрат на производство и реализацию продукции к стоимости произведенной продукции. Для расчета используют формулу 1:

$$З = \frac{\text{Объем товарной продукции}}{\text{Себестоимость}}, \quad (1)$$

где З – затраты на 1 рубль товарной продукции.

Затраты на рубль товарной продукции непосредственно зависят от изменения общей суммы затрат на производство и реализацию продукции и от изменения стоимости произведенной продукции [5]. Взаимосвязь перечисленных факторов отражена в рисунке 2.

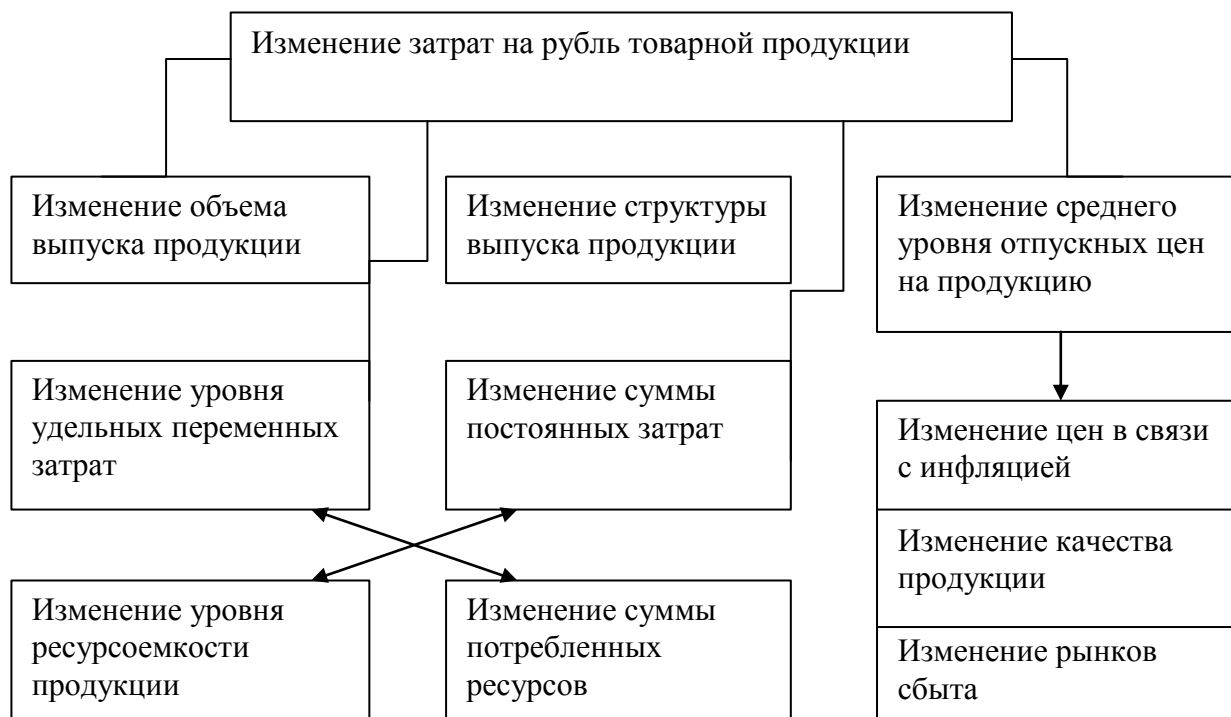


Рисунок 2 – Взаимосвязь факторов, определяющих уровень затрат на рубль товарной продукции

Анализ затрат на рубль товарной продукции проведем в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ динамики затрат на 1 рубль товарной продукции

Год	Уровень показателя, %	Темп роста, %
2010	76,89	100
2011	91,57	119,09
2012	76,57	83,61

По данным таблицы 2 можно сделать вывод о том, что за период с 2010 года по 2012 год Ливенское отделение ЗАО АПК «Юность» смогло существенно снизить уровень затрат на рубль товарной продукции.

В 2012 году по сравнению с 2010 годом этот показатель снизился на 16,39 % . Несмотря на общую положительную динамику снижения затрат на рубль товарной продукции предприятия за три года, в 2011 году затраты предприятия увеличились на

19,09% . Скорее всего, увеличение затрат на рубль товарной продукции произошло в связи с экономическим кризисом 2011 года.

В связи с тем, что Ливенское отделение ЗАО АПК «Юность» по роду деятельности относится к предприятиям перерабатывающей промышленности, одним из основных факторов, влияющих на себестоимость выпускаемой им продукции являются затраты на сырьё и материалы.

Общая сумма затрат по этой статье (рис. 3) зависит от объема производства продукции, изменения удельных затрат на отдельные изделия и структуры продукции в целом.

Удельные затраты обусловлены количеством расходуемых материалов на единицу продукции и средней ценой единицы материалов.

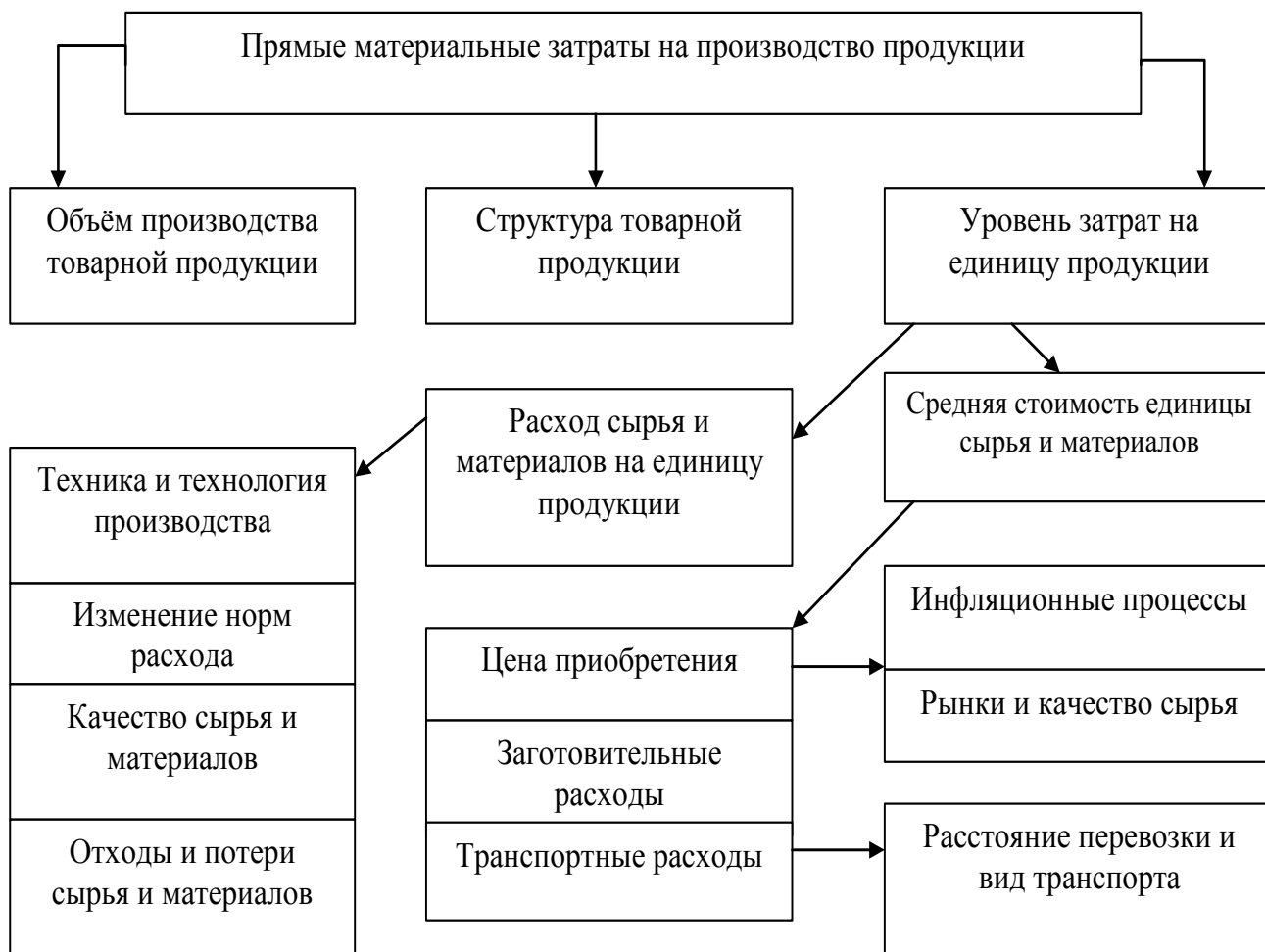


Рисунок 3 – Структурно-логическая схема факторной системы прямых материальных затрат

Исходя из взаимосвязи факторов, приведенных на рисунке 3, проведем анализ прямых материальных затрат на производство продукции одного из вспомогательных производств Ливенского отделения ЗАО АПК «Юность», а именно мельницы сортового помола за 2012 год (табл. 3).

Для пересчета плановых затрат на фактический выпуск продукции используют формулу:

$$Z_{ск} = Z_{пл} \times (100 + \Delta TP\% \times K_3) / 100, \quad (2)$$

где $Z_{ск}$ – затраты, скорректированные на фактический выпуск продукции;

$Z_{пл}$ – плановая сумма затрат по статье;

$\Delta TP\%$ –перевыполнение (недовыполнение) плана по выпуску товарной продукции, %;

K_3 – коэффициент зависимости затрат от объема производства продукции.

Таблица 3 – Анализ прямых материальных затрат мельницы сортового помола

Затраты	Коэффициент зависимости затрат от объема выпуска	Сумма затрат, тыс.руб.		Затраты по плану в пересчете на фактический выпуск продукции	Отклонение от плана		
		План	факт		общее	В том числе за счет	
						Объема выпуска	Уровня затрат
Стоимость сырья	0,35	41700	41920	41775,89	+220	+120	+100
Прочие материалы	0,12	1124,2	1232,8	1225,36	+108,6	+10,5	+98.1
Итого	-	42824.2	43152,8	42977,17	328.6	+130.5	+198.1

По формуле 2 проведем перерасчет материальных затрат на производство продукции мельницы сортового помола

$$Z_{ск} = 42824.2 \times (100 + 0,76 \times 0,47) / 100 = 42977,17 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом прямые материальные затраты, скорректированные на фактический выпуск продукции равны 42977,17 тыс. руб.

Исходя из данных, приведенных в таблице 3, можно сделать вывод о том, что при абсолютном перерасходе в 328,6 тыс. руб., относительный перерасход составил 198,1 тыс. руб.

Затраты на сырье и материалы возросли на 130,5 тыс. руб. в связи с увеличением выпуска продукции – это оправданный перерасход. Остальная сумма перерасхода частично вызвана инфляцией, частично – внутренними причинами.

Так же как и прямые, косвенные затраты влияют на себестоимость продукции. На рисунке 4 представлена структура косвенных затрат на производство продукции.

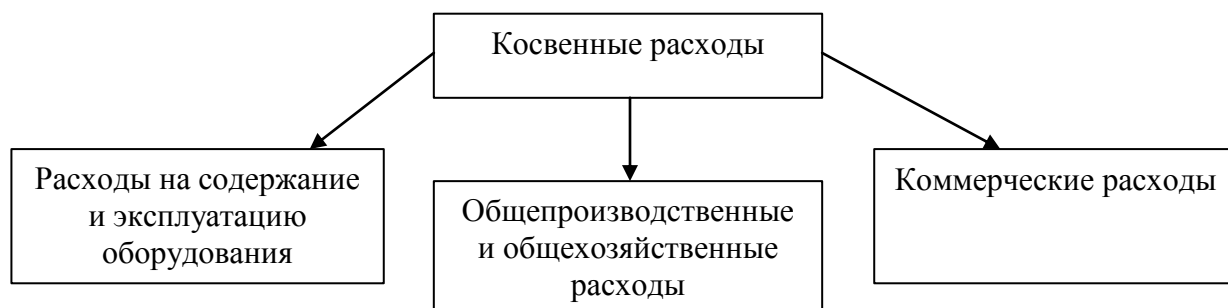


Рисунок 4 – Структура косвенных затрат на производство продукции

Для анализа косвенных расходов рассмотрим общехозяйственные и общепроизводственные расходы вспомогательного подразделения Ливенского отделения ЗАО АПК «Юность» – мельницы сортового помола (табл. 4).

Используя формулу 2 проведем перерасчет общепроизводственных и общехозяйственных расходов в составе косвенных затрат себестоимости продукции:

$$Z_{ск} = 16458,91 \times (100 + 2,49 \times 0,83) / 100 = 16799,07 \text{ руб.}$$

Таким образом общехозяйственные и общепроизводственные расходы в составе косвенных затрат себестоимости продукции мельницы сортового помола, скорректированные на фактический выпуск продукции, равны 15923082,65 тыс. руб.

По данным таблицы 4 можно сделать вывод о том, что в сумме общехозяйственные и общепроизводственные расходы по мельнице сортового помола возросли на 387,59 тыс. руб. и 22,2 тыс. руб. соответственно.

При абсолютном перерасходе в 409,79 тыс. руб., относительный перерасход составил 297,29 тыс. руб. Сумма перерасхода частично вызвана инфляцией, частично – внутренними причинами.

Таблица 4 – Анализ общепроизводственных и общехозяйственных расходов в составе косвенных затрат мельницы сортового помола.

Затраты	Коэффициент зависимости затрат от объема выпуска	Сумма затрат, тыс.руб.		Затраты по плану в пересчете на фактический выпуск продукции	Отклонение от плана		
		план	факт		общее	в том числе за счет	
						объема выпуска	уровня затрат
Общепроизводственные расходы	0,4	12045,71	12433,3	12200,38	+387,59	+112,5	+275,09
Общехозяйственные расходы	0,23	4413,2	4435,4	4418,28	+22,2	-	+22,2
Итого	-	16458,91	16868,7	16799,07	+409,79	+112,5	+297,29

Таким образом, затраты на производство продукции Ливенского отделения ЗАО АПК «Юность» и его подразделений за исследуемый период незначительно возросли. Несмотря на то, что рост прямых и косвенных затрат объясняется в основном объективными факторами, на наш взгляд, предприятию необходимо найти пути снижения себестоимости продукции, что естественно приведет к максимизации прибыли.

Снижение себестоимости за счет уровня производительности труда практически невозможно, так как работа на предприятии итак идет почти круглосуточно, в две смены. То есть функционирование предприятия в большей мере зависит от технологии производства, чем от работников. На наш взгляд, снизить затраты на производство продукции можно за счет внедрения инноваций в производственный процесс. То есть, при усовершенствовании Ливенским отделением ЗАО АПК «Юность» технологии производства, будет получена экономия, которая и станет резервом снижения себестоимости выпускаемой продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маслова, И.А. Основы менеджмента как важнейшей функции управления финансами на предприятии в условиях постоянно изменяющейся рыночной среды [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет. – 2011. - № 11. – С. 16-22.
2. Попова, Л.В. Актуальные основы системы учета и контроля финансовых показателей как концепции современной теории ограничений [Текст] / Л.В. Попова // Управленческий учет. – 2013.- № 9. – С. 18-22.
3. Попова, Л.В. Модели учета и анализа воспроизводственных процессов [Текст] / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки. – 2013. - № 6 (257). – С. 12-20.
4. Попова, Л.В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы [Текст] / Л.В. Попова, Б.Г. Маслов, И.А. Маслова // Финансовый менеджмент. - 2008. - № 3. - С. 34-67.
5. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 4-е изд. доп. и пер. [Текст] / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2000. – 247 с.

Кушнаренко Татьяна Владимировна

ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический университет»

Кандидат сельскохозяйственных наук, доцент, Зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

344018, г. Ростов-на-Дону, ул. Варфоломеева, 215, Корпус №15

Тел.: 8-918-555-73-74

E-mail: Tvkushnarenko@mail.ru

T.V. KUSHNARENKO

THE ANALYSIS OF THE COSTS OF PRODUCTION OF THE ENTERPRISES OF PROCESSING INDUSTRY OF THE AGROINDUSTRIAL COMPLEX IN THE FRAMEWORK OF DEVELOPMENT OF ACCOUNTING AND ANALYSIS SYSTEM

In the article the author considers the peculiarities of analysis of the costs of production of the agricultural companies, defines the role and place of the analysis in accounting and analytical system of the enterprise.

Keywords: *accounting and analytical system, cost accounting, cost analysis, the production costs of agricultural products.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Maslova, I.A. Osnovy menedzhmenta kak vazhneishei funktsii upravleniia finansami na predpriatii v usloviakh postoianno izmeniaushcheisia rynochnoi sredy [Tekst] / I.A. Maslova // Upravlencheskii uchet. – 2011. - № 11. – S. 16-22.
2. Popova, L.V. Aktual'nye osnovy sistemy ucheta i kontrolya finansovykh pokazatelei kak kontseptsii sovremennoi teorii ogranichenii [Tekst] / L.V. Popova // Upravlencheskii uchet. – 2013.- № 9. – S. 18-22.
3. Popova, L.V. Modeli ucheta i analiza vosproizvodstvennykh protsessov [Tekst] / L.V. Popova // Ekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2013. - № 6 (257). – S. 12-20.
4. Popova, L.V. Osnovnye teoreticheskie printsipy postroeniia uchetno-analiticheskoi sistemy [Tekst] / L.V. Popova, B.G. Maslov, I.A. Maslova // Finansovyi menedzhment. - 2008. - № 3. - S. 34-67.
5. Savitskaia, G. V. Analiz khoziaistvennoi deiatel'nosti predpriatiia. 4-e izd. dop. i per. [Tekst] / G.V. Savitskaia. – Minsk: Novoe znanie, 2000. – 247 s.

Kushnarenko Tatyana Vladimirovna

Donskoy state technical University

Candidate of agricultural Sciences, Professor, Head. the Department «Accounting, analysis and audit»

344018, Rostov-on-don, Ul. Varfolomeeva, 215, Corps №15

Ph.: 8-918-555-73-74

E-mail: Tvkushnarenko@mail.ru

В.Н. АЛФЕРОВ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭЛЕМЕНТОВ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Каждое предприятие, выступая в качестве экономической системы, зависит от собственной системы управленческого учета и анализа, которая обладает всей необходимой информацией. В статье рассмотрена взаимосвязь элементов учетно-аналитической системы доходов и расходов, условия проведения аудиторской проверки доходов и расходов муниципальных предприятий.

Ключевые слова: *учетно-аналитическая система, доходы, расходы, себестоимость, аудиторская проверка, муниципальное унитарное предприятие.*

При рассмотрении учетно-аналитической системы доходов и расходов, необходимо учитывать, что собственник муниципальных унитарных предприятий заинтересован в их функционировании, поскольку:

- муниципальное унитарное предприятие от его имени оказывает населению услуги, решая социально-значимые задачи муниципалитета;
- муниципальное унитарное предприятие, если его деятельность является рентабельной и приносит прибыль, что ее часть перечисляется собственнику такого предприятия.

В связи с такой заинтересованностью в деятельности муниципальных унитарных предприятий собственник этих предприятий осуществляет финансовый контроль их деятельности, но по-существу, именно в части полученных доходов и произведенных расходов. В его интересах муниципальные унитарные предприятия подвергаются ежегодной проверке сотрудниками контрольно-ревизионного отдела администрации города. Также в случаях, когда определенные финансовые показатели муниципального унитарного предприятия превышают определенные критерии, служащие основанием для проведения внешней аудиторской проверки, принятие управленческих решений собственником муниципального унитарного предприятия будет основываться, в том числе и на выводах аудитора.

В теории проведение открытого конкурса по выбору аудитора для проведения независимой аудиторской проверки муниципального унитарного предприятия должно проводить само муниципальное предприятие. На практике (в г. Орле) принимает решение на проведение аудита собственник муниципального унитарного предприятия, он же проводит открытый конкурс по выбору аудитора, при этом само муниципальное предприятие участвует в данных действиях формально, подготавливая письменный запрос от своего имени в аудиторскую фирму.

Дело в том, что также заинтересованной стороной в получении достоверных сведений о доходах и расходах муниципальных унитарных предприятий является население муниципалитета. В частности, данному субъекту рассматриваемой учетно-аналитической системы необходимо своевременно получать точную информацию об обоснованности тарифов на услуги, оказываемые муниципальными предприятиями, поскольку в тариф включается плановая себестоимость услуги, то есть затраты на ее осуществление, а на основе величины тарифа устанавливается цена на услугу (в которую закладывается определенный уровень рентабельности). При этом условно будем считать, что качество услуг, оказываемых муниципальными предприятиями населению, находится на приемлемом уровне.

Данную ситуацию представим в виде схемы (рис. 1).

Проанализируем схему, представленную на рисунке 1, на примере МУП «Городское агентство недвижимости». Данное муниципальное предприятие является единственным предприятием в городе Орле, которое осуществляет приватизацию жилищного фонда

указанного территориального образования. Несмотря на то, что риэлтерские услуги осуществляются в конкурентной рыночной среде, это предприятие не перестает быть муниципальным, и цены на приватизацию жилья формируются исходя из расчета базового тарифа, утвержденного администрацией города Орла.

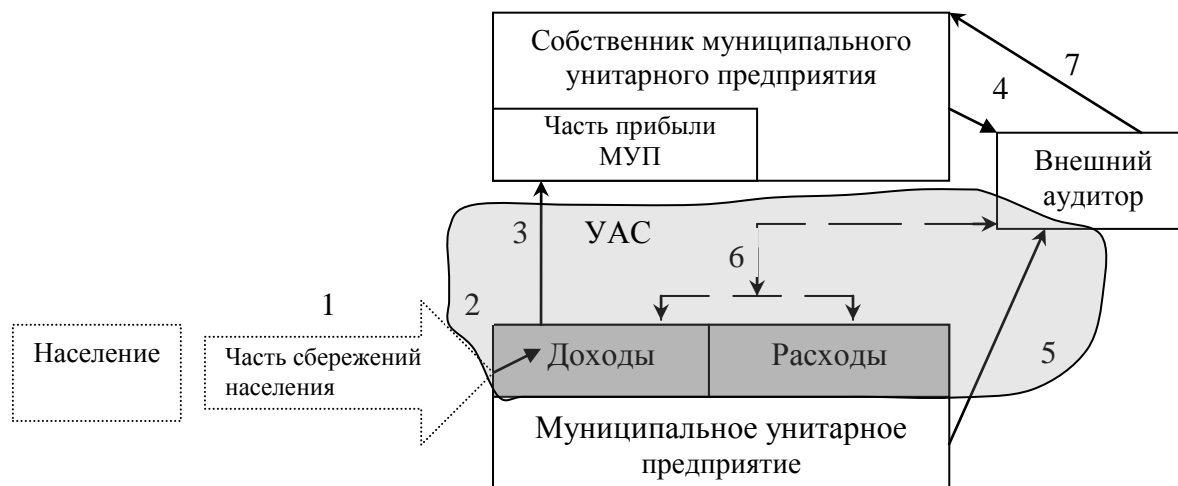


Рисунок 1 – Схема взаимосвязи элементов учетно-аналитической системы доходов и расходов

Примечание к рисунку 1:

- 1 - плата населения за оказание услуг по приватизации;
- 2 - муниципальное унитарное предприятие получает доход от оказания услуг;
- 3 - часть прибыли муниципальное предприятие отчисляет собственнику;
- 4 - с целью проверки достоверности отчетности муниципального унитарного предприятия собственник муниципального унитарного предприятия проводит открытый конкурс по выбору аудиторской организации;
- 5 - направление письма-запроса в аудиторскую организацию на проведение аудиторской проверки исполнительным органом унитарного предприятия;
- 6 - проведение внешним аудитором аудиторской проверки достоверности финансовой отчетности, особенно в части доходов и расходов муниципального предприятия;
- 7 - информация по результатам проведенного аудита муниципального предприятия поступает к его собственнику.

При получении чистой прибыли МУП «Городское агентство недвижимости» часть этой прибыли направляет собственнику – в Управление муниципального имущества и землепользования. Все расходы указанного муниципального предприятия учитываются как прямые, то есть их величина непосредственно влияет на формирование себестоимости услуги. Поэтому такое предприятие прямо заинтересовано в увеличении расходов, которые можно включить в стоимость услуги.

Оказание услуг по приватизации жилых помещений данным предприятием постепенно идет на убыль в связи с тем, что более 85% граждан города уже приватизировали свое жилье. Поэтому для сохранения уровня заработной платы штатных единиц МУП «Городское агентство недвижимости» предприятию становится выгодным повышение стоимости услуги. При этом финансовые показатели данного предприятия не превышают критериев, необходимых для проведения обязательного аудита. В связи с тем, что услуги аудита платные, то собственник МУП «Городское агентство недвижимости» принимая во внимание только сведения, полученные в результате проверки муниципального предприятия контрольно-ревизионным отделом администрации города, может находить отсутствие необходимости в проведении аудиторской проверки.

При этом население остается в неведении относительно того, каким образом используется и перераспределяется та часть его сбережений, которая идет в качестве оплаты услуг муниципальных предприятий. И даже в случае, когда проведенный по инициативе собственника аудит муниципального унитарного предприятия выявил несоответствия или нарушения в учете и отчетности такого предприятия, то перед гражданами по обнаруженным нарушениям информацию не предоставляют и не отчитываются, то есть она для населения

является закрытой [2]. В этом случае возможно нарушение принципа независимости аудитора, а сама учетно-аналитическая система в таком виде искажается, так как перестает отвечать принципам достоверности и прозрачности [1].

Таким образом, на наш взгляд, для того чтобы повысить эффективность функционирования учетно-аналитической системы доходов и расходов муниципальных унитарных предприятий, необходимо организовать общественный контроль над их доходами и расходами по видам деятельности этих предприятий (рис. 2).

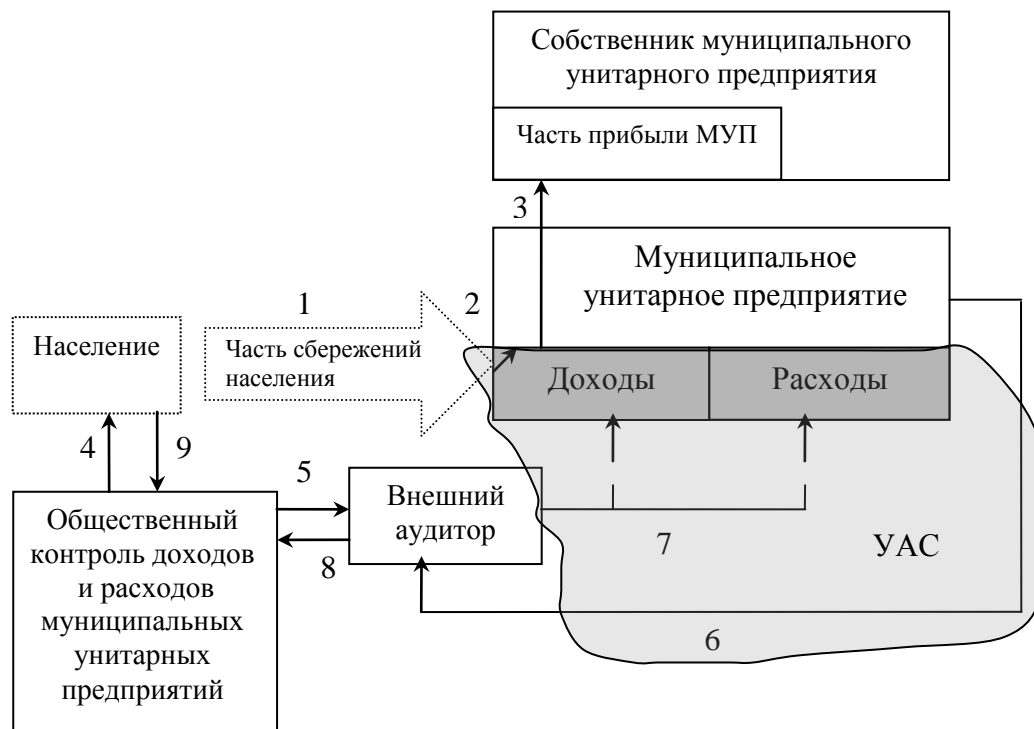


Рисунок 2 – Усовершенствованная схема взаимосвязи звеньев учетно-аналитической системы доходов и расходов

Примечание к рисунку 1:

- 1 – плата населения за оказание услуг по приватизации;
- 2 – муниципальное унитарное предприятие получает доход от оказания услуг;
- 3 – часть прибыли муниципального предприятия отчисляет собственнику;
- 4 – создается независимая общественная организация, выступающая от имени населения для контроля за доходами и расходами муниципальных унитарных предприятий;
- 5 – общественная организация проводит открытый конкурс по выбору аудиторской организации для проведения инициативного внешнего аудита муниципального предприятия;
- 6 – направление письма-запроса в аудиторскую организацию на проведение аудиторской проверки исполнительным органом унитарного предприятия;
- 7 – проведение внешним аудитором аудиторской проверки достоверности финансовой отчетности, особенно в части доходов и расходов муниципального предприятия;
- 8 – информация по результатам проведенного аудита муниципального предприятия поступает в общественную организацию по контролю за доходами и расходами муниципальных унитарных предприятий;
- 9 – общественная организация доводит информацию о результатах проведенной аудиторской проверки до широких масс населения

Таким образом, в соответствии со схемой, изображенной на рисунке 2, функцию общественного контроля доходов и расходов муниципальных унитарных предприятий следует возложить на независимую некоммерческую общественную организацию, в которую будут входить представители различных профессий.

В важнейшие задачи общественной организации будет входить выбор аудиторской фирмы с целью проведения независимой аудиторской проверки доходов и расходов муниципальных предприятий по инициативе данной организации, подготовка информации по основным показателям отчетности таких предприятий и по результатам проведенного аудита с целью ее освещения в средствах массовой информации, а также подготовка

проектов нормативных актов в области тарифной политики предприятий и связанных с ней областей. Организованные таким образом взаимосвязи основных элементов учетно-аналитической системы позволят проводить независимый контроль со стороны населения за формированием доходов, расходов, обоснованностью тарифов МУП «Городское агентство недвижимости» и других муниципальных предприятий, при этом уделяя особое внимание качеству услуг, оказываемых такими предприятиями. На основе данных проведенного аудита по инициативе общественной организации собственнику будет предоставляться достоверная информация, та, которая послужит надежной основой для последующего анализа и принятия эффективных управленческих решений.

При этом первоначальной задачей независимого аудита муниципальных унитарных предприятий будет выявление нарушений, ошибок в ведении учета и отчетности на этих предприятиях, корректировка действующей системы бухгалтерского учета в соответствии с установленными требованиями с целью предоставления полной и достоверной информации не только внутренним, но и внешним заинтересованным пользователям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маслова, И.А. Разработка методических рекомендаций по формированию комплекса учетно-аналитического обеспечения бюджетной поддержки [Текст] / И.А. Маслова, А.А. Гудков // Экономические и гуманитарные науки – 2012. - №10. - С. 22-30.
2. Маслова, И.А. Теоретические аспекты учета и анализа в сфере услуг [Текст] / И.А. Маслова // Экономические и гуманитарные науки – 2013. - №6. - С. 20-33.

Алферов В.Н.

Финансовый университет при Правительстве РФ
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и антикризисное управление»
125993, Москва, Ленинградский проспект, 49
Тел.: (84862)41-98-60
E-mail: orelbuin@yahoo.com

V.N. ALFEROV

BETTER INTERACTION ELEMENTS OF THE ACCOUNTING AND ANALYTICAL SYSTEMS REVENUE AND EXPENDITURE MUNICIPAL ENTERPRISES

Each company, acting as an economic system depends on its own management accounting and analysis, which has all the necessary information. The article examines the relationship of elements of accounting and analytical system of income and expenses, the terms of the audit of revenues and expenditures of the municipal enterprises.

Keywords: *accounting and analytical system, income, expenses, cost, auditing, municipal unitary enterprise.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Maslova, I.A. Razrabotka metodicheskikh rekomendacij po formirovaniyu kompleksa uchetho-analiticheskogo obespechenija bjudzhetnoj podderzhki [Tekst] / I.A. Maslova, A.A. Gudkov // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki – 2012. - №10. - S. 22-30.
2. Maslova, I.A. Teoreticheskie aspekty ucheta i analiza v sfere uslug [Tekst] / I.A. Maslova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki – 2013. - №6. - S. 20-33.

Alferov V.N.

Financial University under the Government of the Russian Federation
Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor of Department «Economics and crisis management»
125993, Moscow, Leningrad's prosp., 49
Ph.: (84862) 41-98-60
E-mail: orelbuin@yahoo.com

УДК 657.4

В.Г. ИВАНОВА

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье представлены особенности учета расчетов с кредиторами и дебиторами в торговых организациях в целях выбора качественной системы учета.

Ключевые слова: учет расчетов, поставщики и подрядчики, дебиторы и кредиторы, учет товаров, торговые организации.

В финансовом департаменте торговой организации систематически производится контроль за своевременным взысканием дебиторской задолженности и погашением причитающихся кредиторам сумм.

В установленные сроки организация проводит инвентаризацию расчетов в соответствии с действующими правилами ее проведения. Это позволяет добиться того, что учетные операции ведутся в соответствии с учетной политикой организации, что, в свою очередь, приводит к отсутствию нарушений в учете.

Для торгового предприятия очень важно:

- не допустить необоснованного увеличения дебиторов и суммы их долгов;
- избегать дебиторской задолженности с высокой степенью риска;
- вовремя выставлять платежные счета;
- следить за сроками их оплаты;
- своевременно принимать меры по истребованию просроченной задолженности.

В то же время нужно очень внимательно относиться к расчетам с кредиторами, своевременно возвращать им долги, иначе предприятие может потерять доверие своих поставщиков, банков и других кредиторов, будет иметь штрафные санкции по расчетам с контрагентами, что говорит об актуальности поднятой нами темы.

Торговая наценка, торговая скидка.

В учете часто возникают ситуации, когда торговая организация:

- продает или покупает товары со скидкой;
- оформляет возврат ранее купленных товарно-материальных ценностей.

Рассмотрим, как такие операции нужно отражать в бухгалтерской отчетности.

Торговая организация может предоставлять скидки своим постоянным клиентам или тем, кто приобретает достаточно крупную партию товаров. Как правило, сумма скидки всегда оговаривается в договорах купли-продажи.

Порядок учета скидок зависит от того, когда продавец их предоставил - в момент продажи товара или же после реализации.

Если скидка предоставлена в момент продажи, то продавец отражает выручку уже с учетом скидки (подп. 6.5 ПБУ 9/99). Эту сумму указывают по строке 010 Отчета о финансовых результатах (за вычетом НДС).

Продавец может предоставить скидку после реализации. Например, если покупатель оплатит товар на следующий после отгрузки день.

В этом случае выручку нужно отражать без учета скидки, а затем сторнировать «лишние» суммы.

Таким образом, в Отчете о финансовых результатах по строке 010 будет показана продажная стоимость товара с учетом скидки.

Методы расчета реализованной торговой наценки.

Торговая наценка (надбавка) - это составная часть продажной цены товаров в оптовой

торговле и розничной цены в организациях розничной торговли.

Торговая наценка представляет собой добавленную стоимость к покупной цене товара. Она предназначена для возмещения расходов на продажу, получения прибыли и уплаты косвенных налогов.

Способы расчета торговой наценки:

- 1) по общему объему товарооборота;
- 2) по ассортименту товарооборота;
- 3) по среднему проценту;
- 4) по ассортименту остатка товара.

В случае если организация на все продовольственные товары устанавливает одинаковый процент торговой наценки и размер процента в течение отчетного периода не меняется, организация может воспользоваться расчетом валового дохода по объему товарооборота. Данный метод применяется и при изменении в течение отчетного периода размера торговой наценки, но сумма выручки в этом случае определяется отдельно для каждого периода действия установленного размера торговой наценки.

При способе расчета по общему товарообороту валовый доход от реализации определяется как:

$$РТН = \text{Общий товароборот} \times \text{Расчет. торг. надбавку (ТН)}$$

$$\text{Расчет. торг. надбавку (ТН)} = \text{ТН} / (100\% + \text{ТН})$$

Делаются записи в учете:

- 1) списана стоимость торговой наценки:
Дебет счета 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж»
Кредит счета 42 «Торговая наценка»;
- 2) списана продажная стоимость:
Дебет счета 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж»
Кредит счета 41 «Товары»;
- 3) списаны расходы на продажу:
Дебет счета 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж»
Кредит счета 44 «Расходы на продажу».

Расчет торговой наценки по ассортименту товарооборота. Данный метод применяется, когда организация на разные группы товаров устанавливаются разные проценты торговой наценки. При этом в организации в обязательном порядке должен вестись учет товарооборота (выручки) по группам товаров с одинаковым размером надбавки. Обособленный учет выручки товаров одной группы можно организовать с использованием нескольких ККМ (1 ККМ – 1 группа товаров по отделам (секциям)).

Валовой доход при данном методе рассчитывается по формуле:

$$ВД1 = T1 \times РН1 + T2 \times РН2 + Tn \times РНn, \quad (1)$$

где $T1, Tn$ – товароборот по группам товаров,
 $РН1, РНn$ – расчетная торговая надбавка по группам товаров.

Если размер торговой надбавки в течение периода изменялся, то следует определить размер товарооборота отдельно по периодам применения разных размеров торговой надбавки.

Способ расчета по среднему проценту применяется чаще всего.

Валовой доход в этом случае рассчитывается по формуле:

$$ВД = T \times П, \quad (2)$$

где T - товароборот по группе товаров,

П – средний процент валового дохода, определенный по формуле:

$$П = (Нп + Нн + Нв) / (Т + Ок) \times 100\% \quad (3)$$

где Нп – торговая надбавка за товары, поступившие за отчетный период (оборот по кредиту счета 42 «Торговая наценка» за месяц);

Нн – торговая надбавка на остаток товара на начало отчетного периода (сальдо по счету 42 на начало месяца);

Нв – торговая надбавка на выбывшие товары (оборот по дебету счета 42);

Ок – остаток товара на конец отчетного периода (сальдосчета 41 «Товары» на конец месяца).

Расчет торговой наценки по ассортименту остатка товара. Для расчета валового дохода по ассортименту остатка товара потребуются данные о сумме торговой наценки, приходящиеся на остаток товаров на конец отчетного периода. Чтобы получить такие данные необходимо вести учет сумм начисленной и реализованной торговой наценки по каждому наименованию товаров или по группам товаров с одинаковыми правилами начисления торговой наценки.

На практике этот способ используется редко, т.к. организации торговли, в которых наложен учет движения конкретных наименований товаров переходит на учет товаров по ценам приобретения.

$$ВД = (Нн + Нп - Нв - Нк) \quad (4)$$

Учет реализации в момент оплаты товара (подписания документов на складе у поставщика).

В некоторых случаях торговая организация может работать на условиях передачи права собственности на товар по моменту оплаты с использованием последующей оплаты, отгрузку покупателям товаров по учетной стоимости (возможно отражение на счете 45 «Товары отгруженные» товаров по фактической стоимости с учетом расходов по отгрузке) фиксирует проводкой:

Дебет счета 45 «Товары отгруженные»

Кредит счета 41 «Товары».

В этом случае отгруженные и отпущенные покупателям товары организация оптовой торговли считает своими (право собственности на них не передается) и учитывает по фактической себестоимости до момента поступления оплаты за них.

Покупатель, в свою очередь, может использовать или перепродать полученный товар, но при данном способе учета он будет числиться на балансе продавца до его оплаты (не учитывается переход права собственности).

В момент поступления средств от покупателя за отгруженные товары (например, на расчетный счет) составляется бухгалтерская запись:

Дебет счета 51 «Расчетные счета»

Кредит счета 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка».

Реализованные товары списываются при этом на продажу (например, по учетной стоимости):

Дебет счета 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж»

Кредит счета 45 «Товары отгруженные».

За реализованные товары (при этом реализация признается согласно установленному порядку учета реализации для целей налогообложения) начисляется в бюджет НДС, что отражает бухгалтерская запись:

Дебет счета 90 «Продажи», субсчет «НДС»
Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Основанием для записей по дебету счета 45 «Товары отгруженные» являются документы на отгрузку.

Реализация товаров (кредитование счета 90 «Продажи») при данном способе учета реализации отражается в учете на основании выписок банка с расчетного счета (при безналичных расчетах) или отчетов кассира (при расчетах наличными).

Данный способ учета реализации для целей налогообложения устраняет возможность уплаты налогов по суммам, которые не поступят от покупателей или будут получены гораздо позже. Но в этом случае затруднено регулирование оборотов по реализации.

Учет реализации в момент отгрузки товара.

В некоторых случаях (в соответствии с порядком, прописанным в договоре поставки продукции покупателям и заказчикам) определение момента реализации по отгрузке товаров и предъявлению покупателям расчетных документов, организация может несколько маневрировать объемами реализации на конец учетного периода. Но в данном случае возможно неполучение средств по уже отраженным реализованным товарам. Кроме того, когда данный метод используется в целях налогообложения, налоги и сборы в бюджет и внебюджетные фонды начисляются и уплачиваются в момент отгрузки за счет собственных средств на расчетном счете, то есть до получения выручки.

При отгрузке товаров и предъявлении расчетных документов на продажную стоимость товаров (включая НДС), отгруженных покупателю, составляется проводка:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
Кредит счета 90 «Продажи», субсчет «Выручка».

Начисление в бюджет НДС за реализованные товары отражает запись:

Дебет счета 90 «Продажи», субсчет «НДС»

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» - когда выручка в целях налогообложения учитывается по моменту отгрузки;

Учетная стоимость реализованных товаров списывается на реализацию:

Дебет счета 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж»
Кредит счета 41 «Товары».

Поступление денег от покупателя за реализованные товары (например, на расчетный счет) уменьшает задолженность покупателя:

Дебет счета 51 «Расчетные счета»
Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

В соответствии с заключенными договорами предприятие оптовой торговли может получать предварительную оплату за товары.

Учет полученной предварительной оплаты от покупателей согласно Плану счетов ведется также на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» на отдельном субсчете по учету полученных авансов.

По кредиту счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» отражается сумма полученной предварительной оплаты за товары в корреспонденции со счетами учета денежных средств, по дебету - зачет предварительной оплаты в корреспонденции со счетами 90 «Продажи».

Кредитовое сальдо по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» отдельному субсчету по учету полученных авансов показывает задолженность по предварительной

оплате на конец отчетного периода.

Предоплата, поступившая на расчетный счет, отражается проводкой:

Дебет счета 51 «Расчетные счета»

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

С суммы полученных авансов начисляется налог на добавленную стоимость, подлежащий взносу в бюджет. На его сумму уменьшается задолженность кредиторам по предоплате (дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»).

При отгрузке товаров покупателям в счет полученной предварительной оплаты на сумму начисленного налога сначала делается восстановительная проводка:

Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

После этого отражаются операции, связанные с реализацией, в обычном порядке.

Следует отметить, что оптовые торговые предприятия облагаемый оборот для расчета НДС определяют на основе стоимости реализуемых покупателям товаров, исходя из применяемых цен с учетом акцизов без включения в них НДС. Но необходимо помнить, что согласно Налоговому кодексу РФ налоговые органы при осуществлении контроля за полнотой исчисления налогов вправе проверять правильность применения цен по сделкам в следующих случаях:

- между взаимозависимыми лицами;

- по товарообменным (бартерным) операциям;

- при совершении внешнеторговых сделок;

- при отклонении более чем на 20% в сторону повышения или в сторону понижения от уровня цен, применяемых налогоплательщиком по идентичным (однородным) товарам (работам, услугам) в пределах непродолжительного периода времени.

В этих случаях, когда примененные цены отклоняются более чем на 20% от рыночной цены идентичных товаров (работ или услуг), налоговый орган вправе вынести мотивированное решение о доначислении налога и пени, рассчитанных таким образом, как если бы результаты этой сделки были оценены исходя из применения рыночных цен.

В расчетных документах за реализуемые товары у оптовых торговых предприятий отдельной строкой показывается стоимость товаров по продажным ценам и, кроме того, сумма НДС, исчисленная по соответствующим ставкам от этой стоимости (в размере 10 % или 18%).

У вышеуказанных организаций сумма НДС, подлежащая взносу в бюджет, определяется как разница между суммами налога, полученными от покупателей за реализованные товары, и суммами налога, уплаченными поставщикам товаров и материальных ресурсов, стоимость которых относится на издержки обращения. Налоговая база при этом определяется с учетом сумм:

- авансовых или иных платежей, полученных в счет предстоящих поставок товаров, выполнения работ или оказания услуг (это не относится к платежам, полученным в счет предстоящих поставок товаров, облагаемых по налоговой ставке 0 процентов);

- полученных за реализованные товары в виде финансовой помощи, на пополнение фондов специального назначения, в счет увеличения доходов либо иначе связанных с оплатой проданных товаров (работ, услуг);

- полученных в виде процента (дисконта), а также страховых выплат по договорам страхования.

Результат от реализации товаров за отчетный месяц формируется сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчетам 90-1 «Себестоимость продаж», 90-3 «НДС» и др. и кредитового оборота по субсчету 90-1 «Выручка». Этот результат ежемесячно

(заключительными оборотами) списывается с субсчета 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки», что отражается в случае наличия прибыли проводкой:

Дебет счета 90 «Продажи», субсчет 9 «Прибыль/убыток от продаж»
Кредит счета 99 «Прибыли и убытки».

Таким образом, синтетический счет 90 «Продажи» сальдо на отчетную дату не имеет.

По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 90 «Продажи» (кроме субсчета 90-9 «Прибыль/убыток от продаж»), закрываются внутренними записями на субсчет 90-9 «Прибыль/убыток от продаж».

Прием товаров на складе покупателя.

Поступление товарно-материальных ценностей оформляется первичными документами в количественном и стоимостном выражении.

Первичные документы должны быть оформлены в соответствии с установленными требованиями и содержать обязательные реквизиты:

- наименование документа;
- код формы;
- дату составления;
- содержание хозяйственной операции;
- измерители хозяйственной операции (в натуральном и стоимостном выражении);
- наименование должностей лиц (ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления);
- личные подписи и их расшифровки.

Ответственность за достоверность и правильность оформления документов, передачу их в установленные сроки в бухгалтерию несут лица, создавшие и подписавшие эти документы.

Движение товара от поставщика к получателю груза оформляется товаросопроводительными документами, предусмотренными условиями поставки товаров и правилами перевозки грузов (накладной, товарно-транспортной накладной, счетом или счетом-фактурой).

Если товары материально-ответственное лицо получает вне склада покупателя, то необходимым документом является «Доверенность» по форме № М-2 (М-2А), подтверждающая право материально-ответственного лица на получение товара.

При доставке товаров автомобильным транспортом оформляется «Товарно-транспортная накладная» (ТТН).

ТТН состоит из двух разделов: товарного и транспортного. В зависимости от особенностей товаров к ТТН могут прилагаться другие документы, следующие с грузом.

Счет-фактура для торгового предприятия выступает основанием для принятия предъявленных сумм налога на добавленную стоимость к вычету.

Оприходование поступивших товаров оформляется путем наложения штампа на сопроводительном документе, удостоверяющего количество или качество поступивших товаров.

В случае несоответствия фактического наличия товаров или отклонения по качеству, установленному в договоре, или данным, указанным в сопроводительных документах, должен составляться акт, который является юридическим основанием для предъявления претензий поставщику.

Оформленные документы на приемку товаров являются основанием для расчетов с поставщиками и их данные не могут быть пересмотрены после приемки товаров в организации (кроме потерь товаров от естественной убыли и боя при транспортировке).

Если в процессе приемки будут обнаружены недостача товара, несоответствия качества, маркировки поступивших товаров, тары или упаковки требованиям стандартов,

технических условий, чертежам, образцам (эталонам), договору либо данным, указанным в сопроводительных документах, то дальнейшая приемка товара приостанавливается.

О выявленной недостаче и нарушении качества продукции составляется акт, являющийся юридическим документом для выставления претензий поставщику.

При этом в сопроводительных документах производится запись об актировании.

Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей (форма № ТОРГ-2) составляется в необходимом количестве экземпляров и только на те товары, по которым установлены расхождения.

По ценностям, поступившим в полном соответствии по количеству, качеству и комплектности с сопроводительными документами поставщика, делается отметка в конце акта: «По остальным товарно-материальным ценностям расхождений нет».

Возврат (обмен) товара.

Покупатель имеет право вернуть товар в определенных случаях:

- продавцом не переданы принадлежности и документы, относящиеся к товару (ст. 164 ГК РФ);

- продавец передал меньшее количество товара (ст. 466 ГК РФ);

- продавец передал товар иного ассортимента (ст. 468 ГК РФ);

- существенно нарушены требования к качеству товара (ст. 475 ГК РФ);

- получен некомплектный товар (ст. 480 ГК РФ);

- передан товар без тары и (или) упаковки либо в ненадлежащей таре и (или) упаковке (ст. 482 ГК РФ).

Продавец также может потребовать возврата товара. Например, при отказе покупателя от оплаты (ст.ст. 486, 488, 489 ГК РФ).

В случае несоответствия фактического наличия товаров или отклонения по качеству, установленному в договоре, или данным, указанным в сопроводительных документах, должен составляться акт (унифицированная форма № ТОРГ-2), который является юридическим основанием для предъявления претензий поставщику.

В сопроводительном документе следует сделать отметку об актировании.

Акт составляется комиссией, в состав которой должны входить материально-ответственные лица торговой организации, представитель поставщика.

Порядок отражения в бухгалтерском учете операций по возврату товара во многом определяется моментом перехода права собственности, предусмотренным договором купли-продажи.

Если момент перехода права собственности является общепринятым, то возврат товара связан с обратным переходом права собственности, то есть право собственности переходит от покупателя возвращаемого товара к поставщику. А любой переход права собственности связан с формированием выручки от реализации, и, следовательно, с начислением налогов.

В бухгалтерском учете данные операции отражаются следующим образом.

Возвращенные товары на основании накладной, выданной покупателем, приходится:

Дебет счета 41 «Товары» (43 «Готовая продукция»)

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» - оприходованы возвращенные товары.

Выделение НДС на основании счета-фактуры, составленного покупателем:

Дебет счета 19 «НДС по приобретенным ценностям»

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» - учтен НДС по возвращенным оприходованным товарам.

Если оплата товара не произведена, то отражается погашение взаимных требований:

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» - произведен зачет встречных однородных требований.

Если оплата произведена, то отражается возврат денежных средств покупателю:

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Кредит счета 51 «Расчетные счета» - отражен возврат денежных средств покупателю.

НДС по возвращенным товарам принимается к вычету (п.5 ст.171 НК РФ):

Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Расчеты по НДС»

Кредит счета 19 «НДС по приобретенным ценностям» - списан в зачет из бюджета НДС по возвращенным товарам.

Когда покупатель возвращает отгруженные, но еще не оплаченные товары, в учете надо сделать следующие записи:

Дебет счета 41 «Товары»

Кредит счета 45 «Товары отгруженные»- оприходованы возвращенные товары.

Учет расчетов по налогам и сборам при осуществлении операции с покупателями и заказчиками.

Счет 68 «Расчеты по налогам и сборам» предназначен для обобщения информации о расчетах с бюджетами по налогам и сборам, уплачиваемым организацией, и налогам с работниками этой организации.

Счет 68 «Расчеты по налогам и сборам» кредитуется на суммы, причитающиеся по налоговым декларациям (расчетам) ко взносу в бюджеты (в корреспонденции со счетом 99 «Прибыли и убытки» – на сумму налога на прибыль, со счетом 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – на сумму подоходного налога и т.д.). К этому счету на предприятии открыты субсчета:

68-01 «Расчеты по налогам и сборам в рублях»;

68-02 «Реструктуризированная задолженность по налогам и сборам»;

68-03 «Отложенный налог».

По дебету счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» отражаются суммы, фактически перечисленные в бюджет, а также суммы налога на добавленную стоимость, списанные со счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям».

Аналитический учет по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам» ведется по видам налогов.

Построение аналитического учета в организации обеспечивает возможность получения необходимых данных:

- по текущим налоговым платежам;

- просроченным налоговым платежам;

- штрафным санкциям;

- отсроченным и рассроченным суммам по уплате налога.

По кредиту счета 68 «Расчеты с бюджетом по налогам и сборам» отражаются суммы налогов, причитающихся организацией к уплате в бюджет. Дебетоваться при этом может множество счетов в зависимости от видов уплачиваемых налогов и сборов: организации, являющиеся по законодательству налогоплательщиками, дебетуют счета:

1) по учету внеоборотных и оборотных активов (01, 04, 10, 41 и др.), когда в соответствии с законодательством суммы налогов включаются в себестоимость активов или через промежуточные счета (08 «Вложения во внеоборотные активы», 15 «Заготовление и

приобретение материальных ценностей») или непосредственно на дебет счетов по учету активов. К налогам такого рода относится НДС при строительстве объектов основных средств хозяйственным способом, таможенная пошлина и таможенные сборы при импорте ценностей и др.;

2) по учету затрат – транспортный налог, земельный налог и др.;

3) 90 «Продажи» – уплачиваемый продавцами ценностей НДС, акцизы, экспортные пошлины и т.п., для которых эта продажа является предметом деятельности;

4) 91-02 «Прочие расходы» – налог на имущество, НДС при продаже ценностей, когда она не является предметом деятельности организации и др.

5) 99 «Прибыли и убытки» – налог на прибыль, налоговые санкции (штрафы, пени) в пользу бюджета и внебюджетные фонды.

Сальдо счета 68 «Расчеты с бюджетом по налогам и сборам» обычно кредитовое и показывает задолженность организации перед бюджетом. Однако в ряде случаев оно может быть и дебетовое (при переплате того или иного налога, не возмещенный НДС организациям-экспортерам и т.п.).

Организации являются плательщиком налога на прибыль. Прибыль – это полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов. Корреспонденция счетов по данному налогу:

- при авансовых платежах налога в течение года:

Дебет счета 68 «Расчеты с бюджетом по налогам и сборам»

Кредит счета 51 «Расчетные счета»;

- при начислении налога с прибыли в конце года:

Дебет счета 99 «Прибыли и убытки»

Кредит счета 68 «Расчеты с бюджетом по налогам и сборам».

Далее погашается разница между начисленной суммой и авансовыми платежами:

Дебет счета 68 «Расчеты с бюджетом по налогам и сборам»

Кредит счета 51 «Расчетные счета».

Или обратная запись, если авансовый платеж превышает фактическое начисление налога (табл. 1).

Таблица 1 – Основные проводки, составляемые предприятием по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам»

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Корреспондирующий счет		Сумма, руб.	Документ
		Дебет	Кредит		
1	Перечислены налоги и взносы	68-01	51	123330,83	ППП
2	Начислен НДС	90-03-01	68-01	4251985,55	Отгрузка покупателю по товарно-транспортной накладной

НДС выплачивается не позднее 20 числа каждого месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

В организации для учета по расчетам НДС использует следующие регистры учета как Книга покупок и Книга продаж, в которых по каждому поставщику и покупателю (соответственно) указываются суммы начисленных НДС.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Завгородний, В.П. Бухгалтерский учет, контроль и аудит в условиях рынка [Текст] / В.П. Завгородний, В.Я. Савченко. - К.: Издательство «Блиц-Информ», 2009. – 832 с.
2. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: учебное пособие [Текст] / Н.П. Кондраков. – 7-е изд. перераб. и доп. - М.: Инфра – М, 2010.
3. Ларионов, А.Д. Бухгалтерский учет: учеб. [Текст] / А.Д. Ларионов, А.И. Нечитайло. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2009.
4. Пошерстник, Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии: учеб. - практ. пособие [Текст] / Н.В. Пошерстник. – ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009.

Иванова Валентина Георгиевна

АНО ВПО «Московский региональный социально-экономический институт»

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

142703, Московская область, г. Видное, ул. Школьная, д. 55а

Тел.: 8-903-243-46-83

E-mail: ivanova_valentin@list.ru

V.G. IVANOVA

FEATURES SETTLEMENTS WITH SUPPLIERS AND CONTRACTORS TO THE TRADE ORGANIZATION

This article presents the characteristics of settlements with creditors and debtors in trade organizations to select high-quality accounting systems.

Keywords: *accounting, suppliers and contractors, debtors and creditors, accounting of goods, trade organizations.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Zavgorodnij, V.P. Buhgalterskij uchet, kontrol' i audit v uslovijah rynka [Tekst] / V.P. Zavgorodnij, V.Ja. Savchenko. - K.: Izdatel'stvo «Blic-Inform», 2009. – 832 s.
2. Kondrakov, N.P. Buhgalterskij uchet: uchebnoe posobie [Tekst] / N.P. Kondrakov. – 7-e izd. pererab. i dop. - M.: Infra – M, 2010.
3. Larionov, A.D. Buhgalterskij uchet: ucheb. [Tekst] / A.D. Larionov, A.I. Nechitajlo. – M.: TK Velbi, Izdatel'stvo Prospekt, 2009.
4. Posherstnik, N.V. Buhgalterskij uchet na sovremennom predpriyatii: ucheb. - prakt. posobie [Tekst] / N.V. Posherstnik. – TK Velbi, Izd-vo Prospekt, 2009.

Ivanova Valentina Georgievna

Moscow Regional Socio-Economic Institute

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department «Accounting, analysis and audit»

142703, Moscow region, Vidnoe, str. School, 55a

Ph.: 8-903-243-46-83

E-mail: ivanova_valentin@list.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ УЧЕТА ТОВАРНЫХ ОПЕРАЦИЙ В УЧЁТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается формирование информационной базы товарных операций в учетно-аналитической системе розничного торгового предприятия.

Ключевые слова: информационная база, учетно-аналитическая система, учет товарных операций, розничное торговое предприятие.

Бухгалтерский учет продаж товаров на предприятии формирует информацию о составе, структуре затрат и величине доходов. Правильная организация учета данных расчетов дает возможность выявить резервы снижения расходов и увеличения выручки. Учет позволяет своевременно отражать затраты и контролировать ход выполнения плана по расходованию и поступлению средств. Анализ продаж товаров на предприятии розничной торговли позволяет выявить причины изменений и резервы роста товарооборота.

Учет продаж товаров на предприятии розничной торговли приобретает особую актуальность, так как определяет результаты работы предприятия, его конкурентоспособность, которые находятся во все большей зависимости от учета уровня затрат и величины доходов.

Проблема учета товарных операций обусловлена тем, что действующее законодательство предоставляет несколько вариантов учета оценки товаров при поступлении и выбытии, что обуславливает необходимость выбора наиболее эффективного способа учета для конкретного предприятия.

Основным документом, регулирующим договорные отношения, наличные и безналичные расчеты, является Гражданский кодекс РФ.

Гражданский кодекс РФ определяет:

- виды договоров;
- права и обязанности сторон;
- формы расчётов;
- момент перехода права собственности на товар;
- последствия передачи покупателю некачественных товаров;
- случаи возврата товаров;
- порядок оформления доверенностей и получения по ним товаров.

В торговле расчеты с покупателями и заказчиками за реализованные товары осуществляются наличным и безналичным путем.

Основным документом, регулирующим расчеты, является Гражданский кодекс РФ. В статье 861 дается определение наличных и безналичных расчетов, определяется порядок осуществления данных сделок, в статье 862 ГК РФ раскрываются формы безналичных расчетов. Расчеты платежными поручениями раскрываются в статьях 863-866 ГК РФ, расчеты по аккредитиву – в статьях 867-873 ГК РФ, расчеты по инкассо – в статьях 874-876 ГК РФ, а в статьях 877-885 ГК РФ раскрываются расчеты чеками.

Налоговый кодекс РФ определяет виды налогов, налоговые ставки, доходы и расходы, принимаемые к налогообложению по товарным операциям. Глава 21, 25 НК РФ определяет налогоплательщиков, объект налогообложения, налоговую базу, вычеты, сроки предоставления декларации и уплаты налога, налоговую ставку по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль.

Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» определяет порядок оценки имущества организации, правила оформления бухгалтерской документации, в части учета товаров: учет ведется в валюте РФ – рублях, документы оформляются на русском языке, все документы, связанные с денежными средствами (например, приходные и расходные кассовые ордера), должны быть обязательно подписаны руководителем и главным бухгалтером. Также в законе определено, что товары, принадлежащие организации на правах собственности, отражаются в учете обособлено от товаров, не принадлежащих организации. Все операции по учету товаров и результаты инвентаризации подлежат своевременной регистрации на счетах бухгалтерского учета без каких-либо пропусков или изъятий [5].

Положение по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в Российской Федерации разъясняет положения федерального закона «О бухгалтерском учёте», устанавливает правила оценки товаров, рассматривает требования к ведению бухгалтерского учёта, документирование хозяйственных операций, регистры бухгалтерского учёта [7].

ПБУ 1/2008 «Учётная политика организации» устанавливает правила формирования и раскрытия учётной политики организации, в частности для учета товаров в учётной политике должен быть отражен порядок формирования фактической стоимости товаров, выбран вариант учета по покупным или продажным ценам (с использованием или без счета 42 «Торговая наценка»), а также указана методика отражения на счетах учета, порядок выбытия [8].

ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчётность организации» определяет, что в бухгалтерской отчётности должна отражаться информация по товарным операциям, устанавливает требования к бухгалтерской отчётности, состав бухгалтерской отчётности, сроки её представления, публичность [9].

ПБУ 5/01 «Учёт материально-производственных запасов» даёт определение термина товары, регламентирует порядок оценки товаров при поступлении и выбытии, определяет правила раскрытия информации о товарах в бухгалтерской отчётности [10].

Так, в статье 2 ПБУ 5/01 сказано, что товары являются частью материально-производственных запасов, приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц и предназначенные для продажи.

В статье 13 ПБУ 5/01 сказано, что организация, осуществляющая торговую деятельность, может затраты по заготовке и доставке товаров до склада, производимые до момента их передачи в продажу, включать в состав расходов на продажу.

Товары, приобретенные организацией для продажи, оцениваются по стоимости их приобретения.

Организации, осуществляющей розничную торговлю, разрешается производить оценку приобретенных товаров по продажной стоимости с отдельным учетом наценок (скидок).

Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) регулирует вопрос учета доходов. В данном ПБУ определено, что доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на [11]:

- а) доходы от обычных видов деятельности;
- б) прочие доходы.

ПБУ 9/99 «Доходы организации» в части учета товаров устанавливает порядок определения доходов от обычных видов деятельности, условия признания выручки организации от реализации товаров, порядок раскрытия информации о доходах от реализации товаров в бухгалтерской отчётности.

Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) раскрывает понятие расходов организации, а также определяет, что расходы организации в

зависимости от их характера, условий осуществления и направления деятельности организаций подразделяют на [12]:

- а) расходы по обычным видам деятельности;
- б) прочие расходы.

ПБУ 10/99 «Расходы организации» в части учета товаров устанавливает порядок определения расходов от основной деятельности, условия их признания, порядок раскрытия информации о расходах при продаже товаров в бухгалтерской отчетности.

План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности и инструкция по его применению определяет счета и типовую корреспонденцию для учета товаров. Что касается предприятий розничной торговли, то для учета товаров в плане счетов предусмотрен счет 41 «Товары». Он предназначен для обобщения информации о наличии и движении товарно-материальных ценностей, приобретенных в качестве товаров для продажи [6].

Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов регламентирует оценку, порядок проведения инвентаризации товаров, учет неотфактурованных поставок, учет тары, учет товаров в неторговых организациях.

Методические рекомендации по инвентаризации имущества и финансовых обязательств определяют порядок проведения инвентаризации товаров и оформления её результатов [2].

Постановление Госкомстата РФ «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету торговых операций» утверждает формы документов:

- по учету денежных расчетов с населением при осуществлении торговых операций с применением контрольно-кассовых машин;
- по учету торговых операций;
- по учету торговых операций при продаже товаров в кредит;
- по учету торговых операций в комиссионной торговле [1].

Необходимо отметить, что до 1 января 2012 года порядок учета наличных денежных средств регулировали Положение о правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации, утвержденное ЦБ Российской Федерации от 5 января 1998г. № 14-П и Письмо Центрального Банка Российской Федерации от 04.10.93 № 18 «Об утверждении «Порядка ведения кассовых операций в Российской Федерации».

С 1 января 2012 года данные положения утратили силу и было введено в действие Положение о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации (утв. Банком России 12.10.2011 № 373-П), которое регулирует порядок ведения организациями и индивидуальными предпринимателями кассовых операций с наличностью.

Указание Центрального Банка России от 20 июня 2007 г. № 1843-У «О предельном размере расчетов наличными деньгами и расходовании наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или кассу индивидуального предпринимателя» устанавливает, что максимальный размер расчета наличными денежными средствами составляет 100 тысяч рублей.

Таким образом, все вышеперечисленные документы регулируют организацию и ведение бухгалтерского учета товарных операций.

Согласно пункту 2 ПБУ 5/01 «Учет материально - производственных запасов», товары являются частью материально-производственных запасов, приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц и предназначенные для продажи [10].

Товары могут классифицироваться по многим признакам, но к основным из них относятся назначение, потребительский спрос.

По покупательскому спросу товары классифицируются:

- товары повседневного спроса (хлеб, молоко, сахар);

- товары предварительного выбора (одежда, мебель, телевизоры, радиоаппаратура);
- товары особого спроса (модные товары, марочные вина);
- товары пассивного спроса (страхование мебели, дома).

При классификации товаров выделяют:

- объективные параметры собственного изделия: качество, материал, цвет, вес, размер, внешний вид, силуэт, запах, вкус, конструкция;
- рыночные параметры: цена, конкурентоспособность, широта выбора, удобство транспортирования, привлекательность товаров;
- параметры, используемые в процессе потребления: прочность, простота ухода, срок замены.

Также широкое распространение получила классификация товаров, применяемая в маркетинге, которая представлена на рисунке 1.

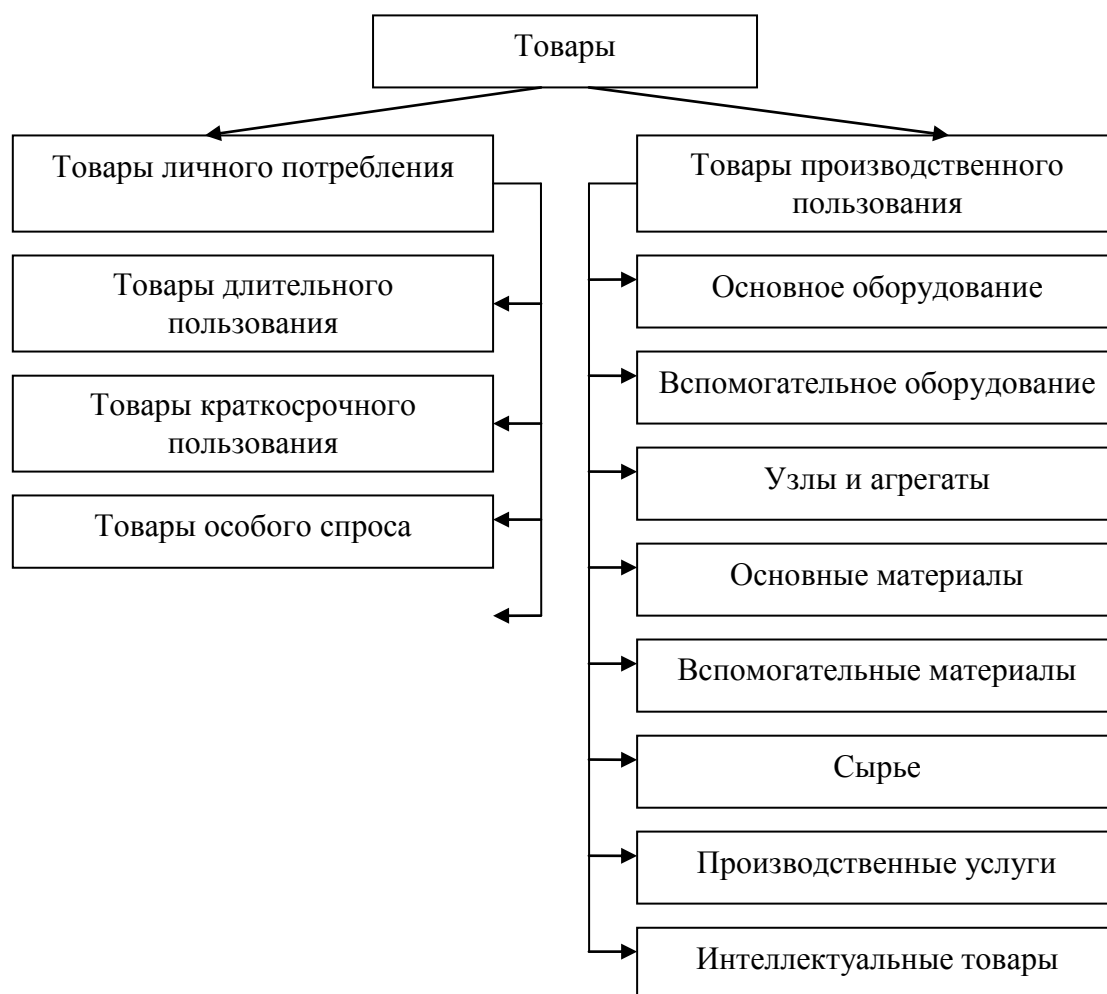


Рисунок 1 – Классификация товаров

Основными задачами учета товарных операций является:

- точный, полный и своевременный учет товаров и операций по их движению;
- контроль за целевым использованием товаров, их сохранностью при расчетах с покупателями и заказчиками;
- контроль за соблюдением кассовой дисциплины и порядка выдачи денежных средств;

- выявление возможностей более рационального использования денежных средств и проведения расчетов по товарным операциям;
- контроль за объемами и перемещением товаров;
- своевременное выявление результатов инвентаризации товаров;
- контроль за правильностью договорных расчетов с поставщиками товаров и покупателями;
- контроль за расчетными операциями с целью предупреждения образования кредиторской и дебиторской задолженности.

В соответствии с пунктами 5 и 6 ПБУ 5/01 материально - производственные запасы, в том числе товары, принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости. Фактической себестоимостью признается сумма фактических затрат организации на приобретение, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов [10].

К фактическим затратам на приобретение товаров относятся:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику;
- суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением товаров;
- таможенные пошлины;
- невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением товаров;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретены товары;
- затраты по заготовке и доставке материально-производственных запасов до места их использования, включая расходы по страхованию;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением товаров.

Для целей бухгалтерского учета организация может выбрать цену товаров и порядок отражения на счетах из способов [3]:

1. По покупным ценам:

- товары учитываются по фактической стоимости (на счете 41 «Товары»);
- товары учитываются по учетной стоимости (с использованием счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей»);

2. По продажным ценам:

- товары учитываются по продажной стоимости (с использованием счета 42 «Торговая наценка»).

Покупная стоимость = цена поставщика (без НДС) + акцизы + таможенные пошлины.

Продажная цена = покупная цена + торговая наценка.

Торговая наценка = доход организации + сумма НДС.

При этом в зависимости от выбранного способа корреспонденция будет следующей (табл.1).

При отпуске материально-производственных запасов (кроме товаров, учитываемых по продажной стоимости) в производство и ином выбытии их оценка производится одним из следующих способов:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости;
- по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО).

Таблица 1 – Корреспонденция счетов при учете поступления товаров

№	Содержание операции	Дебет	Кредит
1. Учет по фактической стоимости			
1.1.	Приобретены товары у поставщика	41	60
1.2.	Учтена сумма транспортно-заготовительных расходов	41(44)	60
2. Учет товаров по учетной стоимости			
2.1.	Учтена стоимость товаров поставщика	15	60
2.2.	Учтена сумма транспортно-заготовительных расходов	15	60
2.3.	Учтена стоимость поступивших товаров	41	15
2.4.	Учтена сумма отклонений в стоимости товара	16	15
3. Учет товаров по продажной стоимости			
3.1.	Учтена стоимость товаров поставщика	41	60
3.2.	Учтена сумма посреднического вознаграждения	41	60
3.3.	Учтена сумма транспортных расходов	44	60
3.4.	Установлена сумма торговой наценки	41	42

Применение одного из указанных способов по группе (виду) материально-производственных запасов производится исходя из допущения последовательности применения учетной политики.

Основные проводки по выбытию товаров приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Проводки по выбытию товаров

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственных операций
1. Продажа		
50.1	90-1	Отражена выручка от реализации
90-2	41	Списана стоимость проданных товаров
90-3	68	Начислен НДС на реализованные товары
2. Продажа по договору мены		
62	90-1	Отражена задолженность покупателя за отгруженные по договору материально-производственные запасы по стоимости ценностей, полученных или подлежащих получению организацией
90-2	41	Списана стоимость проданных по договору мены товаров
90-3	68	Начислен НДС на стоимость материально-производственных запасов
60	62	Погашены взаимные обязательства по договору мены
62	91-1	Отражена задолженность покупателя за отгруженные МПЗ по стоимости ценностей, полученных организацией
3. Безвозмездная передача		
91-2	41	Списана стоимость безвозмездно переданных материально-производственных запасов
91-2	68	Начислен НДС на стоимость безвозмездно переданных материально-производственных запасов
4. Продажа с помощью пластиковых карт		
57	62.1	Продажа товара с использованием кредитной карты
62.1	90.1	Признается выручка от реализации продукции (карниза и наконечника)
90.2	41	Списывается себестоимость реализованной продукции
90.3	68	Выделен НДС
91.2	57	Оплата услуг банка
51	57	Перечисление денежных средств

Бухгалтерский учет запасов в международных стандартах регламентируется МСФО 2 «Запасы», в России - ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов».

Определение, классификация и оценка запасов по МСФО и ПБУ приведена в таблице 3 [4].

Таблица 3 – Определение, классификация и оценка запасов по МСФО и ПБУ

Показатель	ПБУ 5/01	МСФО 2
Определение	МПЗ определяются как активы: используемые в качестве сырья и материалов при производстве продукции; предназначенные для продажи; используемые для управленческих нужд	Запасы – это активы: предназначенные для продажи в процессе нормальной деятельности; произведенные в процессе производства для продажи; используемые в форме сырья или материалов в производственном процессе
Классификационные группы	- сырье, материалы; - объекты для продажи; - активы, используемые для управленческих нужд.	товары, сырье, материалы, незавершенное производство, готовая продукция
Оценка	принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости	основным способом оценки запасов является оценка по наименьшей из двух величин: себестоимости и возможной чистой цены продаж.

Таким образом, очевидно, что определения запасов в МСФО 2 и российских нормативных документах идентичны, при этом содержание группы статей «запасы» шире, чем содержание понятия «материально-производственные запасы».

Представим основные сходства и различия МСФО 2 и ПБУ 5/01 в таблице 4.

Таблица 4 – Сходства и различия понятий запасов МСФО и ПБУ

Признак сравнения	Единство	Различия
1	2	3
Определение запасов	Единство определения «запасы»	Нет
Оценка запасов	Единство принципа оценки по наименьшей величине из себестоимости и рыночной цены (возможной чистой цены продаж)	Различие в правилах определения наименьшей из величин
Фактическая себестоимость запасов	Совпадение в определенных ситуациях перечня затрат, включаемых и не включаемых в фактическую себестоимость	Различия во включении затрат по займам, общехозяйственных и сверхнормативных затрат в фактическую себестоимость
Формулы расчета себестоимости	Идентичность трех способов расчета себестоимости. Отмена в ПБУ 5/01 и МСФО 2 метода ЛИФО	Нет

Продолжение таблицы 4

1	2	3
Раскрытие информации о запасах в отчетности	Ряд одинаковых показателей, раскрываемых в отчетности в соответствии с ПБУ 5/01 и с МСФО 2	Информации по МСФО 2 включает показатели, отсутствующие в ПБУ 5/01 (по восстановлению списанных запасов и др.)

Таким образом, на сегодняшний день практика учета запасов по МСФО и РСБУ имеет ряд различий, но тенденция реформирования отечественного учета направлена на сближение МСФО и ПБУ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бухгалтерский учет: Учебник [Текст] / Под ред. Грищенко М.Н. - М.: ИНФРА-М, 2010 – 592 с.
2. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: учебное пособие [Текст] / Н.П. Кондраков. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 640 с.
3. Мякинкина, И.В. Особенности учета в торговле: учебное пособие [Текст] / И.В. Мякинкина. – Омск: Омский государственный институт сервиса, 2009. – 69 с.
4. Мизиковский, Е.А. Международные стандарты финансовой отчетности и бухгалтерский учет в России. – 2-е изд., перераб. и доп. [Текст] / Е.А. Мизиковский, Т.Ю. Дружиловская. - М.: Изд-во «Бухгалтерский учёт», 2009. – 328 с.
5. «О бухгалтерском учете». Закон РФ от 6.12.2011 г. № 402 - ФЗ // Справочно-правовая система Гарант
6. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций. Инструкция по его применению. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н // Справочно-правовая система Гарант
7. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 г. № 34н. В ред. Приказов Минфина РФ от 30.12.1999 г. № 107н, от 24.03.2000 г. № 31н // Справочно-правовая система Гарант
8. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008). Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н, с изменениями от 27.04.2012 г. № 55н // Справочно-правовая система Гарант
9. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). Приказ Минфина РФ от 06.07.99 № 43н, с изменениями от 08.11.2010 г. № 142н // Справочно-правовая система Гарант
10. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01). Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н, с изменениями от 25.10.2010 № 132н // Справочно-правовая система Гарант
11. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99). Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 32н., с изменениями от 27.04.2012 № 55н // Справочно-правовая система Гарант
12. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99). Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33н. В ред. от 27.04.2012 № 55н // Справочно-правовая система Гарант

Барышев Сергей Борисович

АНО ВПО «Московский региональный социально-экономический институт»

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

142703, Московская область, г. Видное, ул. Школьная, д. 55а

Тел.: 8-903-236-73-77

E-mail: sergey_baryshev@mail.ru

S.B. BARYSHEV

THE INFORMATION BASE ACCOUNTING MARKETING OPERATIONS IN ACCOUNTING ANALYTICAL SYSTEM RETAIL OUTLETS

The article describes a database analysis of commodity transactions in the accounting and analytical system of retail trade enterprises.

Keywords: *the information database, accounting and analytical system of commodity accounting, operations, retail trade enterprise.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Buhgalterskij uchët: Uchebnik [Tekst] / Pod red. Grishenko M.N. -M.: INFRA-M, 2010 – 592 s.
2. Kondrakov, N.P. Buhgalterskij uchët: uchebnoe posobie [Tekst] / N.P. Kondrakov. – M.: INFRA-M, 2010. – 640 s.
3. Mjakinkina, I.V. Osobennosti ucheta v trgovle: uchebnoe posobie [Tekst] / I.V. Mjakinkina. – Omsk: Omskij gosudarstvennyj institut servisa, 2009. – 69 s.
4. Mizikovskij, E.A. Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchjotnosti i buhgalterskij uchjot v Rossii. – 2-e izd., pererab. i dop. [Tekst] / E.A. Mizikovskij, T.Ju. Druzhilovskaja. - M.: Izd-vo «Buhgalterskij uchjot», 2009. – 328s.
5. «O buhgalterskom uchete». Zakon RF ot 6.12.2011 g. № 402 - FZ // Spravochno-pravovaja sistema Garant
6. Plan schetov buhgalterskogo ucheta finansovo-hozjajstvennoj dejatel'nosti organizacij. Instrukcija po ego primeneniju. Prikaz Minfina RF ot 31.10.2000 g. № 94n // Spravochno-pravovaja sistema Garant
7. Polozhenie po vedeniju buhgalterskogo ucheta i buhgalterskoj otchetnosti v RF. Prikaz Minfina RF ot 29.07.1998 g. № 34n. V red. Prikazov Minfina RF ot 30.12.1999 g. № 107n, ot 24.03.2000 g. № 31n // Spravochno-pravovaja sistema Garant
8. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Uchetnaja politika organizacii» (PBU 1/2008). Prikaz Minfina Rossii ot 06.10.2008 № 106n, s izmenenijami ot 27.04.2012 g. № 55n // Spravochno-pravovaja sistema Garant
9. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Buhgalterskaja otchetnost' organizacii» (PBU 4/99). Prikaz Minfina RF ot 06.07.99 № 43n, s izmenenijami ot 08.11.2010 g. № 142n // Spravochno-pravovaja sistema Garant
10. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Uchet material'no-proizvodstvennyh zapasov» (PBU 5/01). Prikaz Minfina RF ot 09.06.2001 № 44n, s izmenenijami ot 25.10.2010 № 132n // Spravochno-pravovaja sistema Garant
11. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Dohody organizacii» (PBU 9/99). Prikaz Minfina RF ot 06.05.1999 g. № 32n., s izmenenijami ot 27.04.2012 № 55n // Spravochno-pravovaja sistema Garant
12. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Rashody organizacii» (PBU 10/99). Prikaz Minfina RF ot 06.05.1999 g. № 33n. V red. ot 27.04.2012 № 55n // Spravochno-pravovaja sistema Garant

Baryshev Sergej Borisovich

Moscow Regional Socio-Economic Institute

Doctor of Economic Sciences, Professor of Department «Accounting, analysis and audit»

142703, Moscow region, Vidnoe, str. School, 55a

Ph.: 8-903-236-73-77

E-mail: sergey_baryshev@mail.ru

НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ, НАЛОГОВ И КРЕДИТА

УДК 336.22

А.С. БОГДАНОВ

МЕТОДИКА НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ПО НДС

В статье автор рассматривает методику оптимизации НДС, приводит схемы оптимизации, алгоритм расчета НДС, анализ элементов договора в целях оптимизации НДС, случаи применения льготных ставок по НДС.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, налоговая оптимизация, методы налоговой оптимизации, схемы оптимизации.

Налог на добавленную стоимость представляет собой форму изъятия части добавленной стоимости, которая создается на всех стадиях производства и обращения, определяемая как разница между стоимостью реализованной продукции (товаров), работ, услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения.

В целях налоговой оптимизации приведем алгоритм расчета НДС на рисунке 1 [4].



Рисунок 1 – Алгоритм расчета НДС

В качестве налогоплательщиков НДС признаются организации и индивидуальные предприниматели, а также отдельные категории лиц, осуществляющие перемещение товаров через таможенную границу России [2].

Методика налоговой оптимизации по НДС представляет собой совокупность приемов и способов, с помощью которых предприятие может уменьшить сумму обязательства в бюджет.

На рисунке 2 представлены инструменты оптимизации НДС.

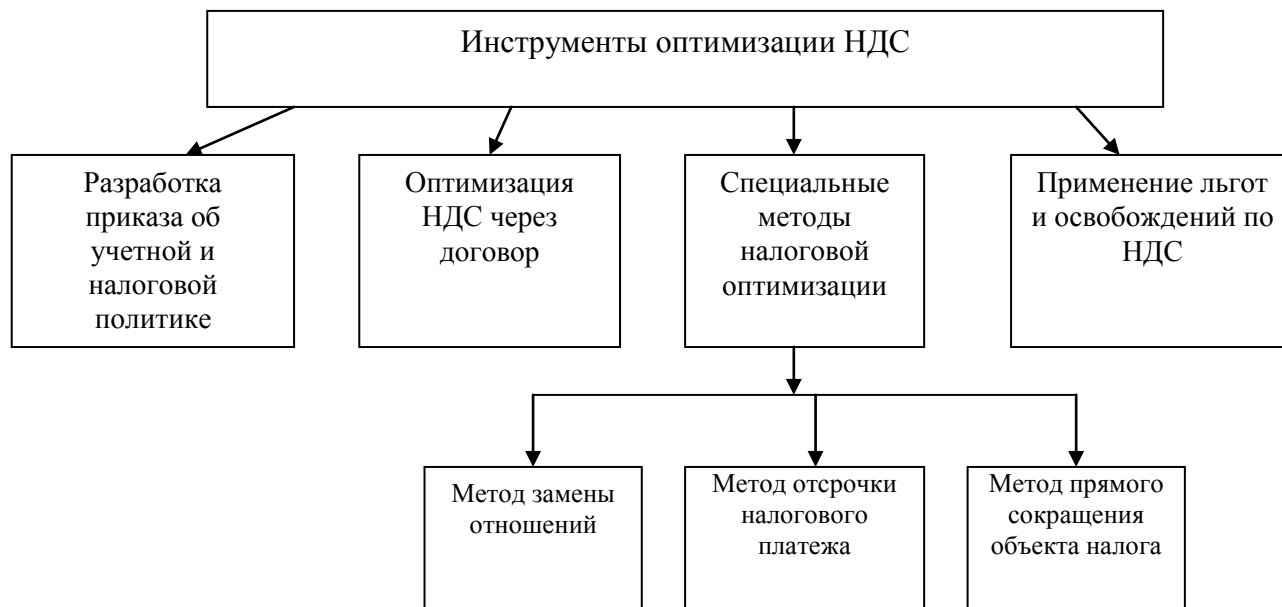


Рисунок 2 – Инструменты оптимизации НДС

Оптимизация НДС может осуществляться посредством учетной политики, получения освобождения от уплаты налога и применения различных схем оптимизации [3].

В приказе об учетной политике в целях оптимизации НДС необходимо описать методику раздельного учета выручки и НДС, если организация осуществляет:

- как облагаемые, так и необлагаемые операции НДС;
- облагаемые операции НДС по разным ставкам.

Это позволит принять к вычету НДС, относящийся к деятельности, облагаемой этим налогом. При организации раздельного учета к счету 90 открываются специальные субсчета «Выручка, облагаемая НДС», «Выручка, не облагаемая НДС». Аналогичные субсчета открываются и к другим счетам, используемым при отражении операций [1].

Налоговым законодательством закреплен общий принцип организации раздельного учета на основе расчета пропорций. Пропорция определяется как отношение выручки от продажи товаров, работ, услуг, не подлежащей налогообложению в общем доходе организации без НДС за налоговый период.

Законодательно не закреплен период, за который берутся эти показатели, поэтому организация вправе самостоятельно определить методику ведения такого учета и закрепить в учетной политике. Данное положение подтверждается арбитражной практикой.

В целях налоговой оптимизации по НДС организации, имеющие обособленные подразделения, могут предусмотреть в учетной политике порядок оформления счетов-фактур, книг покупок и книг продаж при этом можно воспользоваться рекомендациями Минфина России (Письмо от 9 августа 2004 г. № 03-04-11/127).

Рассмотрим оптимизацию налога на добавленную стоимость через договор.

Юридически грамотно составленный договор – это гарантия успешного достижения целей и задач, в том числе оптимизация налогов, а также защита прав и законных интересов налогоплательщика.

Как правило, объект налогообложения возникает из сделок налогоплательщика, совершаемых на основании договора. Оптимизация договора является одним из основных инструментов оптимизации налогообложения, в частности налога на добавленную стоимость.

Поэтому, при заключении, исполнении, разработке договора имеет смысл провести налогово-правовой анализ договора.

При планировании сделки необходимо выполнить ряд действий, направленных на предотвращение возможных неблагоприятных последствий.

На рисунке 3 отражен анализ важнейших элементов договора в целях оптимизации налога на добавленную стоимость.

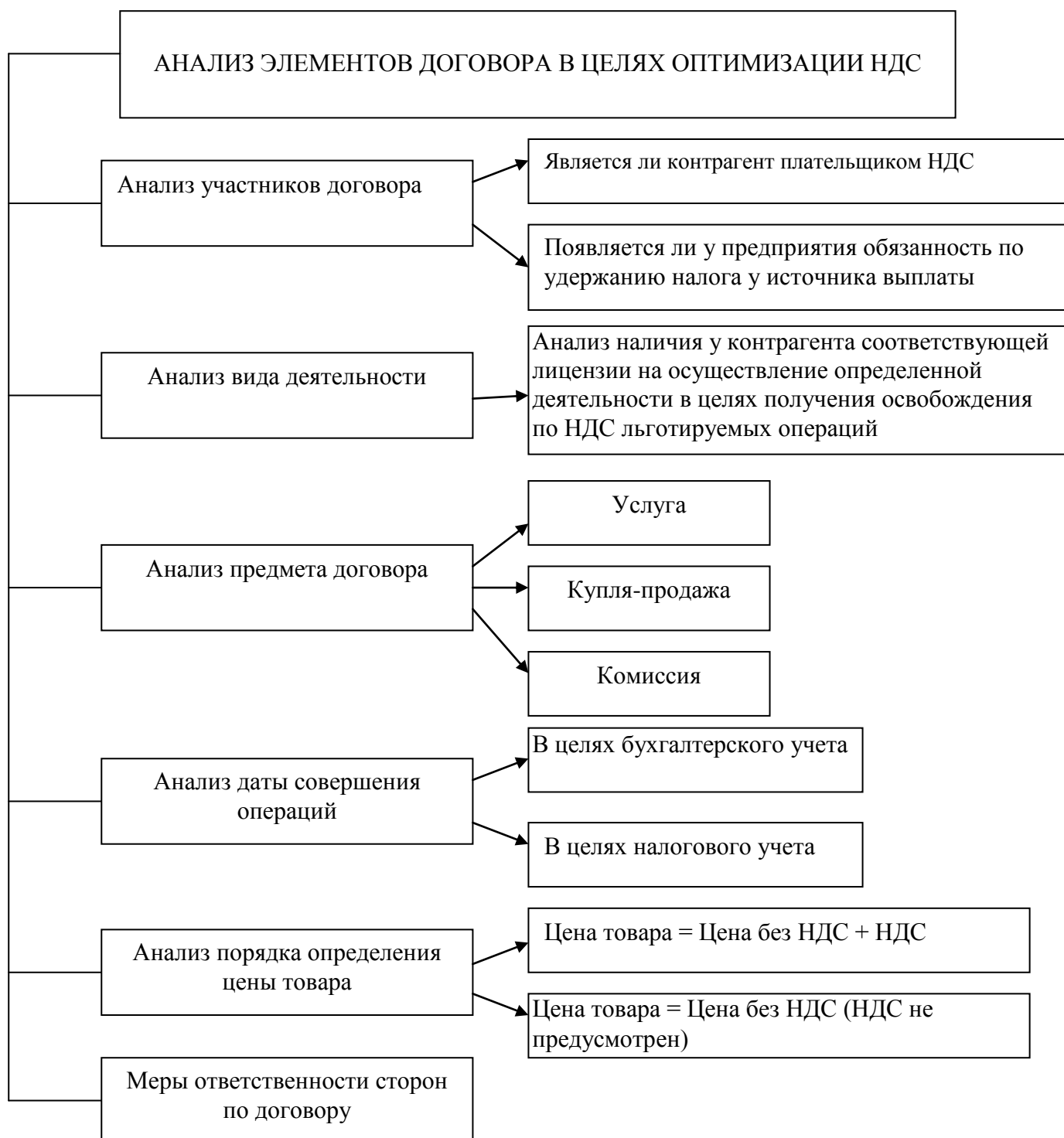


Рисунок 3 – Анализ элементов договора в целях налоговой оптимизации по НДС

При составлении и заключении договора в целях оптимизации НДС допустимы некоторые нюансы: в условиях одного и того же договора вполне допустимо присутствие как элементов купли-продажи, так и элементов поставки.

К специальным методам налоговой оптимизации по НДС относится метод замены отношений, который предусматривает замену операции, связанных с большой налоговой нагрузкой на операцию с применением более льготного порядка налогообложения. К таким операциям относится договор комиссии, договор факторинга и др.

Метод отсрочки платежа по НДС предусматривает перенос уплаты налога на более поздний период, в котором у предприятия будет значительная сумма вычетов по данному налогу.

Метод прямого сокращения объекта налога предусматривает применение схем, с помощью которых уменьшается выручка от реализации товаров (работ, услуг) на территории РФ, в том числе от реализации предметов залога и имущественных прав, от выполнения строительно-монтажных работ для собственного потребления и ввоза товаров на таможенную территорию РФ.

Оптимизировать НДС можно путем получения освобождения от его уплаты. В этом случае освобождение можно получить, если общая сумма выручки за 3 предшествующих календарных месяца, не превысила 2 млн. рублей без учета НДС. При этом в расчете участвует выручка от реализации как облагаемых товаров, в том числе по ставке 0 %, так и не облагаемых товаров, работ, услуг, а также выручка в денежной и натуральной форме и от реализации товаров, местом продажи которых не является территория РФ.

Для получения освобождения от уплаты НДС организация должна предоставить следующие документы:

- 1) уведомление об использовании права на освобождение;
- 2) выписку из бухгалтерского баланса;
- 3) выписку из книги продаж;
- 4) копию журнала полученных и выставленных счет-фактур, др.

При исчислении налогоплательщиком суммы налога на добавленную стоимость она уменьшается на налоговые вычеты, т.е. суммы НДС, которые организация заплатила поставщикам за приобретенное сырье, материалы, товары.

Для организаций, у которых сумма налога, подлежащая вычету, выше суммы налога, подлежащей уплате, применять право освобождения от уплаты НДС не выгодно.

При получении освобождения организация должна контролировать размер совокупной выручки, так как в случае ее превышения право на освобождение утрачивается с 1 числа месяца, в котором произошло превышение или были реализованы подакцизные товары.

Также основным методом оптимизации налога на добавленную стоимость является применение налогоплательщиками налоговых льгот по данному налогу.

Для этих целей налогоплательщик имеет право применять льготные ставки по налогу на добавленную стоимость.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ действуют три ставки налога на добавленную стоимость: 0%, 10% и 18% [2].

Нулевая ставка НДС означает, что отгруженные товары условно освобождены от налога. Чтобы использовать ставку НДС 0%, необходимо представить в налоговую инспекцию ряд документов.

Случаи применения ставки 0 % покажем на рисунке 4.

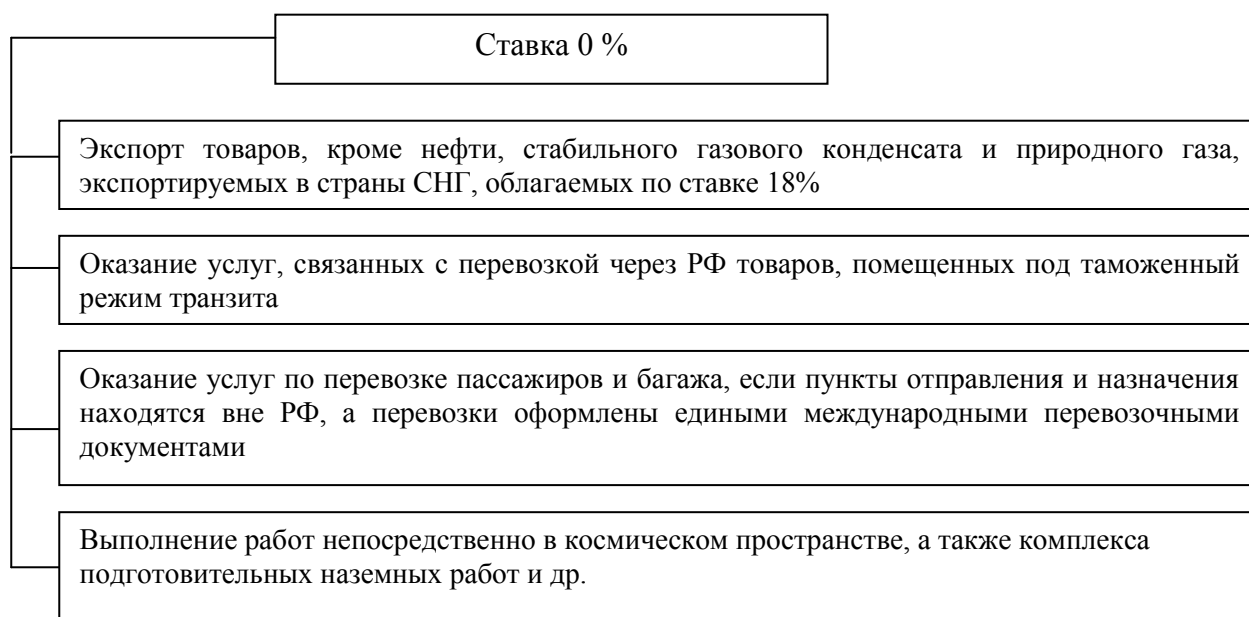


Рисунок 4 – Случаи применения ставки 0% по НДС

Ставка 10 % также является льготной, она применяется только к определенным группам товаров. Отразим случаи налогообложения НДС по ставке 10% на рисунке 5.

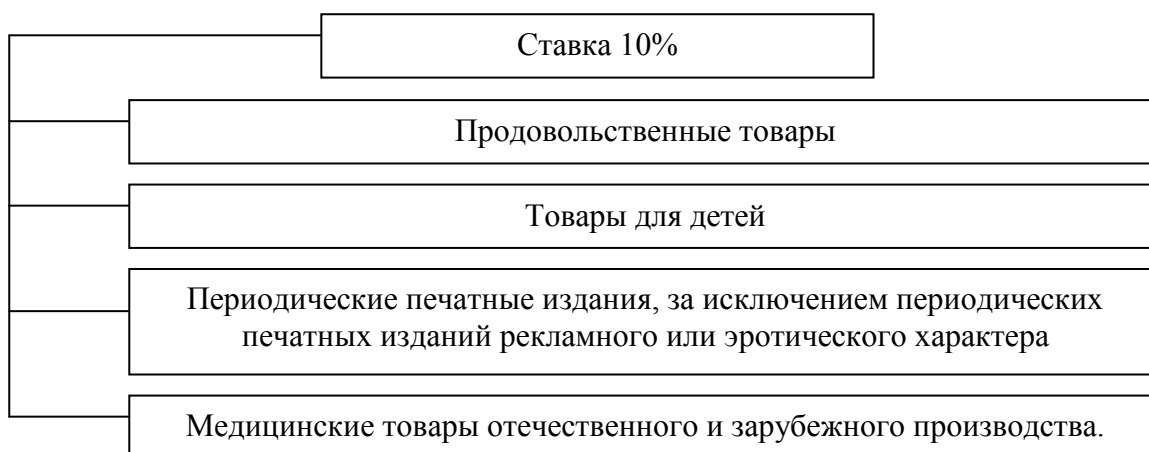


Рисунок 5 – Случаи применения ставки 10% по НДС

К абсолютному большинству товаров, работ и услуг применяется ставка 18 %.

Также в целях налоговой оптимизации НДС предусмотрено ряд налоговых льгот, причем перечень операций, освобождаемых от налогообложения НК РФ, расширен по сравнению с другими налогами.

Не подлежит налогообложению НДС реализация на территории РФ:

- 1) медицинских товаров отечественного и зарубежного производства;
- 2) медицинских услуг, оказываемых медицинскими организациями и (или) учреждениями, за исключением косметических, ветеринарных и санитарно-эпидемиологических услуг;
- 3) услуг по уходу за больными, инвалидами и престарелыми, предоставляемых государственными и муниципальными учреждениями социальной защиты лицам, необходимость ухода за которыми подтверждена соответствующими заключениями органов здравоохранения и органов социальной защиты населения;
- 4) услуг по содержанию детей в дошкольных учреждениях, проведению занятий с несовершеннолетними детьми в кружках, секциях (включая спортивные) и студиях;

5) продуктов питания, непосредственно произведенных столовыми учебных заведений, медицинских организаций, детских дошкольных учреждений и реализуемых в этих учреждениях;

6) услуг по сохранению, комплектованию и использованию архивов, оказываемых архивными учреждениями и организациями;

7) ритуальных услуг, работ (услуг) по изготовлению надгробных памятников и оформлению могил, а также реализация похоронных принадлежностей;

8) другие операции в соответствии с законодательством РФ.

Таким образом, в целях оптимизации налога на добавленную стоимость организациям необходимо проводить анализ методики налоговой оптимизации на каждом ее этапе, грамотно и полностью использовать все приемы и способы данной методики, а также повышать уровень качества специальных методов налоговой оптимизации НДС, так называемых схем оптимизации.

В целях налоговой оптимизации по НДС и сокращению сумм к уплате в бюджет организации должны применять специальные схемы оптимизации данного налога. Однако не все схемы оптимизации являются законными, что может привести к начислению штрафов и пеней.

Поэтому приведем несколько схем оптимизации на рисунке 6.

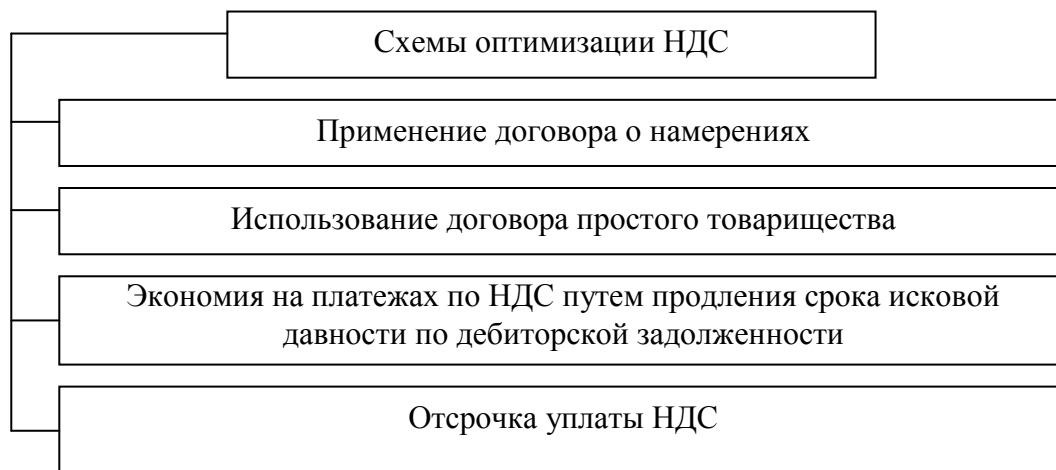


Рисунок 6 – Схемы оптимизации НДС на предприятии

Проанализируем каждую из данных схем подробно.

Применение договора о намерениях заключается в следующем.

Данная схема оптимизации НДС используется на практике недавно. Основными участниками ее являются застройщик (инвестор, поставщик) и покупатель. Сущность данной схемы заключается в следующем. Покупатель перечисляет поставщику гарантийный взнос по договору о намерениях, а поставщик возвращает покупателю гарантийный взнос. Покупатель перечисляет поставщику предоплату по договору купли-продажи. Поставщик отгружает продукцию или продает недвижимость. В договорах о намерениях указывают, что денежные средства будут засчитаны в счет договора купли-продажи только после отгрузки товара, продажи квартиры или иного объекта недвижимости. Эти договоры заключаются с целью перенести обязанность по уплате НДС на более поздние сроки, а при продаже квартиры или иного объекта недвижимости, налог не уплачивают, так как это право предоставлено статьей 149 НК РФ.

Налоговые органы утверждают, что полученные застройщиком средства являются предварительной оплатой и поэтому применяют штрафные санкции к таким фирмам. В этом спорном вопросе применения договора о намерениях налогоплательщик должен защититься от налоговых претензий путем указания в платежном поручении основного назначения платежа как гарантийный взнос по предварительному договору. В учетной политике необходимо отразить, что все расчеты с контрагентом до момента заключения основного

договора будут осуществляться на отдельном субсчете, открытом к счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Для снижения налоговых рисков застройщик должен возвращать покупателю его гарантийный взнос, так как по материалам арбитражной практики гарантийный взнос по предварительному договору не является предоплатой и не подлежит налогообложению НДС, если возвращен, а не зачтен в счет последующей реализации. В противном случае, НДС уплачивают как с полученной предоплаты.

Использование договора простого товарищества предполагает оптимизацию НДС при продаже имущества путем заключения договора простого товарищества.

Продавец имущества заключает договор простого товарищества с покупателем. В качестве вклада по договору простого товарищества продавец вносит имущество, предназначенное для продажи, а покупатель – денежные средства.

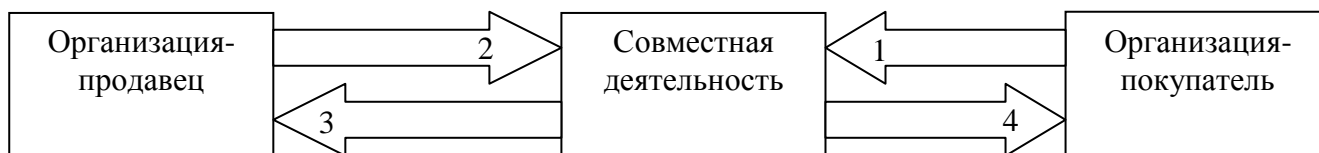
Операция по внесению имущества в качестве вклада по договору простого товарищества не признается реализацией товаров (работ, услуг) в целях главы 25 НК РФ (п. 1 ст. 278 НК РФ); не облагается НДС (подпункт 1 п. 2 ст. 146, подпункт 4 п. 3 ст. 39 НК РФ) [2].

При прекращении договора по соглашению сторон продавец имущества получает денежные средства, внесенные по договору простого товарищества покупателем имущества, а покупатель – имущество, внесенное продавцом (п. 2 ст. 1050 ГК РФ).

Имущество, полученное в пределах первоначального взноса участника договора простого товарищества при разделе имущества, находящегося в общей собственности участников договора, не учитывается при определении налоговой базы по налогу на прибыль (подпункт 5 п. 1 ст. 251 НК РФ); не облагается НДС (подпункт 1 п. 2 ст. 146, подпункт 6 п. 3 ст. 39 НК РФ) [2].

В результате продавец осуществляет передачу имущества в собственность покупателя, получая оплату за это имущество исходя из его действительной стоимости, избегая при этом уплаты НДС и налога на прибыль по данной операции.

Механизм данной схемы представим на рисунке 7.



- 1 – денежный вклад в совместную деятельность;
- 2 – передача товара в совместную деятельность;
- 3 – денежные средства от совместной деятельности;
- 4 – товар от совместной деятельности.

Рисунок 7 – Схема оптимизации НДС при продаже имущества с использованием договора простого товарищества

Недостатком данного метода является то, что налоговые органы проверяют правильность исчисления налогов по договору простого товарищества в первую очередь, поэтому налогоплательщику придется доказывать экономическую обоснованность заключения этого договора.

Рассмотрим случай экономии на платежах по НДС путем продления срока исковой давности по дебиторской задолженности.

Списание дебиторской задолженности на убытки не всегда выгодно, поскольку у налогоплательщика возникает обязанность по уплате НДС в бюджет. По общему правилу с дебиторской задолженности НДС в бюджет следует заплатить по итогам того налогового периода, когда истек срок ее исковой давности (3 года с того момента, как должник должен был исполнить свои обязательства по договору, но не сделал этого). Если задолженность была списана на расходы до истечения срока исковой давности из-за признания долга нереальным для взыскания (должник был объявлен банкротом по решению суда),

налогоплательщик должен перечислить НДС в бюджет раньше указанного выше срока (пункт 5 статьи 167 НК РФ).

Согласно пункту 1 статьи 146 НК РФ НДС облагается реализация товаров (работ, услуг). Организация, не являющаяся плательщиком НДС, не должна учитывать этот налог в продажной стоимости товаров и указывать его в расчетных документах. Поэтому, если организация списала по истечении срока исковой давности дебиторскую задолженность, образовавшуюся когда не являлась плательщиком НДС, налог в бюджет платить не нужно.

Если организация решила перейти с упрощенной системы налогообложения на общий режим и списала безнадежную дебиторскую задолженность, то НДС платить не надо, поскольку при выставлении счета НДС покупателю предъявлен не был.

Поскольку сумма списанной безнадежной дебиторской задолженности уменьшает налогооблагаемую прибыль фирмы (подп. 2 п. 2 ст. 265 НК РФ), списать задолженность выгоднее в том периоде, когда сумма прибыли больше размера задолженности.

Невыгодно списывать дебиторскую задолженность, если:

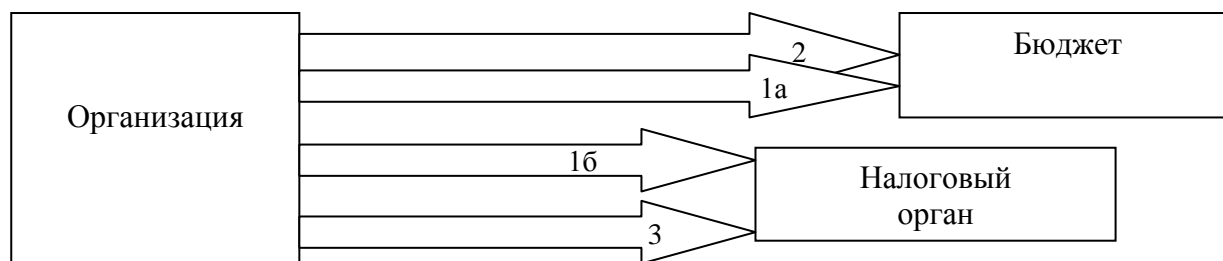
- в текущем периоде налогоплательщик получил убыток или прибыль, сумма которых значительно меньше размера задолженности, поскольку, списав в этом случае задолженность, налогоплательщик вынужден заплатить НДС, но не сможет сэкономить на платежах по налогу на прибыль;

- заранее известно, что должник перечислит деньги после того, как долг уже будет списан, поскольку в этом случае налогоплательщик при списании задолженности должен будет заплатить НДС, а после поступления денег должен будет заплатить и налог на прибыль со всей поступившей суммы.

В этих двух указанных выше случаях налогоплательщик заинтересован в продлении срока исковой давности. Напомним, что срок исковой давности прерывается и начинает отсчитываться заново, если должник признал за собою задолженность. Важно отметить, что подтвердить факт признания задолженности должник должен письменно (гарантийным письмом или актом сверки расчетов). В качестве факта признания должником своего долга может быть признано также поступление от должника любой денежной суммы.

Отсрочка уплаты НДС заключается в следующем. Получив в конце месяца большую выручку, с которой надо заплатить НДС, организация представляет в налоговый орган декларацию за этот месяц с небольшой суммой НДС к уплате, не учитывая в ней сумму, поступившую в конце месяца. Эта сумма и будет впоследствии перечислена в бюджет. За следующий налоговый период, когда у организации появляется большая сумма возмещения по НДС, она подает декларацию в обычном порядке. Сразу после этого бухгалтер перечисляет в бюджет НДС за предыдущий период с учетом налогового вычета по последней декларации. При этом организация должна заплатить пени за несвоевременную уплату налога, составить уточненную декларацию и отправить ее в налоговый орган.

Данную схему можно показать на рисунке 8.



- 1а – уплата «минимальной» суммы НДС;
- 1б – подача декларации с «минимальной» суммой НДС;
- 2 – уплата «реальной» суммы НДС и пени;
- 3 – подача уточненной декларации с «реальной» суммой НДС.

Рисунок 8 – Схема оптимизации НДС посредством подачи уточненной декларации

Получается, что организация берет своего рода кредит с минимальными процентами. Уплатить пени и сумму НДС организации надо до подачи уточненной декларации, иначе штрафа не избежать (п. 4 ст. 81 НК РФ).

Следует отметить, что в настоящее время налоговыми органами активно осуществляется камеральный анализ, в процессе которого большое внимание уделяется организациям, резко (по сравнению с предыдущими налоговыми периодами) снижающим налоговые платежи и показывающим увеличение суммы НДС к возмещению из бюджета.

Таким образом, существует множество налоговых схем, с помощью которых можно оптимизировать платежи по НДС, не нарушая при этом налогового законодательства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маслова, И.А. Методы и факторы оптимизации налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов [Текст] / И.А. Маслова, Е.Г. Дедкова // Известия ОрелГТУ. – 2008. – №1. – С.4-8.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая [Текст]. – М.: Издательство «Омега-Л», 2013. - 793 с.
3. Варакса, Н.Г. Теоретические аспекты оптимизации налоговой нагрузки экономического субъекта [Текст] / Н.Г. Варакса // Известия ОрелГТУ. – 2010. – № 4. – С. 87-93.
4. Попова, Л.В. Методология и методика исчисления налогов: учебное пособие [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Маслова, И.А. Дрожжина. – М., 2008.

Богданов Александр Сергеевич

ФГБОУ ВПО «Армавирская государственная педагогическая академия»
Заместитель начальника отдела кадров
352901, г. Армавир Краснодарского края, ул. Р. Люксембург, 159
Тел.: 8-918-607-99-99
E-mail: bogdanezi@mail.ru

A.S. BOGDANOV

METHODS OF TAX OPTIMIZATION VAT

In the article the author examines the methods of optimization of VAT, leads schema optimization algorithm of the calculation of VAT, the analysis of the elements of the contract in order to optimize the VAT, the cases of application of reduced rates of VAT.

Keywords: value-added tax, tax optimization, tax optimization methods, optimization schemes.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Maslova, I.A. Metody i faktory optimizacii nalogovoj nagruzki hozjajstvujushhih sub#ektov [Tekst] / I.A. Maslova, E.G. Dedkova // Izvestija OrelGTU. – 2008. – №1. – S.4-8.
2. Nalogovij kodeks Rossijskoj Federacii: Chasti pervaja i vtoraja [Tekst]. – M.: Izdatel'stvo «Omega-L», 2013. - 793 s.
3. Varaksa, N.G. Teoreticheskie aspekty optimizacii nalogovoj nagruzki jekonomicheskogo sub#ekta [Tekst] / N.G. Varaksa // Izvestija OrelGTU. - 2010. - № 4. – S. 87-93.
4. Popova, L.V. Metodologija i metodika ischislenija nalogov: uchebnoe posobie [Tekst] / L.V. Popova, I.A. Maslova, I.A. Drozhzhina. – M., 2008.

Bogdanov Aleksandr Sergeevich

Armavir state pedagogical Academy
Deputy head of personnel Department
352901, Armavir, Krasnodar Krai, Ul. R. Luxemburg, 159
Ph.: 8-918-607-99-99
E-mail: bogdanezi@mail.ru

Е.Е. ЖУЛАНОВ

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПОД ВЛИЯНИЕМ РЕГУЛИРОВАНИЯ УСЛОВИЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье предложена методика регулирования экспортных пошлин на товары, производимые в регионах на основе оценки экономического эффекта, порождаемого данным регулированием в национальной экономике. Также в статье предложены результаты апробации методики на примере калийной промышленности Пермского края, реализующей свою продукцию на международном рынке калийных удобрений.

Ключевые слова: таможенное регулирование, воспроизводство, национальная экономика, региональная экономика, экономико-математическое моделирование.

Национальную экономику страны можно представить в виде иерархически взаимосвязанных воспроизводственных контуров, олицетворяющих собою социально-экономические системы, воспроизводящие наиболее значимые условия своего функционирования и взаимодействия с окружающей средой.

К таким контурам следует отнести региональный комплекс социально-экономических процессов, представляющий собою систему разделения труда, в которой воспроизводятся товары и услуги, обеспечивающие самодостаточность региона с учетом его отраслевой специализации. Выделение данного контура обусловлено дифференциацией природно-климатических условий и оснащения регионов природными ресурсами, что привносит различия в региональные структуры промышленности и в экономические параметры систем региональных рынков. При этом простое воспроизводство в региональном контуре возможно за счет внутреннего спроса, а расширенное – за счет взаимодействия с окружающей средой или межрегионального обмена товарами в пределах национального воспроизводственного контура, расположенного на более высоком уровне иерархии экономики. Без этого обмена товары не могли бы быть произведены в отдельных регионах из-за различного ресурсного обеспечения территорий. Выделение данного контура также обосновывается индивидуальностью законодательных основ функционирования национальной экономики в мировом хозяйстве. Расширенное производство в национальном контуре обеспечивается за счет взаимодействия с внешней средой – системой международных рынков. В этой связи особое значение приобретают механизмы оценки развития экономики национального контура под влиянием регулирования таможенных пошлин. Однако существующие теоретико-методологические подходы не позволяют дать измеримую оценку такого развития с учетом системной взаимосвязи социально-экономических параметров данного контура. Для решения этой проблемы был предложен теоретико-прикладной подход, предусматривающий применение межотраслевого балансового метода, оценки чувствительности спроса международного рынка к уровню цен, а также моделирования товарных потоков между производителями и покупателями товаров на рынке, исходя из наибольшей выгоды сделок.

Для определения хозяйственных взаимосвязей в национальной экономике России была построена межрыночная балансовая модель национального воспроизводственного контура РФ на основе данных статистического учета Росстата [1] по 15 агрегированным рынкам:

- 1 – рынок продукции сельского хозяйства;
- 2 – рынок рыбной продукции;
- 3 – рынок полезных ископаемых;
- 4 – рынок продукции обрабатывающих производств;

- 5 – рынок электроэнергии, газа и воды;
- 6 – строительный рынок;
- 7 – рынок оптовой и розничной торговли;
- 8 – рынок услуг гостиниц и ресторанов;
- 9 – рынок услуг транспорта и связи;
- 10 – финансовый рынок;
- 11 – рынок недвижимости;
- 12 – государственные услуги управления, обороны, социального страхования;
- 13 – рынок образовательных услуг;
- 14 – рынок услуг здравоохранения и социальных услуг;
- 15 – рынок прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Далее по данным межотраслевых балансов за период с 2003 по 2009 год [1] были получены средние коэффициенты прямых материальных затрат, характеризующие удельные нормы потребления k -ых ресурсов на производство единицы товара l – a_{kl} . Эти коэффициенты необходимы для прогнозирования изменения спроса на промежуточные товары и услуги между агрегированными рынками РФ. На базе данных коэффициентов при использовании метода межотраслевой балансовой модели также были рассчитаны коэффициенты полных материальных затрат b_{kl} , которые представлены в таблице 1.

В целях моделирования влияния внешней торговли на развитие национальной социально-экономической системы был разработан механизм экономического обоснования целесообразности изменения таможенных пошлин. Он основан на предположении о том, что конечная цена товара для иностранного потребителя рассчитывается по формуле (1):

$$KPT_{ij} = (PT_{ij} + \text{ЭП}_i + TR_{ij}) \cdot KV_{ij} + ИП_j, \quad (1)$$

где KPT_{ij} – конечная цена продажи товара потребителям страны j ;
 PT_{ij} – цена продажи товара фирмы-производителя страны i ;
 ЭП_i – экспортная пошлина на товар в стране i ;
 ИП_j – импортная пошлина на товар, экспортируемый в страну j ;
 TR_{ij} – расходы на транспортировку товара из i -ой страны в j -ую;
 KV_{ij} – курс валюты j -ой страны по отношению к валюте i -ой страны.

Далее была построена модель линейного программирования [2], позволяющая оценить перераспределение товарно-материальных потоков на международном рынке в результате изменения таможенных пошлин.

Первоначально для ее построения используются фактические данные о конечных ценах, объемах экспорта и импорта товаров. Затем следует процедура оптимизации товарно-материальных потоков по критерию минимизации затрат на покупку товара. Эта предпосылка выдвигается исходя из того, что на международном рынке каждый потребитель стремится к минимизации своих затрат.

Целевая функция при этом примет вид (2):

$$F(X) = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n (KPT_{ij} \cdot Q_{ij}) \rightarrow \min, \quad (2)$$

Система ограничений имеет вид (3):

$$\begin{cases} F' \\ \sum_{i=1} Q_{ij} = Q_{имн}; j = 1, F', \\ F'' \\ \sum_{j=1} Q_{ij} = Q_{экс}; i = 1, F'', \\ Q_{ij} \geq 0. \end{cases} \quad (3)$$

где F' и F'' – количество стран экспортеров и импортеров;

Q_{ij} – объем продаж товара из i -ой страны в j -ую;

$Q_{имп}$ и $Q_{экс}$ – объем товарного предложения и спроса на международном рынке.

Таблица 1 – Коэффициенты прямых и полных материальных затрат, используемые для построения модели национального контура

Номер рынка	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коэффициенты прямых материальных затрат – a_{ki}															
1	0,45849	0,00016	0,00001	0,00202	0,00013	0,00055	0,00014	0,00074	0,00015	0,00000	0,00019	0,00000	0,00000	0,00001	0,00022
2	0,00001	0,52995	0,00000	0,00012	0,00001	0,00000	0,00003	0,00003	0,00011	0,00000	0,00004	0,00000	0,00000	0,00000	0,00012
3	0,00003	0,00000	0,36250	0,00120	0,00034	0,00251	0,00022	0,00058	0,00050	0,00000	0,00122	0,00000	0,00002	0,00017	0,00029
4	0,01551	0,01385	0,00408	0,68541	0,00939	0,00777	0,01912	0,01078	0,00409	0,00056	0,01221	0,00000	0,00044	0,00145	0,00365
5	0,00021	0,00015	0,00024	0,00192	0,60680	0,00271	0,00055	0,00076	0,00028	0,00000	0,00236	0,00000	0,00006	0,00011	0,03536
6	0,00100	0,00002	0,00201	0,00183	0,00312	0,54998	0,00064	0,00128	0,00144	0,00001	0,00379	0,00000	0,00002	0,00006	0,00127
7	0,00054	0,00170	0,00038	0,00985	0,00138	0,00140	0,33943	0,00470	0,00322	0,00355	0,01237	0,00000	0,00000	0,00002	0,00067
8	0,00019	0,00012	0,00007	0,00037	0,00013	0,00019	0,00031	0,48515	0,00004	0,00000	0,00029	0,00000	0,00000	0,00009	0,00052
9	0,00038	0,00437	0,00058	0,00140	0,00047	0,00210	0,00214	0,00036	0,48336	0,00076	0,00248	0,00000	0,00006	0,00045	0,00103
10	0,00000	0,00002	0,00000	0,00006	0,00000	0,00000	0,00031	0,00002	0,00025	0,29726	0,00007	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
11	0,00046	0,00144	0,00130	0,00381	0,00362	0,00504	0,00749	0,00264	0,00226	0,00020	0,31345	0,00513	0,00004	0,00015	0,00119
12	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00352	0,48328	0,00000	0,00000	0,00000
13	0,00000	0,00003	0,00001	0,00003	0,00002	0,00001	0,00000	0,00001	0,00001	0,00000	0,00001	0,00000	0,26047	0,00000	0,00001
14	0,00001	0,00000	0,00006	0,00016	0,00006	0,00003	0,00000	0,00028	0,00014	0,00000	0,00005	0,00000	0,00000	0,38288	0,00009
15	0,00009	0,00071	0,00005	0,00018	0,00876	0,00027	0,00007	0,00077	0,00015	0,00000	0,00019	0,00000	0,00001	0,00004	0,40418
Коэффициенты полных материальных затрат – b_{ki}															
1	1,84703	0,00101	0,00012	0,01190	0,00097	0,00249	0,00074	0,00291	0,00063	0,00001	0,00076	0,00001	0,00001	0,00005	0,00083
2	0,00006	2,12748	0,00001	0,00079	0,00006	0,00002	0,00012	0,00014	0,00045	0,00001	0,00014	0,00000	0,00001	0,00000	0,00043
3	0,00027	0,00021	1,56871	0,00610	0,00163	0,00892	0,00075	0,00196	0,00160	0,00001	0,00297	0,00003	0,00006	0,00046	0,00092
4	0,09152	0,09472	0,02080	3,18413	0,07803	0,05683	0,09310	0,06830	0,02634	0,00306	0,05910	0,00059	0,00191	0,00755	0,02465
5	0,00152	0,00155	0,00113	0,01592	2,54722	0,01582	0,00272	0,00442	0,00166	0,00004	0,00924	0,00009	0,00023	0,00052	0,15132
6	0,00451	0,00062	0,00714	0,01335	0,01822	2,22271	0,00272	0,00593	0,00639	0,00007	0,01267	0,00013	0,00007	0,00027	0,00595
7	0,00293	0,00710	0,00131	0,04799	0,00687	0,00597	1,51561	0,01502	0,00997	0,00771	0,02826	0,00028	0,00004	0,00019	0,00251
8	0,00077	0,00060	0,00023	0,00235	0,00075	0,00087	0,00100	1,94238	0,00017	0,00002	0,00089	0,00001	0,00001	0,00029	0,00177
9	0,00166	0,01831	0,00186	0,00902	0,00279	0,00931	0,00663	0,00168	1,93576	0,00213	0,00734	0,00007	0,00018	0,00143	0,00362
10	0,00001	0,00008	0,00000	0,00031	0,00002	0,00003	0,00067	0,00006	0,00069	1,42301	0,00017	0,00000	0,00000	0,00000	0,00001
11	0,00184	0,00515	0,00316	0,01846	0,01415	0,01684	0,01712	0,00810	0,00669	0,00053	1,45745	0,01446	0,00010	0,00042	0,00394
12	0,00001	0,00004	0,00002	0,00013	0,00010	0,00011	0,00012	0,00006	0,00005	0,00000	0,00994	1,93537	0,00000	0,00000	0,00003
13	0,00001	0,00008	0,00001	0,00014	0,00008	0,00002	0,00001	0,00002	0,00004	0,00000	0,00002	0,00000	1,35221	0,00000	0,00003
14	0,00004	0,00003	0,00017	0,00081	0,00027	0,00012	0,00004	0,00090	0,00045	0,00000	0,00014	0,00000	0,00001	1,62042	0,00028
15	0,00032	0,00261	0,00016	0,00125	0,03750	0,00128	0,00025	0,00259	0,00053	0,00000	0,00064	0,00001	0,00002	0,00013	1,68061

На следующем этапе государственные органы власти определяют возможности увеличения объема экспорта товарной продукции за счет мер по стимулированию внешнеэкономической деятельности отечественных фирм. При этом учитываются действующие экспортные и импортные пошлины других стран – участников рынка, а также установленные в них квоты на ввоз и вывоз товара.

Далее определяется уровень экспортных пошлин, при котором достижение роста объема продаж станет реальным. Для этого в модель встроено механизм, полученный на основе формулы ценовой эластичности (4):

$$KPT_{ij2} = KPT_{ij1} - \frac{KPT_{ij1} \cdot (Q_{ij1} - Q_{ij2})}{Q_{ij1} \cdot \varepsilon_{ij}} = KPT_{ij1} - \frac{KPT_{ij1} \cdot (1 - Q_{ij1}/Q_{ij2})}{\varepsilon_{ij}} \quad (4)$$

где Q_{ij1} и Q_{ij2} – фактический объем продаж товара из i -ой страны в j -ую в истекшем периоде и планируемый объем продаж в будущем периоде, соответственно;

KPT_{ij2} и KPT_{ij1} – конечная цена продажи товара t потребителям j -ой страны в истекшем и будущем периоде, соответственно;

ε_{ij} – ценовая эластичность, рассчитанная за 2 предыдущих фактических периода.

Для увеличения объема продаж вместо Q_{ij2} в формулу (4) подставляется желаемое значение этого объема, а все остальные данные учитываются по факту. В результате расчета определяется конечная цена товара для потребителей страны j , обеспечивающая его продажи

в количестве $Q_{ij}2$. Затем, по формуле (5), полученной из формулы (1), определяется размер экспортной пошлины, при которой этот объем продаж становится возможным.

$$\text{ЭП}_j = \frac{KPT_{ij} - ИП_j}{KV_{ij}} - PT_{ij} - TR_{ij}, \quad (5)$$

Если рассчитанная пошлина окажется отрицательной, то это означает, что желаемый объем продаж не может быть достигнут и пошлина должна быть равна нулю.

После определения экспортных пошлин следует повторная оптимизация модели, в результате чего определяется, изменение товарно-материальных потоков между странами.

Далее, исходя из того, что рост экспорта вызывает прямо-пропорциональный рост конечной продукции, применяя коэффициенты полных материальный затрат - b_{kl} , можно определить объемы совокупной продукции, которая должна быть произведена в РФ для обеспечения как потребностей внутреннего, так и внешнего рынка по формуле:

$$X_l = \sum_{k=1}^n b_{kl} Y_k; \quad l = \overline{1, m}, \quad (6)$$

где b_{kl} – коэффициенты полных материальных затрат товара k на производство 1 товара l ; Y_k – объем конечного потребления товара (включая экспорт), реализуемого на рынке k ; n и m – соответственно, количество рынков продавцов и потребителей товаров.

На следующем этапе определяется новая величина добавленной стоимости, получаемая после регулирования пошлин и рассчитываемая по методике межотраслевого балансового метода. Затем определяется прирост добавленной стоимости, из которого вычитается размер потерь от сокращения пошлин. Если полученная разница будет положительна, то изменение пошлин является целесообразным и наоборот.

На основе описанной методики, также могут быть построены модели импортных товарно-материальных потоков для определения импортных пошлин стимулирующих национальную экономическую деятельность.

Для демонстрации практического приложения методики разработанного механизма оценки влияния изменения таможенных пошлин на величину добавленной стоимости и внутрихозяйственный оборот в России рассмотрим пример изменения экспортной пошлины на калийные удобрения, производимые российским монополистом – ОАО «Уралкалий» в Пермском крае.

Для упрощения аналитических расчетов из 65 стран, экспортирующих в 2010 году калийные удобрения [4], были выделены те, в которых расположены наиболее крупные производители хлористого калия, способные конкурировать на международном рынке с ОАО «Уралкалий».

Данные о производственных мощностях и ценах на продукцию этих предприятий указаны в таблице 2^{1,2,3,4,5}.

В 2010 году объемы экспорта этих стран составили: в Бангладеш – 329967 тонн, в Индии – 879778 тонн, в Бразилии – 448508 тонн, в Малайзии – 545561 тонн, в США – 1167772 тонн, в Финляндии – 209935 тонн.

¹ [Электронный ресурс] - http://www.potashcorp.com/customers/markets/market_data/potash_supply_demand/ (дата обращения 12.10.2013)

² [Электронный ресурс] - http://www.kali.by/russian/bel_main.html. (дата обращения 12.10.2013).

³ [Электронный ресурс] - <http://www.uralkali.com/ru/buyers/prices/>. (дата обращения 12.10.2013).

⁴ [Электронный ресурс] - <http://www.k-plus-s.com/de/kalender/index.html?categories=1&categories=2>. (дата обращения 12.10.2013).

⁵ [Электронный ресурс] - <http://www.icl-group.com/newsevents/reports/FinancialReports/Pages/default.aspx>. (дата обращения 12.10.2013).

Таблица 2 – Данные о крупнейших фирмах – производителях хлористого калия на международном рынке по состоянию на 2010 год

Юридическое наименование предприятия	Страна	Мощность по производству калия, тонн	Средняя цена за одну тонну калия, в долл.
Potash Corporation of Saskatchewan	Канада	7000000	350
ОАО «Беларускалий»	Беларусь	7500000	460
ОАО «Уралкалий»	Россия	9500000	262
Kali und Saiz	Германия	6000000	586
Israel Chemicals	Израиль	4800000	370

На основе исследования географического положения стран экспортеров и поставщиков калийных удобрений, указанных в таблице 2 была определена приблизительная протяженность транспортных путей между ними, которая указана в таблице 3.

Таблица 3 – Протяженность транспортных путей между странами импортерами и экспортерами калийных удобрений, км

Страны импортеры	Страны экспортеры				
	Канада	Белоруссия	Россия	Германия	Израиль
Бангладеш	11398	7866	7078	9186	5436
Индия	11988	7446	6517	8767	4450
Бразилия	8475	10396	12189	9181	10576
Малайзия	12920	9447	7904	10687	8704
США	3676	6894	7737	5897	8812
Финляндия	6471	1498	2517	2564	3601

Далее был произведен расчет удельных транспортных затрат на перевозку одной тонны калийных удобрений исходя из железнодорожного тарифа на транспортировку груза 500 тонным железнодорожным составом.

Данные удельные затраты по состоянию на 2010 год представлены в таблице 4. При этом, так как цены удобрений фирм-поставщиков представлены в долларовом эквиваленте (табл. 2), эти затраты принимались к расчету в долларах с учетом курса доллара по отношению к рублю 1/32.

Таблица 4 – Удельные транспортные затраты на перевозку одной тонны калийных удобрений, долл.

Страны импортеры	Страны экспортеры				
	Канада	Белоруссия	Россия	Германия	Израиль
Бангладеш	944,82	649,92	528,25	764,61	457,38
Индия	977,60	617,14	498,14	731,83	375,47
Бразилия	699,04	862,91	889,50	764,61	879,30
Малайзия	977,60	781,00	603,52	879,30	731,83
США	309,91	567,96	588,46	486,05	731,83
Финляндия	535,23	131,73	193,33	219,78	309,91

Как следует из формулы (5) для расчета экспортной пошлины, стимулирующей продажи, необходимо кроме цены товара учесть импортные пошлины стран, потребляющих удобрения, а также курсы валют, используемых при внешнеторговых сделках. Поскольку сделки совершаются в долларовом исчислении, то KV_j был принят равным 1.

Импортные пошлины на калийные удобрения в 2010 году были установлены в процентах от их стоимости: в Индии на уровне 10% и в Бразилии – 6%. Экспортные

пошлины в этот период составили: в Белоруссии – 103 \$/тонну, в России – 5% от стоимости товара или 18,3 \$/тонну, в Израиле – 7% или 25,9 \$/тонну.

С учетом данных величин, была рассчитана конечная цена на удобрения для каждой страны импортера как сумма экспортной пошлины, цены калийных удобрений, транспортных затрат на доставку товара до страны потребителя и импортной пошлины в этой стране. Эти цены представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Конечные цены калийных удобрений на международном рынке, долл.

Страны импортеры	Страны экспортеры				
	Канада	Белоруссия	Россия	Германия	Израиль
Бангладеш	1294,82	1213,04	808,56	1350,61	853,28
Индия	1460,36	1298,29	856,29	1449,61	848,51
Бразилия	1111,99	1511,60	1240,00	1431,65	1351,71
Малайзия	1327,60	1344,13	883,83	1465,30	1127,73
США	659,91	1131,09	868,77	1072,05	1127,73
Финляндия	885,23	694,85	473,64	805,78	705,81

На основе полученных цен, статистических данных [4] и данных официальных сайтов фирм производителей, указанных в таблице 2, была определена экономически обоснованная организация международных поставок калийных удобрений в 2010 году в страны – импортеры, объемы которых представлены в таблице 6.

Точные фактические объемы потребности, поставок и производства калийных удобрений по коммерческим договорам не представляется возможным указать по всем странам кроме Российской Федерации, так как официальные статистические справочники РФ не содержат детальной информации о внешнеэкономической деятельности других стран.

Таблица 6 – Экономически обоснованные поставки калийных удобрений по состоянию на 2010 год, тонны

Страны импортеры	Страны экспортеры					Потребность в удобрениях
	Канада	Белоруссия	Россия	Германия	Израиль	
Бангладеш	0	0	329967	0	0	329967
Индия	0	0	879778	0	800000	1679778
Бразилия	0	0	448508	0	0	448508
Малайзия	0	0	545561	0	0	545561
США	3325000	0	1167772	0	0	4492772
Финляндия	0	0	51412	0	0	51412
Максимальный объем поставки удобрений	3325000	7500000	9500000	6000000	800000	

В соответствии с разработанной методикой для оценки изменения объема экспортного спроса на основе данных таблицы 7 была определена ценовая эластичность спроса на калийные удобрения. Ее величина составила:

$$\varepsilon = \frac{P1 \cdot (Q1 - Q2)}{Q1 \cdot (P1 - P2)} = \frac{635 \cdot (22100000 - 26600000)}{22100000 \cdot (499 - 635)} = -1,88297.$$

С учетом данной эластичности была определена конечная экспортная цена при желаемом увеличении экспортных продаж на 2%. Для рынка Бангладеш она составила:

$$KPT_2 = KPT_1 - \frac{KPT_{ij1} \cdot (1 - Q_{ij1}/Q_{ij2})}{\varepsilon_{ij}} = 808,56 - \frac{808,56 \cdot (-0,02)}{1,88297} = 799,97 \text{ долл./т.}$$

Таблица 7 – Исходные данные для расчета ценовой эластичности спроса

Показатель	2009 год	2010 год	Информационный источник
Объем продаж, тонны	22100000	26600000	[5]
Средняя цена калийных удобрений на международном рынке без учета транспортных затрат, долл./тонну	635	499	[6]
Средние транспортные затраты на перевозку одной тонны	622,66	622,66	
Итого цена с учетом транспортных затрат	1257,66	1121,66	

Результаты подобных расчетов для остальных стран представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Изменение цен калийных удобрений при росте их экспорта на 2%, долл./тонну

Страна	Цена до увеличения предложения	Цена после увеличения предложения	Прирост цены
Бангладеш	808,56	799,97	-9,44
Индия	778,45	847,20	-10,00
Бразилия	1169,81	1226,83	-14,48
Малайзия	883,83	874,44	-10,32
США	868,77	859,55	-10,15
Финляндия	473,64	468,61	-5,53

Далее был определен размер экспортной пошлины, при котором, указанные в таблице 8, цены будут достижимы. Рассмотрим расчет экспортной пошлины РФ на примере Индии, установившей в 2010 году импортную пошлину на калийные удобрения – 10%.

$$ЭП = \frac{KPT_{ij} - ИП_j}{KVi_j} - PT - TR_j = \frac{846,29 - 846,29 \cdot 0,1}{1} - 262 - 498,14 = 1,52 \text{ долл./т.}$$

Подобные расчеты пошлин РФ на калийные удобрения экспортируемые в другие страны свидетельствуют о целесообразности установки их на уровне: 8,87% – для Бангладеш, для 0,48% – Бразилии, 7,99% – для Малайзии, 8,16% – для США, и 12,78% – для Финляндии.

Далее, исходя из предположения о неизменности цен конкурентов и пошлин стран-импортеров на международном рынке калийных удобрений, а также транспортных затрат, был построен новый вариант модели линейного программирования, представленный формулами (2) и (3). Целевая функция данной модели примет вид:

$$F(X) = 1294,82Q_{1,1} + 1213,04Q_{1,2} + 808,56Q_{1,3} + 1350,61Q_{1,4} + 853,28Q_{1,5} + 1460,36Q_{2,1} + \\ + 1298,29Q_{2,2} + 856,29Q_{2,3} + 1449,61Q_{2,4} + 848,51Q_{2,5} + 1111,99Q_{3,1} + 1511,60Q_{3,2} + 1240,00Q_{3,3} + \\ + 1431,65Q_{3,4} + 1351,71Q_{3,5} + 1327,6Q_{4,1} + 1344,13Q_{4,2} + 883,83Q_{4,3} + 1465,30Q_{4,4} + 1127,73Q_{4,5} + \\ + 659,91Q_{5,1} + 1131,09Q_{5,2} + 868,77Q_{5,3} + 1072,05Q_{5,4} + 1127,73Q_{5,5} + 885,23Q_{6,1} + 694,85Q_{6,2} + \\ + 473,64Q_{6,3} + 805,78Q_{6,4} + 705,81Q_{6,5} \Rightarrow \min,$$

Система ограничений при этом будет включать в себя неравенства:

$$Q_{1,1} + Q_{1,2} + Q_{1,3} + Q_{1,4} + Q_{1,5} \leq 3225000; \quad Q_{2,1} + Q_{2,2} + Q_{2,3} + Q_{2,4} + Q_{2,5} \leq 7500000; \\ Q_{3,1} + Q_{3,2} + Q_{3,3} + Q_{3,4} + Q_{3,5} \leq 9500000; \quad Q_{4,1} + Q_{4,2} + Q_{4,3} + Q_{4,4} + Q_{4,5} \leq 6000000; \\ Q_{5,1} + Q_{5,2} + Q_{5,3} + Q_{5,4} + Q_{5,5} \leq 800000; \quad Q_{1,1} + Q_{2,1} + Q_{3,1} + Q_{4,1} + Q_{5,1} = 329967; \\ Q_{1,2} + Q_{2,2} + Q_{3,2} + Q_{4,2} + Q_{5,2} = 1679778; \quad Q_{1,3} + Q_{2,3} + Q_{3,3} + Q_{4,3} + Q_{5,3} = 448508; \\ Q_{1,4} + Q_{2,4} + Q_{3,4} + Q_{4,4} + Q_{5,4} = 545561; \quad Q_{1,5} + Q_{2,5} + Q_{3,5} + Q_{4,5} + Q_{5,5} = 4492772; \\ Q_{1,6} + Q_{2,6} + Q_{3,6} + Q_{4,6} + Q_{5,6} = 51412; \quad Q_{i,j} \geq 0, \quad i = \overline{1,5}; \quad j = \overline{1,6}.$$

В результате решения поставленной задачи был определен прогноз перераспределения потоков поставок калийных удобрений на международном рынке, исходя из рационального рыночного поведения иностранных потребителей, минимизирующих свои затраты на данный товар. Этот прогноз представлен в таблице 10.

Таблица 10 – Объемы поставок калийных удобрений на международном рынке после регулирования экспортных пошлин, тонны

Страны импортеры	Страны экспортеры					Потребность в калийных удобрениях
	Канада	Белоруссия	Россия	Германия	Израиль	
Бангладеш	0	0	336566	0	0	336566
Индия	0	0	1713374	0	0	1713374
Бразилия	0	0	457478	0	0	457478
Малайзия	0	0	556472	0	0	556472
США	3325000	0	1257627	0	0	4582627
Финляндия	0	0	52440	0	0	52440
Максимальный объем поставки удобрений	3325000	7500000	9500000	6000000	800000	

Следует заметить, что рост объема потребления удобрений на 2% в таблице 10 обусловлен сокращением цены в соответствии с показателем эластичности спроса.

Таким образом, благодаря регулированию экспортной пошлины в 2010 году было бы возможно увеличить объемы экспорта на 27% (табл. 11).

Таблица 11 – Прирост экспорта калийных удобрений РФ за счет регулирования экспортной пошлины, тонны

Страна–потребитель	Объем экспорта до регулирования пошлины	Объем экспорта после регулирования пошлины	Отклонение	
			Абсолютное	Темп прироста, %
Бангладеш	329967	336566	6599	2,00
Индия	879778	1713374	833596	94,75
Бразилия	448508	457478	8970	2,00
Малайзия	545561	556472	10911	2,00
США	1167772	1257627	89855	7,69
Финляндия	51412	52440	1028	2,00
Итого	3422998	4373957	950959	27,78

Как видно из таблицы 11 произошел значительный рост экспорта в Индию за счет вытеснения поставок Израиля, так как российская цена оказалась ниже израильской на 1,31 долл./т. (848,51 – 847,2). Кроме того, поскольку цена канадских калийных удобрений, а следовательно, и объемы их поставок остались неизменными, то экспорт российских удобрений в США увеличился за счет сокращения цены на 7,69% вместо планируемых 2%. Принимая во внимание прирост объема производства удобрений в РФ на 950959 тонн, прирост чистого экспорта составил:

$$\Delta \text{Э} = 950959 \cdot 262 \cdot 32 = 7972840256 \text{ руб.} = 7972,84 \text{ млн. руб.},$$

где 32 – курс доллара по отношению к рублю;

262 – цена в долларах за одну тонну калийных удобрений ОАО «Уралкалий».

На заключительном этапе было определено влияние прироста экспорта на весь хозяйственный товарооборот страны по формуле (6).

В результате проделанных расчетов выяснилось, что регулирование таможенных пошлин РФ на калийные удобрения могло бы увеличить масштабы деятельности не только Пермского края, но и объемы продаж продукции и добавленной стоимости на рынках национальной социально-экономической системы, которые технологически взаимосвязаны с производством данных удобрений. Этот прирост представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Изменение объемов производства благ и добавленной стоимости в России под влиянием регулирования экспортной пошлины на калийные удобрения
В млн. руб.

Отраслевой рынок	Показатели до регулирования пошлин			Показатели после регулирования пошлин			Прирост		
	Совокупный объем продаж	Добавленная стоимость		Совокупный объем продаж	Добавленная стоимость		Совокупный объем продаж	Добавленная стоимость	
		Всего	в т.ч. налоги		Всего	в т.ч. налоги		Всего	в т.ч. налоги
1	2833563	1482198	-41925	2833563	1482198	-41925	1	1	0
2	182064	81468	2745	182064	81468	2745	0	0	0
3	6394456	4020261	1459538	6406963	4028125	1462393	12507	7863	2855
4	21786835	6353862	615859	21787001	6353910	615863	166	48	5
5	4444176	1625498	84952	4444185	1625502	84952	9	3	0
6	5118947	2187996	26923	5119004	2188021	26923	57	24	0
7	11229140	7064192	339345	11229151	7064199	339346	10	7	0
8	750235	369053	37210	750236	369054	37210	2	1	0
9	7461746	3760823	202685	7461761	3760830	202685	15	7	0
10	2434016	1703298	75371	2434016	1703298	75371	0	0	0
11	6803288	4406764	134073	6803313	4406781	134073	25	16	0
12	4675634	2392040	41510	4675634	2392040	41510	0	0	0
13	1607697	1187854	39528	1607697	1187854	39528	0	0	0
14	2342616	1439679	35564	2342617	1439679	35564	1	1	0
15	1101386	607300	41106	1101388	607301	41106	1	1	0
Итого	79165798	38682285	3094485	79178593	38690258	3097346	12795	7973	2861

Из нее следует, что суммарный прирост добавленной стоимости составил 7973 млн. руб., в том числе налоговых поступлений 2861 млн. руб.

Потери же от сокращения экспортной пошлины были оценены по формуле:

$$\Delta \text{ЭП}_j = (\text{ЭП}_{j1} - \text{ЭП}_{j2}) \cdot Q_{ij} 2, \quad (7)$$

где ЭП_{j1} и ЭП_{j2} – соответственно, размер экспортной пошлины до и после регулирования, в долл./тонну.

Таблица 13 – Потери бюджета РФ от снижения пошлины на экспорт удобрений

Страна-импортер	Экспортная пошлина РФ до изменения долл./тонну	Экспортная пошлина РФ после изменения долл./тонну	Объем продаж удобрений после изменения пошлин, тонны	Сумма потерь от снижения пошлины, млн. долл.
Бангладеш	18,3	8,87	336566	3,17
Индия		1,52	1713374	28,75
Бразилия		0,48	457478	8,15
Малайзия		7,99	556472	5,74
США		8,16	1257627	12,75
Финляндия		12,78	52440	0,29
Итого		-	-	-

Расчет потерь бюджета РФ от снижения пошлин представлен в таблице 13. Как видно из нее, сумма потерь от сокращения пошлин в размере 58,86 млн. долл. или 1856 млн. руб. значительно меньше прироста налоговых поступлений в бюджеты всех уровней РФ, составившего 2861 млн. руб. Следовательно, предлагаемый механизм регулирования таможенных пошлин в РФ экономически целесообразен для применения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Национальные счета России в 2003 – 2010 годах [Текст] // Российский статистический ежегодник. – М., 2011. – 333 с.
2. Кундышева, Е.С. Экономико-математическое моделирование: учебник [Текст] / Е.С. Кундышева; под ред. Б.А. Сулакова. – М.: Дашков и К, 2008. – 423 с.
3. Экономико-математические методы и прикладные модели: Учеб. пособие для вузов [Текст] / В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, Д.М. Дайитбегов и др.; под ред. В.В. Федосеева. – М.: ЮНИТИ, 2005. – 302 с.
4. Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации: Сборник / Федеральная таможенная служба. – М., 2012. – 365 с.
5. Прюдом, М. Обзор рынка удобрений 2010-2014 [Текст] / М. Прюдом, П. Хоффер // Сб. материалов 78-ой ежегодной конференции IFA, Париж, 2010. - 62 с.
6. Состояние и использование минерально-сырьевых ресурсов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rudmet.ru/media/docs/3_26_k.pdf.

Жуланов Евгений Евгеньевич

ФГБОУ ВПО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», г. Пермь

Кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Экономика и организация промышленного производства»

614990, Пермский край, г. Пермь - ГСП, Комсомольский проспект, д. 29

Тел. 8-909-100-55-48, р.т./факс: 8(3422)198-009

E-mail: zeepstu@yandex.ru

E.E. ZHULANOV

MODELING DEVELOPMENT OF THE NATIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEM UNDER INFLUENCE OF THE REGULATION CONDITIONS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF THE REGIONAL INDUSTRY

The methods of regulation of export duties on goods manufactured in the regions on the basis of assessing the economic impact of this in the national economy the article suggests. Also the results of approbation of methods on the example of the potash industry of the Perm region, selling its products on the international market of potash fertilizers in the article is offered.

Keywords: *customs regulation, reproduction, national economy, regional economy, economic-mathematical modeling.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Nacional'nye scheta Rossii v 2003 – 2010 godah [Tekst] // Rossijskij statisticheskij ezhegodnik. – M., 2011. – 333 s.
2. Kundyshva, E.S. Jekonomiko-matematicheskoe modelirovanie: uchebnik [Tekst] / E.S. Kundyshva; pod red. B.A. Suslakova. – M.: Dashkov i K, 2008. – 423 s.
3. Jekonomiko-matematicheskie metody i prikladnye modeli: Ucheb. posobie dlja vuzov [Tekst] / V.V. Fedoseev, A.N. Garmash, D.M. Dajitbegov i dr.; pod red. V.V. Fedoseeva. – M.: JuNITI. 2005. – 302 s.
4. Tamozhennaja statistika vneshnej trgovli Rossijskoj Federacii: Sbornik / Federal'naja tamozhennaja sluzhba. – M., 2012. – 365 s.
5. Prjudom, M. Obzor rynka udobrenij 2010-2014 [Tekst] / M. Prjudom, P. Hoffer // Sb. materialov 78-oj ezhegodnoj konferencii IFA, Parizh, 2010. - 62 s.
6. Sostojanie i ispol'zovanie mineral'no-syr'evyh resursov RF [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.rudmet.ru/media/docs/3_26_k.pdf.

Zhulanov Evgeny Evgenievich

Perm national research polytechnic university, Perm

candidate of economic sciences, head of the department of economy and organization of industrial production of

614990, Perm region, Perm GSP, Komsomolsky Prospekt, 29 D

Ph.: 8-909-100-55-48, 8(3422)198-009.

E-mail: zeepstu@yandex.ru

Н.Г. ВАРАКСА, Е.С. КОРОБКОВА

РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПОСРЕДСТВОМ ИНФЛЯЦИИ

Налоговая политика представляет собой сложную систему взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, призванную гармонизировать налоговые отношения между налогоплательщиком и государством на основе конвергенции функций налога и эластичности налоговой системы. В статье рассмотрен механизм регулирования налоговой политики посредством инфляции.

Ключевые слова: налоговый механизм, налоговая политика, инфляция, инфляционный налог.

Налоговая политика как элемент общей экономической политики является косвенным регулятором экономического развития.

Налоговая политика представляет собой сложную систему взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, призванную гармонизировать налоговые отношения между налогоплательщиком и государством на основе конвергенции функций налога и эластичности налоговой системы.

Налоговая политика разрабатывается на очередной финансовый год и двухлетний плановый период. Основные направления, прописанные в этом документе, играют значительную роль в процессе бюджетного проектирования, планирования и составления проекта бюджета страны [2].

Налоговая политика реализуется через налоговый механизм.

Эффективность и результативность функционирования налогового механизма в мультирежимной налоговой системе определяется стабильностью, системностью, прозрачностью и прогнозируемостью налоговой политики, определенностью условий ведения деятельности участниками налоговых отношений, а также конструктивной взаимосвязью влияния налоговых преобразований на показатели отраслевого развития.

Приоритетным направлением развития налоговой политики на среднесрочную перспективу является сохранение оптимальной налоговой нагрузки по секторам экономики и поддержание сбалансированности бюджетной системы как основы для реализации программ поддержки и комплекса мероприятий по повышению финансовой устойчивости экономических субъектов.

Результативность функционирования налоговой политики определяется ее адекватностью экономическим условиям и выполнением целевых установок в процессе взаимодействия структурных элементов, управляющих сферой налоговых отношений.

Налоговая политика может включать меры стимулирующего и дестимулирующего характера. В связи с этим обоснованная налоговая политика способствует достижению целей и задач государственной политики за счет повышения уровня собираемости налоговых поступлений. В то же время оптимальная налоговая политика, учитывающая интересы экономических субъектов, косвенно способствует улучшению экономических показателей деятельности организаций и благосостоянию населения.

Эффективность налоговой политики может быть оценена на основе разных критериев, в частности уровня налоговой нагрузки, анализ которых позволяет выявить пробелы и пересмотреть разработанные направления развития налоговой политики. Таким образом, налоговые преобразования в любой сфере деятельности должны базироваться на оценке возможных налоговых последствий и анализе альтернативных вариантов.

Ряд критериев определения эффективности налоговой политики государства представлен на рисунке 1 [3].

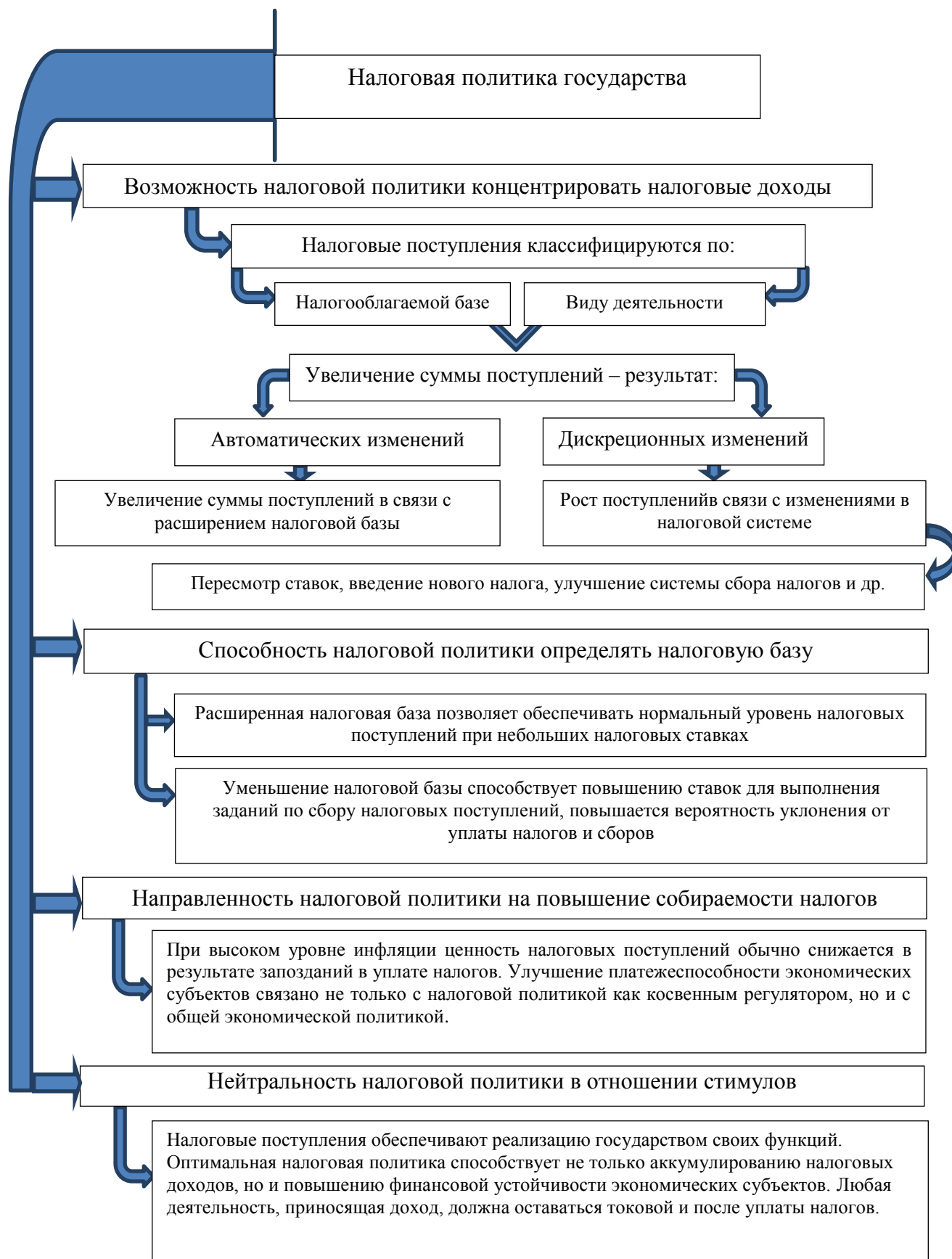


Рисунок 1 – Анализ налоговой политики государства по критериям эффективности

При высоких значениях инфляции размер налоговых поступлений обычно

уменьшается в случае возникновения длительных задержек уплаты налогов. С одной стороны, при инфляции увеличиваются налоговые поступления вследствие роста цен, а с другой стороны – государство вовремя недополучает часть налогов, что негативно сказывается на экономике страны [3, 5].

Кроме этого существует теория о двойственности инфляции. Многие современные экономисты относят инфляцию к положительным факторам роста налоговых поступлений. Инфляция оказывает влияние на благосостояние потребителей, а, соответственно, и производителей, на их желание сберечь или тратить свои доходы. Считается, что в этом проявляется пагубное влияние инфляции на экономику страны в целом. С целью нейтрализации или минимизации пагубного влияния инфляции государство проводит антиинфляционную политику. На этом этапе возникает подобная двойственность ситуации с инфляцией [2].

При разработке антиинфляционной политики используются такие понятия как «сеньораж» и «инфляционный налог». Сеньораж представляет собой разницу между номиналом денежных средств и себестоимостью их производства, т.е. государство стремится покрыть свои расходы через эмиссию денег, которая является одной из основных причин инфляции. Сеньораж нередко сравнивают с понятием инфляционный налог, т.е. ущерба от инфляции, причиняемого держателям наличных денег. Так же этот налог нередко называют «налогом на бедность», т.к. в основном он сказывается на доходах незащищенных слоев населения [2].

Инфляция способствует перераспределению национального дохода в пользу государства. Проведение эмиссии увеличивает темпы инфляции, при этом снижается покупательная способность населения. Покупательная способность самого государства увеличивается, а с помощью эмиссии государство облагает население инфляционным налогом, ставка которого равна темпам инфляции (рис. 2).

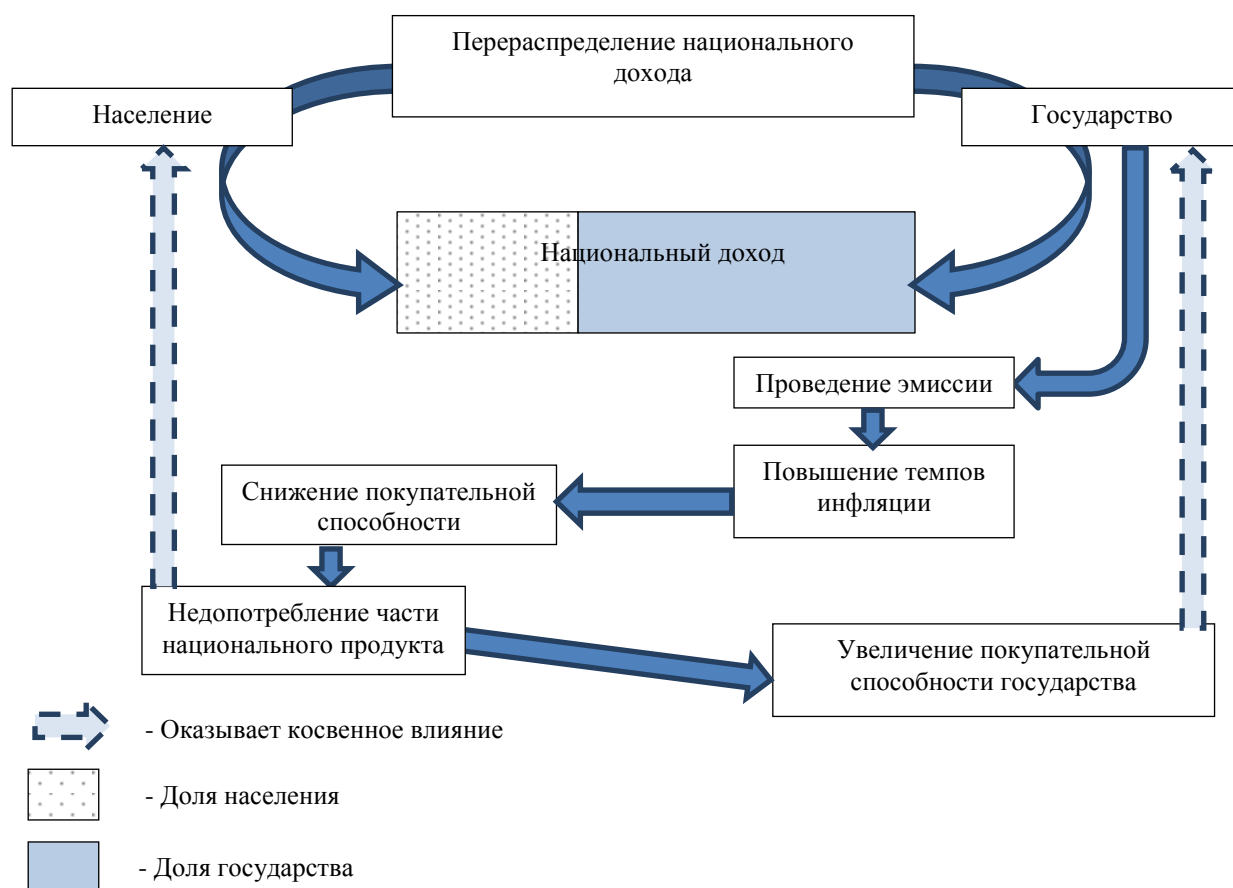


Рисунок 2 – Механизм инфляционного налога

Инфляционный налог – это неофициальное название, он не регулируется законодательством о налогах и сборах и не обозначен в структуре налоговых платежей. Однако он имеет сходства с обязательными платежами в связи с неизбежностью уплаты.

Под инфляционным налогом понимают убытки экономических субъектов, активы которых находятся в денежной форме.

Проведем расчет предполагаемого размера инфляционного налога.

Налог можно рассматривать как часть изъятого ВВП в пользу государства.

Поэтому расчеты инфляционного налога основываются на произведенном ВВП с учетом инфляции (табл. 1) [7].

Таблица 1 – Приблизительные значения инфляционного налога

Год	ВВП, млрд. руб.	Индекс – дефлятор ВВП, в %	Индекс потребительских цен, в %	Приблизительная сумма инфляционного налога, млрд. руб. (индекс - дефлятор)	Приблизительная сумма инфляционного налога, млрд. руб. (индекс потребительских цен)	Среднее значение налога, млрд. руб.
2008	41276,8	118	113,3	349,92	364,31	357,115
2009	38807,2	102	109,4	380,49	354,73	367,61
2010	46308,5	114,2	108,86	405,55	425,4	415,475
2011	55799,6	115,5	106	482,96	526,41	504,685
2012	62599,1	108,5	106,6	577,203	587,23	582,217

Таким образом, расчеты показывают приблизительную величину инфляционного налога. Величина данного налога в 2008 году варьируется от 349,92 млрд. руб. до 364,31 млрд. руб, среднее значение равно 357,115 млрд. руб.

В 2009 году наблюдается уменьшение величины налога, что связано с уменьшением денежной базы.

В 2010 – 2012 годах наблюдается стабильный рост показателя инфляционного налога.

В целом наблюдается положительная динамика роста среднего значения инфляционного налога (рис. 3).

Существуют различные методики оценки размера инфляционного налога, наиболее часто используемые:

- с применением индекса потребительских цен (ИПЦ);
- с применением индекса – дефлятора.

Федеральная служба государственной статистики предлагает для расчета доли ВВП, приходящейся на инфляционный налог, использовать отношение ВВП к индексу – дефлятору.

Аналогичную процедуру проводят и с индексом потребительских цен, отражающим их изменение на товары, услуги, работы в текущем периоде по сравнению с ценами предыдущего.

Стоит учесть, что и дефлятор ВВП, и ИПЦ пригодны для расчета доли инфляционного налога, но эти два индекса имеют существенные различия.

Дефлятор ВВП и индекс ИПЦ имеют разную основу для расчета: ИПЦ – включает в себя только конечные потребительские товары, а дефлятор – все конечные товары и услуги.

ИПЦ, как правило, немного переоценивает уровень инфляции, дефлятор, наоборот – недооценивает.

Стоит заметить, что ИПЦ учитывает изменение цен на новые товары и услуги, в отличие от дефлятора.

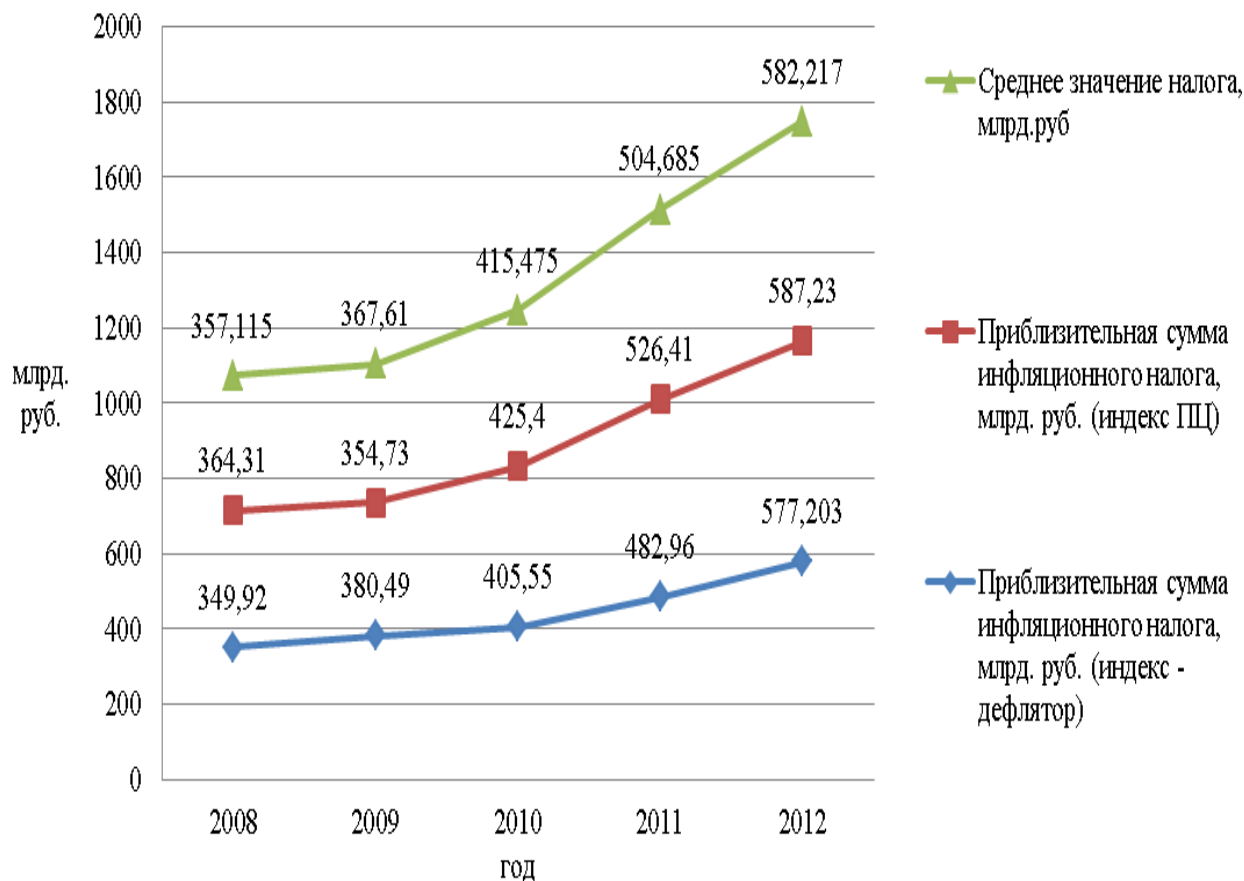


Рисунок 3– Поступления инфляционного налога

Проведем сравнение величины ВВП и величины инфляционного налога (табл. 2) [7].

Таблица 2 – Сравнительный анализ величины ВВП и инфляционного налога

Год	ВВП, млрд. руб.	Среднее значение налога, млрд. руб.	Доля инфляционного налога в ВВП, %
2008	41276,8	357,115	0,865
2009	38807,2	367,61	0,947
2010	46308,5	415,475	0,897
2011	55799,6	504,685	0,904
2012	62599,1	582,217	0,930

Величина доли налога в ВВП с каждым годом динамично изменялась. Тенденция роста заметна начиная с 2010 года (рис. 4).

Если принять 2008 год за базисный, а 2012 год – за текущий, то амплитуда изменений инфляционного налога составит 0,065% или 225,102 млн. руб.

Значения поступлений от инфляционного налога при процентном соотношении к ВВП сравнительно небольшие, но при переводе в денежный эквивалент в масштабах страны разница значительна.

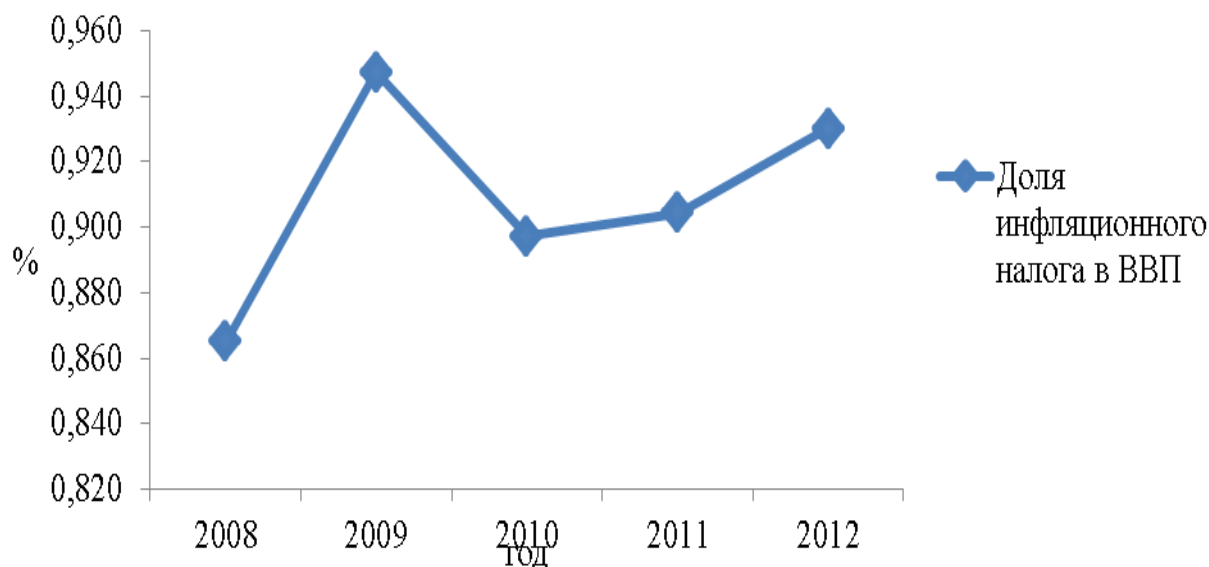


Рисунок 4 – Динамика изменения величины инфляционного налога в ВВП

Инфляционный налог подчиняется зависимости между налоговыми поступлениями и величиной инфляции.

Со стороны государства выгодно повышение инфляции, т.к. это способствует росту налоговых поступлений, но этот рост будет продолжаться до определенного момента, что в целом может привести к спаду в экономике. В связи с этим необходимо отслеживать динамику инфляции и при необходимости принимать меры по ее снижению.

В свою очередь низкая инфляция стимулирует экономическое развитие, т.к. выявляется прямая зависимость предложения товаров и услуг от уровня цен.

Как меру защиты от инфляционного налога и роста цен рассматриваем расходование денежных средств населением на приобретение товаров длительного пользования, а также вложение средств в активы, которые долгое время не обесцениваются.

Изменение цен в условиях инфляции приводит к колебаниям заработной платы, причем показатели изменяются с разной амплитудой, что приводит к перераспределению доходов между различными слоями населения.

На величину цен влияет и рост издержек в условиях инфляции.

В результате получается, что, покупая товар в условиях инфляции, затрачивается больше денежных средств, чем покупка его же в периодах с более низкой инфляцией.

Действия покупателей, скорее всего, будут развиваться по сценарию сокращения потребления, это, в свою очередь, повлияет на уровень спроса и впоследствии на предложение товаров.

Сокращение спроса приведет к уменьшению объемов производства и продажи товаров, это отразится на снижении ВВП, что может привести к экономическому спаду.

В качестве инструмента противодействия повышению инфляции государство реализует антиинфляционную политику, которая может затрагивать и элементы налогообложения. Так, для сдерживания роста цен государство может понизить ставки налога как мера стимулирования развития производства, а также ввести иные преимущества для поддержки отраслей экономики.

В связи с этим налоговая политика преследует не только выполнение фискальной функции, но и реализацию регулирующей функции с мерами стимулирующего характера, т.е. должен быть достигнут баланс этих функций для нормального функционирования и государства, и налогоплательщиков.

Таким образом, инфляция оказывает прямое влияние на экономические процессы, происходящие на макро- и микроуровне. Поэтому при разработке бюджетно-налоговой политики на макроуровне учитывают ее возможное влияние для своевременного реагирования и применения мер ей противодействующих. На микроуровне проводятся расчеты влияния инфляции на текущие и прогнозируемые экономические показатели деятельности, оцениваются возможные риски и вероятность их наступления с целью принятия эффективных управленческих решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бодягин, Е.В. Инфляция и ценообразование [Электронный ресурс] // ПЭО - планово-экономический отдел. – 2011. - №3. – Режим доступа: http://www.profiz.ru/peo/3_2011/cenoobrazovan/
2. Красильникова, Е.В. Дилемма государства при проведении антиинфляционной политики [Электронный ресурс] / Е.В. Красильникова // III Общероссийская студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум». – 2011.– Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2011/82/151>
3. Мелкумян, Э.Э. Налоговая политика России на современном этапе [Электронный ресурс] / Э.Э. Мелкумян, О.Н. Углицких // СибАК. – Режим доступа: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/6180-2013-02-01-06-33-32>
4. Анализ налоговой политики государства [Электронный ресурс] // Эрудития. Российская электронная библиотека. – Режим доступа: http://www.erudition.ru/referat/ref/id.49666_1.html
5. Инфляция [Электронный ресурс] // Экономика. – Режим доступа: <http://economics.wideworld.ru/macroeconomics/inflation/>
6. Инфляция – налог на сбережения бедных и среднего класса [Электронный ресурс] // Блог Фискала. – 2012. – Режим доступа: <http://blogfiscal.ru/?p=6946>
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
8. Министерство финансов Российской Федерации. Официальный сайт. Информационно – аналитический раздел [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://info.minfin.ru/>

Варакса Наталия Геннадьевна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет – УНПК»

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: konfer_2005@mail.ru

Коробкова Екатерина Сергеевна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет – УНПК»

Студент 5 курса кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел. (4862) 41-98-60

E-mail: kettikorobkova@mail.ru

N.G. VARAKSA, Y.S. KOROBKOVA

REGULATION OF TAX POLICY THROUGH INFLATION

Tax policy is a complex system of interrelated and interdependent elements designed to harmonize tax relations between the taxpayer and the state, based on convergence of functions of tax and elasticity of the tax system. In the article the mechanism of regulation of tax policy through inflation.

Keywords: tax mechanism, tax policy, inflation, inflation tax.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Bodjagin, E.V. Infljacija i cenoobrazovanie [Jelektronnyj resurs] // PJeO - planovo- jekonomicheskij otdel. – 2011. - №3. – Rezhim dostupa: http://www.profiz.ru/peo/3_2011/cenoobrazovan/
2. Krasil'nikova, E.V. Dilemma gosudarstva pri provedenii antiinfljacionnoj politiki [Jelektronnyj resurs] / E.V. Krasil'nikova // III Obshherossijskaja studencheskaja jelektronnaja nauchnaja konferencija «Studencheskij nauchnyj forum». – 2011.– Rezhim dostupa: <http://www.rae.ru/forum2011/82/151>
3. Melkumjan, Je.Je. Nalogovaja politika Rossii na sovremennom jetape [Jelektronnyj resurs] / Je.Je. Melkumjan, O.N. Uglickih // SibAK. – Rezhim dostupa: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/6180-2013-02-01-06-33-32>
4. Analiz nalogovoj politiki gosudarstva [Jelektronnyj resurs] // Jerudicija. Rossijskaja jelektronnaja biblioteka. – Rezhim dostupa: http://www.erudition.ru/referat/ref/id.49666_1.html
5. Infljacija [Jelektronnyj resurs] // Jekonomika. – Rezhim dostupa: <http://economics.wideworld.ru/macroeconomics/inflation/>
6. Infljacija – nalog na sberezhenija bednyh i srednego klassa [Jelektronnyj resurs] // Blog Fiskala. – 2012. – Rezhim dostupa: <http://blogfiscal.ru/?p=6946>
7. Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru/>
8. Ministerstvo finansov Rossijskoj Federacii. Oficial'nyj sajt. Informacionno – analiticheskij razdel [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://info.minfin.ru/>

Varaksa Nataliya Gennad'evna

State University-ESPC

Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe sh., 40

Ph.: (4862) 41-98-60

E-mail: konfer_2005@mail.ru

Korobkova Ekaterina Sergeevna

State University-ESPC

5th year student of the Department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe sh., 40

Ph.: (4862) 41-98-60

E-mail: kettikorobkova@mail.ru

НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ **И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

УДК 65.0(075.8)

Л.В. ПОПОВА

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ КОНТРОЛЛИНГА В ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматривается необходимость и предпосылки развития контроллинга в промышленных организациях; приводится оценка эффективности использования инструментов контроллинга в менеджменте зарубежных промышленных организаций.

Ключевые слова: контроллинг, ретроспективный анализ, учет.

Контроллинг – представляет собой новое явление в развитии теории и практике современной системы управления, сформированной на основе экономического анализа, планирования, менеджмента и управленческого учета [2].

Впервые понятие «контроллинг» появилось в Англии и США в 15 веке. В этот период при дворе английского короля имелась должность «countroller» - человек, который был обязан осуществлять контроль за доходами и расходами двора (в денежном и в натуральном выражении).

Аналогичные функции осуществлялись контроллерами в США, а с 1778 г. контроллеры служили в аппарате государственного управления. В обязанности контроллеров входил контроль за сбалансированностью бюджета и осуществлением его доходной части.

Начиная с 1821 г. в США в системе государственного управления появляются должности «Countroller of the Currency» - менеджер государственного банковского надзора и «Countroller General» - глава высшего ведомства по аудита счетов.

В 1890–х гг. должности контроллера появляются на частных промышленных предприятиях для целей решения финансово-экономических задач, менеджмента финансовых вложений.

В 1892 г. впервые труд данных специалистов применила транспортная компания «Atchison. Topeka and Santa Fe Railway Sistem».

Но вплоть до 30-х гг. XX века в американских организациях широкого применения они не нашли.

В этот период ученые-экономисты Германии активно занимались вопросами внедрения службы контроллинга на предприятиях промышленности. Однако в 30-40-е годы XX века во Франции отсутствовали какие-либо концепции контроллинга.

В период с 1950 по 1970 гг. экономику Германии можно было охарактеризовать высокими темпами роста и прогрессирующей прибылью, в связи с этим немецкие предприятия не имели опыта преодоления негативных явлений, которые могли бы быть угрозой для стабильной их работы.

Формирование контроллинга в Германии было связано с трансформацией мировой экономики, а также глобальной переориентацией предпринимательства.

С 1965 года на крупнейших фирмах по всей территории Германии стали создаваться центры прибыли, которые были независимы от ведения учета, поэтому ранее существовавшие инструменты для их управления стали непригодны на практике.

В начале 80-х годов множество предприятий затронула проблема неплатежеспособности, которая привела к осознанию того, что необходимо улучшать действующие инструменты планирования и управления, а также задействовать специалистов в данной области, способных целостно оценить действия руководителей организации.

Увеличение спроса на услуги в сфере контроллинга привело к созданию в Германии целого ряда научно-образовательных организаций.

Первым сформировался Институт контролеров по вопросам образования в области планирования предприятия и учета, который занимался проблемами подготовки кадров в сфере планирования и учета на предприятии.

Начиная с 1971 года Академия контролеров стала проводить частные и общественные семинары, посвященные основным проблемам в данной сфере.

Концепции контроллинга весьма схожи для развитых стран с рыночной экономикой. Разница обычно наблюдается в толковании в двух противоположных направлений: прагматизма и уровня прогресса системы в соответствии с мнением пользователей.

Типичным примером подобных дифференцированных взглядов выступают Германия и США (рис. 1).



Рисунок 1 – Отличительные особенности американской и немецкой моделей контроллинга

В 2000 г. было создано Объединение контроллеров, которое являлось объединяющей формой взаимодействия теоретиков и практиков, занимающихся контроллингом. К целям создания данного объединения относят:

- поддержание распространения философии и методологии контроллинга;
- обеспечение коммуникации, накопления и обмена профессиональной информации среди специалистов, которые занимаются проблемами формирования и внедрения контроллинга;
- профессиональное содействие при подготовке кадров для промышленного предприятия;
- содействие повышению квалификации специалистов в области контроллинга.

С 2001 г. в Российской Федерации объединением контроллеров издавался журнал «Контроллинг» и был проведен ряд тематических конференций и симпозиумов.

Таким образом, история возникновения и развития идеи контроллинга позволяет сформулировать четыре исторических этапа (рис. 2).

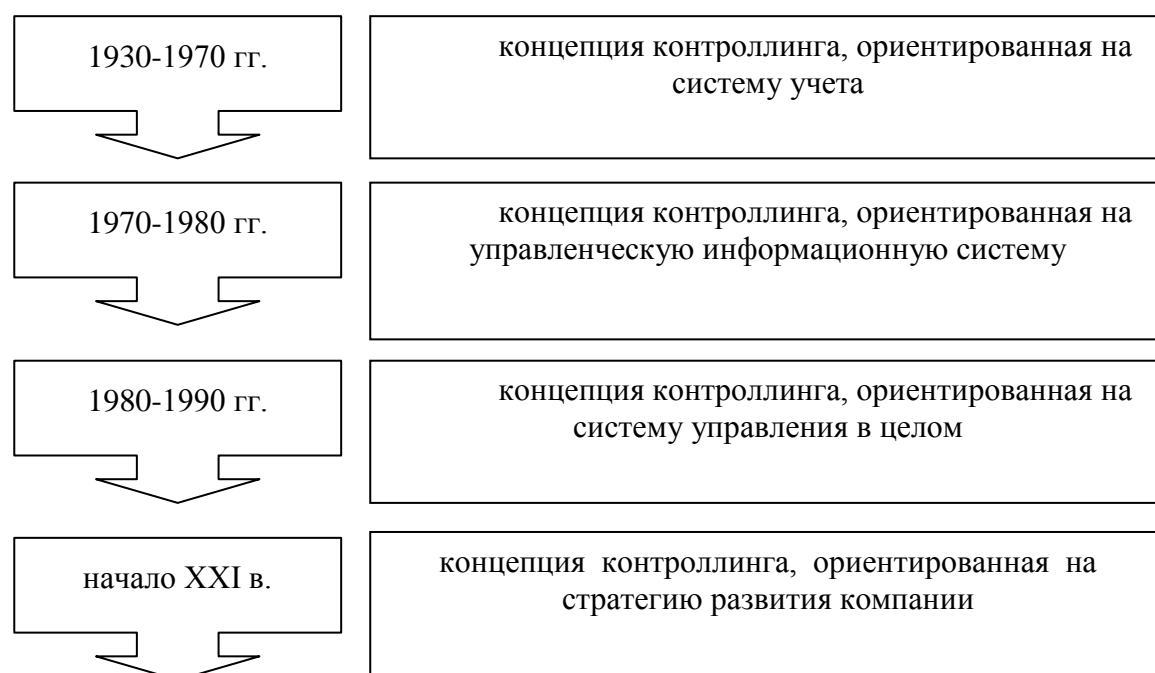


Рисунок 2 – Исторические этапы развития концепции контроллинга

В Германии наблюдается тенденция академизации контроллинга, то есть желание первоначально сформировать стремление создать сначала теоретически единую систему, а после решить конкретные задачи.

В США главенствует прагматический подход, при котором контроллинг плотно связан с менеджментом и ориентирован на требования рынка и потребности клиентов [1].

В отличие от других стран, в России внимание к контроллингу начали уделять в самом начале 90-х годов, когда в экономической сфере строго закрепились как юридически, так и фактически, рыночные принципы хозяйствования.

Максимальную заинтересованность к контроллингу проявили банки, которые являются наиболее динамично развивающимся сектором экономики России.

В последнее время значительно повысился интерес к контроллингу, его стали использовать и другие организации, осуществляющие свою деятельность в различных отраслях: организации сферы услуг, строительства, образования и торговли.

Ретроспективный анализ взглядов на понятие «контроллинг» в России представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Эволюция взглядов на контроллинг

Период	Взгляд на контроллинг
1991-1995 гг.	контроллинг приравнивается к учету затрат
1996- 1997 гг.	под контроллингом подразумевается учет затрат и результатов
1998-2000 гг.	контроллинг представляет собой бюджетирование, оперативное планирование и управление затратами
с 2000 г.	контроллинга понимается как поставщик и интерпретатор для руководства, а также координатор оперативной информации о деятельности предприятия

В соответствии с представленной эволюцией взглядов на контроллинг в России можно выделить следующие концепции контроллинга (табл. 2).

Таблица 2 - Концепции контроллинга

Период	Наименование концепции	Общая характеристика
1	2	3
1930-1970 гг.	Концепция, ориентированная на систему учета	Контроллинг представляет собой совокупность организационных мероприятий по совершенствованию документооборота в рамках управленческого учета
1970-1980 гг.	Концепция контроллинга, ориентированная на управленческую информационную систему	Создание информационной базы управления. Разработка единой концепции информационной системы, ее внедрение, координация ее функционирования, оптимизация информационных потоков
1980-2000 гг.	Концепция контроллинга, ориентированная на управление	Контроллинг представляет собой инструмент, выступающий интегральной частью системы управления. При этом его аспект выводятся из общего спектра, связанного с управлением и осуществляется попытка систематического и полного анализа основ контроллинга, реализующего информационные и координационные цели. Координация планирования, контроля и информационного обеспечения
	С акцентом на планирование и контроль	Контроллинг представляет собой набор вспомогательных инструментов управления в целях принятия обоснованных решений, управления, достижения плановых показателей и контроля над организацией во всех областях. Под контроллингом также может пониматься инструмент управления или концепция управления промышленным предприятием с такими основными функциями как планирование, предоставление информации, анализ и контроль
	С акцентом на координацию системы управления	Функция – координация всей управленческой системы для целей достижения эффективного управления промышленным предприятием

Продолжение таблицы 2

1	2	3
2000 г. по настоящее время	Концепция стратегической навигации	Внимание концентрируется на информационно-аналитической поддержке стратегического управления, т.к. на данном уровне можно обеспечить будущую эффективность промышленной организации. Автоматизация процесса решения задач оперативного контроллинга
	Концепция «нового» контроллинга	Содействие управляющим в процессе самоуправления, а не управление
	Концепция оптимизации интересов предприятия заинтересованных лиц	Достижение сбалансированности интересов наиболее влиятельных институтов, оптимизация интересов всех заинтересованных лиц

В настоящее время не существует однозначного определения понятия «контроллинг» (англ. control - руководство, регулирование, управление, контроль), но практически никто не отрицает, что это новая концепция управления, порожденная практикой современного менеджмента [3].

Различные подходы к определению понятия «контроллинг» представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Авторские подходы к определению понятия «контроллинг»

Автор	Определение понятия «контроллинг»
1	2
Л. П. Кураков	система постоянной оценки всех сторон деятельности предприятия, его подразделений, руководителей, сотрудников с точки зрения своевременного и качественного выполнения заданий стратегического плана, выявления отклонений и принятия безотлагательных, энергичных действий, чтобы намеченные рубежи были достигнуты при любых изменениях хозяйственной ситуации
В.С. Буланов	система интегрированного информационного обеспечения, планирования и контроля; подсистема управления предприятием, которая поддерживает целевое выполнение задач менеджмента на всех иерархических уровнях управления
Н.Л. Зайцев	управление координацией и информационным обеспечением процесса достижения конечных целей предприятия на основе обобщения учетных, аналитических, плановых и контрольных результатов хозяйственной деятельности
Майкл Мескон	совокупность методов стратегического и оперативного менеджмента, учета, планирования, анализа и контроля на качественно новом этапе развития рынка; единая система, направленная на достижение стратегических целей компании
Л.И. Лопатников	своеобразная концепция экономического управления, внутрифирменная система интегрированного информационного обеспечения планирования и контроля

Продолжение таблицы 3

1	2
Энциклопедический словарь	систематический контроль, отслеживание хода выполнения поставленных задач с одновременной коррекцией работы осуществляется на основе соблюдения установленных стандартов и нормативов, постоянного регулирования и мониторинга как важнейшая задача экономического управления
Б.А. Райзберг	инструмент планирования и учета анализа состояния дел для принятия решений на базе компьютеризированной системы сбора и обработки информации на предприятии

Таким образом, современная концепция контроллинга прошла долгий путь становления. В России имеется значительный потенциал развития данной концепции, методологии контроллинга, а также возможностей ее практической реализации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Карминский, А.М. Контроллинг: Учебник [Текст] / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н. Ю. Иванова. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 336 с.
2. Попова, Л.В. Контроллинг: Учебное пособие [Текст] / Л.В. Попова. Р.Е. Исакова, Т.А. Головина. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. – 192с.
3. Попова, Л.В. Моделирование налогового консультирования в анализе и оценке финансово-экономической деятельности промышленных предприятий [Текст] / Л.В. Попова // Управленческий учет. – 2014. – №4. – С. 59-65.

Попова Людмила Владимировна

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

Доктор экономических наук, профессор, Зав. кафедрой «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: LVP_134@mail.ru

L.V. POPOVA

A RETROSPECTIVE ANALYSIS OF THE FORMATION OF THE MODERN CONCEPT OF CONTROLLING IN INDUSTRIAL ORGANIZATION

In the period innovative economy before the industrial enterprises is a problem of expansion of production and marketing of high-tech goods. The solution of these problems is possible on the basis of integration and synthesis of all the elements and control functions in the unified system of controlling.

Keywords: *controlling, retrospective analysis, accounting.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Karminskij, A.M. Kontrolling: Uchebnik [Tekst] / A.M. Karminskij, S.G. Fal'ko, A.A. Zhevaga, N.Ju. Ivanova. - M.: Finansy i statistika, 2006. - 336 s.
2. Popova, L.V. Kontrolling: Uchebnoe posobie [Tekst] / L.V. Popova. R.E. Isakova, T.A. Golovina. – M.: Izdatel'stvo «Delo i Servis», 2003. – 192s.
3. Popova, L.V. Modelirovanie nalogovogo konsul'tirovaniya v analize i ocenke finansovo-jekonomicheskoy dejatel'nosti promyshlennyh predpriyatij [Tekst] / L.V. Popova // Upravlencheskij uchet. – 2014. – №4. – S. 59-65.

Popova Lyudmila Vladimirovna

State University-ESPC

Doctor of economic Sciences, Professor, Head. the Department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Ph.: (4862) 41-98-60

E-mail: LVP_134@mail.ru

Уважаемые авторы!
Просим Вас ознакомиться с основными требованиями
к оформлению научных статей.

- Объем материала, предлагаемого к публикации, измеряется страницами текста на листах формата А4 и содержит от 3 до 9 страниц; все страницы рукописи должны иметь сплошную нумерацию.
- Статья предоставляется в 1 экземпляре на бумажном носителе и в электронном виде (по электронной почте или на любом электронном носителе).
- В одном сборнике может быть опубликована только **одна** статья **одного** автора, включая соавторство.
- Статья должна быть набрана шрифтом Times New Roman, размер 12 pt с одинарным интервалом, текст выравнивается по ширине; абзацный отступ – 1,25 см, правое поле – 2 см, левое поле – 2 см, поля внизу и сверху – 2 см.
- Статье должен быть присвоен индекс УДК.
- Название статьи, а также фамилии и инициалы авторов обязательно дублируются на английском языке.
- К статье прилагаются аннотация и перечень ключевых слов на русском и английском языке.
- В конце статьи приводятся:
 - библиографический список, на который автор ссылается в тексте статьи;
 - сведения об авторах в такой последовательности: фамилия, имя, отчество; учреждение или организация, ученая степень, ученое звание, должность, адрес, телефон, электронная почта.
- В тексте статьи желательно:
 - не применять обороты разговорной речи, техницизмы, профессионализмы;
 - не применять для одного и того же понятия различные научно-технические термины, близкие по смыслу (синонимы), а также иностранные слова и термины при наличии равнозначных слов и терминов в русском языке;
 - не применять произвольные словообразования;
 - не применять сокращения слов, кроме установленных правилами русской орфографии, соответствующими государственными стандартами.
- Сокращения и аббревиатуры должны расшифровываться по месту первого упоминания (вхождения) в тексте статьи.
- **Формулы** следует набирать в редакторе формул Microsoft Equation 3.0. **Формулы, внедренные как изображение, не допускаются!**
- **Рисунки** и другие иллюстрации (чертежи, графики, схемы, диаграммы, фотоснимки) следует располагать непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые.
- Подписи к рисункам (полужирный шрифт курсивного начертания 10 pt) выравнивают по центру страницы, в конце подписи точка не ставится:

Рисунок 1 – Текст подписи

С полной версией требований к оформлению научных статей Вы можете ознакомиться на сайте www.gu-unpk.ru, в разделе «Научные периодические издания»

Плата с аспирантов за опубликование статей не взимается.

Материалы статей печатаются в авторской редакции
Право использования произведений предоставлено авторами на основании
п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации

Адрес учредителя журнала:

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
Тел.: (4862) 42-00-24
Факс: (4862) 41-66-84
www.gu-unpk.ru.
E-mail: unpk@ostu.ru

Адрес редакции:

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
Тел./факс: (4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru.
E-mail: LVP_134@mail.ru.

Материалы статей печатаются в авторской редакции

Право использования произведений предоставлено авторами на основании п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации

Корректор, компьютерная верстка
Н.Г. Варакса

Подписано в печать 25.03.2014 г.
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 7.
Тираж 1000 экз.
Заказ № 163/14П1

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе
ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»
302030, г. Орел, ул. Московская, 65