

Редакционный совет:

Голенков В.А., д-р техн. наук, проф., председатель
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., канд. экон. наук, доц.
Коростелкина И.А., канд. экон. наук, доц.
Маслов Б.Г., д-р экон. наук, проф.

Члены редколлегии:

Бархатов А.П., д-р экон. наук, проф.
Васильева М.В., д-р экон. наук, проф.
Гетьман В.Г., д-р экон. наук, проф.
Маслова И.А., д-р экон. наук, проф.
Павлова Л.П., д-р экон. наук, проф.

Ответственный за выпуск:

Дедкова Е.Г., канд. экон. наук, доц.

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»

СОДЕРЖАНИЕ

Наука социального управления и общественного развития

Богунов Л.А. Этимология субъектного экономического мышления.....	3
Николаева Н.В. Социально-экономическая эффективность государственного управления.....	10

Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

Киреев К.В. Теоретико-методические основы привлечения капитала для финансирования инновационных проектов в условиях глобального финансового кризиса.....	18
---	----

Научная область использования учетно-аналитических систем

Маслова И.А., Гудков А.А. Разработка методических рекомендаций по формированию комплекса учетно-аналитического обеспечения бюджетной поддержки.....	22
Барышев С.Б. Комплексный управленческий анализ сбалансированных показателей деятельности торгового предприятия.....	31
Иванова В.Г. Теоретические основы управленческого учета и анализа сбалансированных показателей.....	42
Романчина Н.В. Анализ системообразующих элементов учетного процесса расходов на продажу.....	48
Васильева М.В., Савкина Е.С. Методика оценки добавленной стоимости в условиях функционирования комплекса учетно-аналитического обеспечения социальной и отраслевой бюджетной поддержки.....	55
Григоренко И.А. Теоретико-методическая база учетно-аналитической системы затрат.....	63

Научные направления в области финансов, налогов и кредита

Дедкова Е.Г. Организация аналитической работы налогового консультанта.....	69
Козлюк Н.В. Анализ влияния налоговой нагрузки на формирование финансовых результатов.....	78
Себрякова Л.В. Концептуальные основы функционирования органов казначейства в системе бюджетных отношений.....	83
Коростелкина И.А. Теоретико-прикладной анализ выбора модели налоговой стратегии региона.....	89
Куранова В.Б. Финансовая стратегия развития особой экономической зоны.....	96
Васильев А.М. Информационная база формирования параметров налогообложения экономического субъекта.....	107

Научное развитие экономики и управления предприятием

Долгих Е.Л. Тенденции развития современной экономики и необходимость интеграции бизнеса.....	111
Вандина О.Г. Теоретическое представление бизнес-процессов в строительстве.....	116

Editorial council:

Golenkov V.A., *Doc. Sc. Tech., Prof., 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., *Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.*

Korostelkina I.A., *Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.*

Maslov B.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Associate Editors:

Barkhatov A.P., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Vasil'eva M.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Get'man V.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Maslova I.A., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Pavlova L.P., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Responsible for edition:

Dedkova E.G. *Candidate Sc. Ec., Assistant 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, 2012

CONTENTS

Science of social management and social development

- Bogunov L.A. Etymology of subjectivity of economic thinking.....** 3
Nikolaeva N.V. Socio-economic benefits of public administration..... 10

Scientific tendencies of development of investments and innovations

- Kireev K.V. Theoretical and methodological foundations of capital for funding innovative projects in the context of the global financial crisis.....** 18

Scientific area of use of registration-analytical systems

- Maslova I.A., Gudkov A.A. Develop guidelines for formation of the complex of analytical accounting software of budget support.....** 22
Baryshev S.B. Comprehensive management review of balanced performance of commercial enterprise..... 31
Ivanova V.G. Theoretical basis of management accounting and analysis balanced scorecard..... 42
Romanchina N.V. Analysis backbone element accounting process costs to sell..... 48
Vasil'eva M.V., Savkina E.S. Technique of the assessment of the added cost in operating conditions of the complex of registration and analytical ensuring social and branch budgetary support..... 55
Grigorenko I.A. Theoretikal-methodical base of registration and analytical system of expenses..... 63

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

- Dedkova E.G. Organization of analytical tax consultant.....** 69
Kozlyuk N.V. Analysis the effect of tax loads on the formation of financial results..... 78
Sevryukova L.V. The conceptual basis for the functioning of the treasury in the system of fiscal relations..... 83
Korostelkina I.A. Theoretikal-applied analysis of a choice of model of tax strategy of the region..... 89
Kuranova V.B. Financial strategy of development of the special economic zone..... 96
Vasil'ev A.M. Information base of formation of parameters of the taxation of the economic subject..... 107

Scientific development of economy and operation of business

- Dolgin E.L. Trends in modern economy business and need for integration.....** 111
Vandina O.G. Theoretical representation of the business processes in construction..... 116

НАУКА СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

УДК 330.101

Л.А. БОГУНОВ

ЭТИМОЛОГИЯ СУБЪЕКТНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ

Сделан критический анализ современного понимания экономического мышления в контексте, как отражения экономической действительности, так и ее формирования. Рассмотрены категории, в которых данный феномен представлен в литературе. Представлено собственное понимание экономического мышления как предпосылки повышения экономической эффективности экономического человека, в связи с чем, изложены субъектные характеристики исследуемого феномена.

Ключевые слова: экономическое мышление, субъектное экономическое мышление, формирование и развитие экономического мышления, экономическое обучение и воспитание.

Потребность современной экономической науки в изучении природы экономического мышления обусловлена необходимостью поиска путей повышения экономической эффективности как групп, так и индивидов. Причем речь правильнее вести даже не об отдельных личностях, преуспевающих социально и экономически, но в целом о механизмах повышения социально-экономической конкурентоспособности, механизмах, готовых к реализации в практической жизнедеятельности. Возникает потребность не в «сумме знаний» как писал Л.И. Абалкин, но в экономическом подходе. Современное экономическое мышление, как явление формирующееся в экономических реалиях и формирующее их как раз и является таким подходом.

В социально-экономической литературе существуют различные понимания исследуемого нами феномена. Таким образом, считаем важным, во-первых, представить и дать критический анализ существующих подходов к пониманию экономического мышления у разных исследователей, их общие и отличительные моменты. Во-вторых, разобраться в тех социальных категориях, которыми данное явление интерпретировано в современной науке. И, в-третьих, представить собственное понимание экономического мышления, акцентирующее внимание на роли субъекта экономической деятельности.

Сегодня можно выделить следующие определения экономического мышления.

У Л.И. Абалкина экономическое мышление есть «совокупность взглядов и представлений способов подхода к оценке явлений и принятию решений, которыми люди непосредственно руководствуются в своей хозяйственной деятельности» [1]. Под экономическим мышлением В.Д. Поповым понимается «индивидуальное свойство человека, социальной общности осмысливать экономические явления, познавать их, усваивать и соотносить экономические понятия, категории, теории с реальностью и соответствующим образом ориентироваться в экономической жизни» [10]. По мнению К.А. Улыбина экономическое мышление это «отражение человеком закономерностей общественного производства в виде понятий, а точнее говоря, в их определенной системе, логической связи» [11].

В представлении Архипова А.Ю. экономическое мышление это «процесс познания человеком, социальной группой, обществом экономической действительности, экономических отношений, осознания своего места в них и выработки соответствующего образа экономического поведения. Его тип и характер определяются экономическими отношениями, практикой хозяйствования, закономерностями экономического развития» [2]. Это «процесс познания, освоения экономической действительности, обучение, освоение норм экономического, рационального поведения, прогнозирование хозяйственных событий,

выработка действий» [2], а также «один из видов, форма мышления, которая в свою очередь является непрерывным процессом познания, духовного освоения окружающего мира человека, действительности, своего бытия, прогнозирования событий и действий, создание новых идей, поиска путей их реализации» [2].

Согласно западных исследователей П. Хейне, П. Боутке, Д. Причитко (исследователи употребляли термин «экономический образ мышления») это «скорее подход, чем набор уже готовых выводов» [15]. «В значительной мере экономический образ мышления заключается в умении задать вопрос: «Каким образом рождается такая упорядоченная модель, причем не целенаправленно, а как побочный продукт деятельности людей, преследующих свои собственные интересы?» [15]. Экономисты К.Р. Макконелл и С.Л. Брю также под экономическим мышлением понимают, прежде всего, «экономический подход» [5].

В.И. Мирошников [8] в соответствии с формационным подходом различал следующие типы мышления: первобытно-общинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и социалистический. Употребляя термин «социалистическое экономическое мышление» он говорил, что «речь идет об отражении экономического бытия, состоящем в целенаправленном, опосредованном и обобщенном познании субъектом экономической деятельности наиболее существенных связей и отношений, возникающих в социалистическом народном хозяйстве, в творческом созидании новых экономических концепций и идей, в планировании и прогнозировании социалистической экономики» [8]. При этом говоря об экономическом мышлении в целом Мирошников В.И. отмечал, что возникает и реализуется оно в процессе осознанной постановки и решения практических и теоретических задач.

Характеризуя феномен экономического мышления, мы согласны с постановкой вопроса, предложенной В.И. Мирошниковым. Для сравнения исследователь приводит определение К.А. Улыбина, которое дано нами выше. В.И. Мирошников частично соглашаясь с данной формулировкой считает, что не верно сводить все содержание процесса мышления к чувственному опыту, поскольку экономическое мышление есть не только пассивное запечатление внешнего мира, но ориентация субъекта на активную деятельность, его практическая направленность, связь с активным преобразованием бытия, что и отличает экономическое мышление от, например, художественного и других.

Определение экономического мышления К.А. Улыбина назвал неполным другой исследователь экономического мышления А.Ю. Архипов, который считает важным в разъяснении данного феномена указание на участие экономического мышления в выработке экономических решений, то есть опять таки его активная роль в экономической деятельности. Он пишет: «Мышление, оценка экономических фактов превращаются в поиски социальных ценностей и приоритетов, в обретении человеком социальных ориентиров, т.е. играет активную роль в хозяйствовании» [2].

По нашему мнению, определение, предложенное К.А. Улыбиным содержит в себе важную составляющую «отражение человеком закономерностей общественно производства», как характеристику экономического мышления именно экономического человека, но в своей совокупности данное определение скорее характеризует феномен «экономическое сознание», поскольку мышление следует трактовать как процесс активной субъектной познавательной преобразующей деятельности. Так экономическое сознание как экономическая форма общественного сознания у П.Ф. Фофанова есть «относительно обособленный элемент общественного сознания непосредственно отражающий объективные экономические отношения» [14]. При этом «предметом отображения экономической формы общественного сознания являются объективные экономические отношения как наличные условия экономической деятельности субъектов – носителей того или иного способа производства, а социальной функцией – регуляция их экономической деятельности» [14].

Также рассматривая аспект взаимодействия действительности и сознания К. Маркс писал: «Не сознание определяет жизнь, а жизнь определяет сознание» [6] Такой взгляд на проблему опять-таки представлен со стороны сознания. Но чуть ранее К. Маркс пишет:

«Люди являются производителями своих представлений, идей и т.д., - но речь идет о действенных, действующих людях, обусловленных определенным развитием их производительных сил и – соответствующим этому развитию – общением, вплоть до его отдаленнейших форм» [6]. В этом последнем высказывании мы наблюдаем не подчиненную только лишь внешнему воздействию и формируемому ею, но активную преобразующую роль хозяйствующего субъекта.

Справедливости ради следует отметить, что хотя К. Маркс и употребил первым термин «экономическое мышление» [6] в его критике идей Д. Милля и Дж. Р. Мак-Куллоха в главе «Разложение рикардianской школы», большую часть исследований в данном аспекте были посвящены изучению сознания, интерпретируя последнее в контексте отражения действительности. Да и К.А. Улыбин опираясь во многом на труды К. Маркса, все же в другой части своей работы представляет следующее понимание экономического мышления, правда, характеризуя его именно как научное: «Научное экономическое мышление есть не только процесс теоретического осмысления закономерностей общественного развития, выработки соответствующих понятий и категорий. Наряду с этим оно вооружает людей знаниями того, как практически овладеть различными экономическими процессами, позволяет им умело анализировать результаты их функционирования, делать верные обобщения и выводы из этого, разрабатывать конкретные хозяйственные рекомендации и решения, находить наиболее эффективные пути для их скорейшего воплощения в производство» [11]. Здесь мы уже наблюдаем некоторые аспекты видения природы экономического мышления именно как формирующего начала, но в понимании К.А. Улыбина все же с наименьшими акцентами в сравнении с «отражающим» подходом.

А между тем, отражающий подход привносит свою ограниченность в повышение экономической эффективности и конкурентоспособности экономического человека. В связи с чем, мы говорим о взаимообусловленном влиянии экономической действительности на экономическое мышление и экономического мышления на действительность. Иначе как еще можно объяснить создание того нового, что создается индивидом в экономике, если предположить, что он только лишь отражает? Кроме того, «отражающая» точка зрения формирует детерминирующий посыл предопределенности качества экономической деятельности субъекта, потенциальной неизменности продуцируемых индивидом экономических отношений. Что не может быть верным. Однако ввиду выше сказанного справедливо будет говорить о необходимости привнесения в понимание феномена экономического мышления тех характеристик, которые будут суть тенденция изменения и создания нового в экономической среде.

В подтверждение выше названной точки зрения Л.И. Абалкин писал: «...экономическое мышление не только отражает объективный мир, но и во многом творит его. Его отличительная особенность – активное воздействие на хозяйственную жизнь и происходящие в ней процессы. Этим оно отличается от простой суммы экономических знаний, которые могут пассивно храниться в головах людей, не получая выхода и практического применения» [1].

Таким образом, резюмируя существующие понимания экономического мышления и привнося свою интерпретацию, мы можем заключить, что экономическое мышление – это процесс и результат отражения экономической действительности, знания, умения и навыки теоретического и практического оперирования категориальным экономическим аппаратом, реализуемые в решении прикладных экономических задач, где процесс формирования экономического мышления предполагает сочетание экономической теории и практики в деятельности индивида, группы.

Процесс отражения экономической действительности решает проблему образования и воспитания экономического человека с целью сделать его более эффективным с позиций формирования и развития его экономического мышления, а результат отражения экономической действительности показывает, почему один экономический человек оказывается экономически более эффективным и более конкурентоспособным, чем другой, в

том числе и на рынке труда. При этом процесс и результат отражения в зависимости от знаний, умений и навыков экономического человека создают предпосылки формирующего воздействия на экономические процессы и явления.

Однако чтобы детальнее представить суть содержание экономического мышления и продемонстрировать его инструментальные формирующие возможности, обозначенные нами как субъектное экономическое мышление, разберем подробнее некоторые формирующие его основы категории, где отправной точной будет само мышление.

Итак, согласно философского подхода, мышление – есть «внутренне, активное стремление овладеть своими собственными представлениями, понятиями, побуждениями чувств и воли, воспоминаниями, ожиданиями и т.д. с той целью, чтобы получить необходимую для овладения ситуацией директиву....состоит в постоянной перегруппировке всех возможных содержаний сознания и образовании или разрушении существующих между ними связей» [13]. В контексте исследования категории экономического мышления с акцентом на роли субъекта экономической деятельности, считаем необходимым обратить внимание на некоторые смысловые категории данного определения.

Так «активность» (от франц. *activite* – сила действия) – т.е., действительность, деятельное поведение, то, что противоположно пассивности. Такое уточнения важно с точки зрения поиска механизмов повышения социально-экономической эффективности субъекта, где активность, предприимчивость, умение предвидеть, опережать выступают важными составляющими успеха в отличие от пассивности, ожидания и подчиненности обстоятельствам. Вот как данная категория для сравнения проиллюстрирована в психологической науке: «Активность – деятельное состояние живых организмов как условие их существования в мире. Активное существо не просто пребывает в движении, оно содержит в себе источник своего собственного движения, и этот источник воспроизводится в ходе самого движения... Имея ввиду это особое качество – способность к самовыдвижению, в ходе которого индивид воспроизводит себя, говорят, что он выступает как субъект активности» [4].

Здесь для нас также важны понятия субъект, субъектность (не субъективность), которые, в заключительной части настоящей статьи выступят базовыми составляющими субъектных характеристик экономического мышления. Поскольку, во-первых, нам приходится оперировать данными категориями, говоря о субъекте экономической деятельности и в особенности, когда мы говорим об экономическом мышлении экономического человека, индивида, а, во-вторых, это поможет нам далее раскрыть формирующие возможности экономического мышления применительно к экономической действительности [3].

Субъект (от лат. *subjectum* – подлежащие) – «активно действующий и познающий, обладающий сознанием и волей индивид или социальная группа; объект (*objectum* – предмет) – то, на что направлена познавательная и иная деятельность субъекта» [12]. Это философское понимание. Вместе с тем, в контексте поиска механизмов формирования субъектного экономического мышления важен и педагогический подход, где субъект это тот, кто «может проявлять инициативу и самостоятельность, принять и реализовать решение, оценить последствия своего поведения, самоизменяться и самосовершенствоваться, определять перспективу своей многомерной жизнедеятельности» [9]. Заметим, что экономически преуспевающие индивиды способны брать ответственность за свой успех или неуспех, за свои принятые решения на себя в отличие от непреуспевающего человека, во многом обвиняющего в своих бедах судьбу, обстоятельства и т.п. «Субъект в состоянии дать себе отчет в своих действиях, способен к самопознанию, самосознанию и самоответственности. Он может соотносить свое прошлое, настоящее и будущее. Субъект изменяется в процессе жизнедеятельности в присутствии именно ему направлению» [9]. Данное определение, разбитое нами для удобства восприятия на две части в своей совокупности задает целеполагающие характеристики развития экономического мышления у экономического человека, в особенности в условиях целенаправленного экономического

обучения и воспитания.

Категория «развитие» выступает важной составляющей нашего изложения, поскольку имеет прямое отношение к развитию экономического мышления, к пониманию его как процесса, его закономерному и последовательному изменению, его переходу в другие новые явления и процессы. Поэтому уточняем – развитие это «закономерное изменение материи и сознания, их универсальное свойство;... «развертывание» до тех пор «свернутого», выявление, обнаружение вещей, частей, состояний, свойств, отношений, которые имелись и прежде уже были подготовлены, но не были доступны восприятию, особенно в смысле восхождения от низшего и малозначащего к высшему и полноценному» [13].

При этом конкретизируя специфику развития субъектного экономического мышления важно отметить, что, во-первых, обратимые изменения характеризуют процессы функционирования, т.е. воспроизведения определенного постоянства.

Во-вторых, важной компонентой в развитии является его направленность, т.к. при отсутствии последней все совершаемые изменения не будут накапливаться, а, следовательно, не представляется возможным говорить о единой внутренней взаимосвязи развития. В то время как отсутствие взаимосвязи может иметь место в условиях стихийного экономического воспитания и обусловить непредсказуемые неконтролируемые следствия. Не исключено, что иногда и позитивные. Таким образом, и это в-третьих, отсутствие закономерностей будет собой характеризовать случайные изменения – что для целенаправленного развития эффективного конкурентоспособного экономического мышления не может быть нормой.

Целенаправленно актуализируя экономическое мышление и помня, что развитие осуществляется во времени, мы должны способствовать становлению новых качественных характеристик экономического мышления. Развитие экономического мышления, исходя опять-таки из значения категории «развитие», может проявляться как в увеличении уже имевшегося содержания, так и в возникновении качественно новых форм. И если развитие в первом случае может быть позитивным при условии изначально благоприятного для эффективных экономических отношений опыта экономического мышления, потому как в противном случае опыт неэффективной мыследеятельности будет усиливаться; то во втором интенсивном варианте развития, предполагающего возникновение качественно новых форм, мы оправданно можем говорить о привнесении новых, в нашем случае субъектных характеристик экономического мышления, которые в том числе способны к изменению уже имеющихся, но неэффективных форм экономической мыследеятельности.

Следовательно, субъектное экономическое мышление, также характеризуется не экзогенным, т.е. только лишь внешним и в чем-то не настоящим, но эндогенным – внутренним, способным не только к отражению экономической действительности, но и к ее изменению, в том числе и к изменению самого себя, что и есть суть мышления.

Таким образом, субъектное экономическое мышление характеризуется пониманием экономического человека в качестве субъекта экономической деятельности, проявляющего активность, способного к самовыдвижению, самореализации. При этом сам индивид понимает себя в качестве первопричины экономической деятельности, того, кто управляет и определяет экономические процессы посредством своего экономического мышления, что предполагает его активную преобразующую роль. Субъектное экономическое мышление заключается в позиционировании и понимании экономическим человеком себя в качестве субъекта, которому самому нужно принимать экономические решения: в осознании своих экономически неэффективных стратегий, в способности изменять собственные неэффективные ментальные и поведенческие экономические стратегии, в умении продуцировать новую экономически эффективную деятельность, обуславливающую гибкость и адаптивность экономического мышления в любых социально-экономических ситуациях, возлагающего на себя ответственность за собственное существование..

Формирующая составляющая субъектного экономического мышления проявляется в способности субъекта экономической деятельности обнаруживать, изучая явления и

процессы, которые детерминируют его экономическую жизнь и, в итоге, обрести ориентацию, осуществлять анализ вариантов экономической мышледеятельности, становится более гибким и эффективных, социально и экономически адаптивным [7].

Реализация субъектного экономического мышления как формы проявления экономического сознания, таким образом, должна предполагать осознание со стороны субъекта процессов формирования и развития своего экономического мышления, т.е. основываться на непосредственном и активном включенном его участии в этой деятельности. При этом должна основываться не на формировании определенных представлений об экономической действительности, но на формировании готовности всестороннего восприятия экономических ситуации, умения выходить за рамки инерционности экономического мышления, за пределы субъективного стереотипного восприятия экономических ситуаций, а для этого включать в себя знания умения и навыки гибкого реагирования на новые экономические стимулы, что в свою очередь и будет порождать большую экономическую эффективность субъекта экономической деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абалкин, Л.И. Новый тип экономического мышления [Текст] / Л.И. Абалкин. – М.: Издательство «Экономика», 1987. – 190 с.
2. Архипов А.Ю. Современное экономическое мышление: Вопросы теории и практики развития: [Текст] / А.Ю. Архипов // Дис. ... д-ра. экон. наук: Ростов-на-Дону, 1999. – 341 с.
3. Большая психологическая энциклопедия [Текст]. – М.: Эксмо, 2007. – 544 с.
4. Краткий психологический словарь [Текст] / Ред.-сост. Л.А. Крапенко; Под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – 2-е изд. расш., испр. и доп. – Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 1999 – 512 с.
5. Макконел, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст] / К.Р. Макконел, С.Л. Брю – М.: ИНФРА-М, 2006. – 940 с.
6. Маркс, К. Соч., т. 3. Издание второе. Государственное издательство политической литературы [Текст] / К. Маркс, Ф. Энгельс Москва, 1955.
7. Попова, Л.В. Концепция затратнообразующих факторов в рамках стратегического управленческого учета [Текст] / Л.В. Попова, Е.Н. Токмакова // Управленческий учет. - 2005. - №5. – С. 32 – 40
8. Мирошников, В.И. Новое экономическое мышление: Вопросы методологии [Текст] / В.И. Мирошников. – Х.: Выща школа. Изд-во при ХГУ, 1989 – 183 с.
9. Педагогика: Большая современная энциклопедия [Текст] / Сост. Е.С. Рапацевич – Мн.: «Соврем. слово», 2005. – 720 с.
10. Попов, В.Д. Экономическое сознание: сущность, формирование и роль в социалистическом обществе [Текст] / В.Д. Попов– М.: Мысль, 1981. – 239 с.
11. Улыбин, К.А. Современное экономическое мышление [Текст] / К.А. Улыбии. - М.: Политиздат, - 1986. – 238 с.
12. Философский словарь [Текст] / Под ред. И.Т. Фролова. – 5-е изд. – М.: Политиздат, 1987. – 590 с.
13. Философский энциклопедический словарь [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 576 с.
14. Фофанов, П.Ф. Экономические отношения и экономическое сознание [Текст] / П.Ф. Фофанов. – Новосибирск: Наука, 1979. – 268 с.
15. Хейне, П. Экономический образ мышления [Текст] / П. Хейне, П. Боутке, Д. Причитко. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 544 с.

Богунув Леонид Александрович

Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
Кандидат психологических наук, экономист, доцент кафедры «Психология»,
Старший преподаватель кафедры «Управление и бухгалтерский учет»
150004, Республика Казахстан, г. Петропавловск, ул. Ауэзова, 180, кв. 71
Тел.: 8 (7152) 50-60-08,
E-mail: leonid.bogunov@mail.ru

L.A. BOGUNOV

ETYMOLOGY OF SUBJECTIVITY OF ECONOMIC THINKING

Made a critical analysis of the current understanding of economic thinking in the context of how to reflect the economic reality and its formation. Consider the category in which this phenomenon is presented in the literature. Presented own understanding of economic thinking as a prerequisite for economic efficiency of economic man, in connection with what is set out the subject characteristics of the phenomenon.

Keywords: *economic thinking, subjective economic thinking, the formation and development of economic thought, economic training and education.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Abalkin, L.I. Novyj tip jekonomicheskogo myshlenija [Tekst] / L.I. Abalkin. – M.: IzdaNumb'stvo «Jekonomika», 1987. – 190 s.
2. Arhipov A.Ju. Sovremennoe jekonomicheskoe myshlenie: Voprosy teorii i praktiki razvitija: [Tekst] / A.Ju. Arhipov // Dis. ... d-ra. jekon. nauk: Rostov-na-Donu, 1999. – 341 s.
3. Bol'shaja psihologicheskaja jenciklopedija [Tekst]. – M.: Jeksmo, 2007. – 544 s.
4. Kratkij psihologicheskij slovar' [Tekst] / Red.-sost. L.A. Krapenko; Pod obw. red. A.V. Petrovskogo, M.G. Jaroshevskogo. – 2-e izd. rassh., ispr. i dop. – Rostov n/D: izd-vo «Feniks», 1999 – 512 s.
5. Makkonel, K.R. Jekonomiks: principy, problemy i politika [Tekst] / K.R. Makkonel, S.L. Brju – M.: INFRA-M, 2006. – 940 s.
6. Marks, K. Soch., t. 3. Izdanie vtoroe. Gosudarstvennoe izdaNumb'stvo politicheskij literatury [Tekst] / K. Marks, F. Jengel's Moskva, 1955.
7. Popova, L.V. koncepcija zatratobrazujuwih faktorov v ramkah strategicheskogo upravlencheskogo ucheta [Tekst] / L.V. Popova, E.N. Tokmakova // Upravlencheskij uchet. - 2005. - №5. – S. 32 – 40
8. Miroshnikov, V.I. Novoe jekonomicheskoe myshlenie: Voprosy metodologii [Tekst] / V.I. Miroshnikov. – H.: Vywa shkola. Izd-vo pri HGU, 1989 – 183 s.
9. Pedagogika: Bol'shaja sovremennaja jenciklopedija [Tekst] / Sost. E.S. Rapacevich – Mn.: «Sovrem. slovo», 2005. – 720 s.
10. Popov, V.D. Jekonomicheskoe soznanie: suwnost', formirovanie i rol' v socialisticheskom obwestve [Tekst] / V.D. Popov – M.: Mysl', 1981. – 239 s.
11. Ulybin, K.A. Sovremennoe jekonomicheskoe myshlenie [Tekst] / K.A. Ulybii. - M.: Politizdat, - 1986. – 238 s.
12. Filosofskij slovar' [Tekst] / Pod red. I.T. Frolova. – 5-e izd. – M.: Politizdat, 1987. – 590 s.
13. Filosofskij jenciklopedicheskij slovar' [Tekst]. – M.: INFRA-M, 2005. – 576 s.
14. Fofanov, P.F. Jekonomicheskie otnoshenija i jekonomicheskoe soznanie [Tekst] / P.F. Fofanov. – Novosibirsk: Nauka, 1979. – 268 s.
15. Hejne, P. Jekonomicheskij obraz myshlenija [Tekst] / P. Hejne, P. Boutke, D. Prichitko. - M.: IzdaNumb'skij dom «Vil'jams», 2005. – 544 s.

Bogunov Leonid Aleksandrovich

Northern Kazakhstan State University of M. Kozybaev

Candidate of Psychological Science, economist, Associate Professor of the Department «Psychology»,

Senior Lecturer of the Department «Management and accounting»

150004, Republic of Kazakhstan, Petropavlovsk, str. Auezov, 180/71

Numb.: 8 (7152) 50-60-08

E-mail: leonid.bogunov@mail.ru

Н.В. НИКОЛАЕВА

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье рассматривается социально-экономическая эффективность государственного управления. Для ее определения необходимо иметь систему показателей и критериев эффективности, которая должна быть сквозной, но многоуровневой со взаимосвязанными элементами. В центре может стоять один сводный, обобщающий, интегральный показатель, но он обязательно будет опираться на множество других показателей.

Ключевые слова: *социально-экономическая эффективность, государственное управление, принципы организационных структур социального управления, местное самоуправление, коэффициент социальной рентабельности.*

Эффективность экономической системы зависит от эффективности производства, социальной сферы (систем образования, здравоохранения, культуры) от эффективности государственного управления. Можно согласиться с И.С. Харченко [1], что эффективность власти – это ее способность обеспечивать условия для поступательного социально-экономического развития страны в целом или ее территорий (регионы и муниципальные образования), создания нормальной системы жизнеобеспечения и повышения благосостояния людей. Модернизация предполагает всестороннее обновление общества, а, следовательно, и внедрение новых стандартов, то есть осовременивание всех сфер жизни человека. Именно поэтому приоритетным направлением модернизации становится социальная сфера.

Эффективность власти – это ее способность обеспечивать условия для поступательного социально-экономического развития страны в целом или ее территорий (регионы и муниципальные образования) создания нормальной системы жизнеобеспечения и повышения благосостояния людей [1]. Все функции государственного управления нужно оценивать по их социально-экономической эффективности. Очевидно, что результаты будут неодинаковы с точки зрения первого лица государства, правящего слоя общества, его граждан или современного исследователя. Система оценок также может быть различной. Так Так, если взять законодательную составляющую государственного управления, то можно рассматривать полноту и совершенство законодательных актов, их соответствие задачам, решаемым государственной властью, кроме того определять и расходы на обеспечение деятельности правительства, парламента.

С середины XIX века государство с помощью регламентирующих или побудительных мер вмешивается в область трудовых отношений, с конца того же века и начала следующего - в вопросы защиты окружающей среды, градостроительную политику и обустройство территорий, все полнее определяет правила поведения частных предпринимателей [2]. Государство путем перераспределения материальных ресурсов обеспечивает доходы, определенные условия жизни некоторым категориям граждан через систему пенсий, пособий, стипендий. Современное государство предоставляет жителям страны определенные услуги на платной или бесплатной основе, участвуя в обеспечении населения водой, электроэнергией, транспортом.

После Второй мировой войны государство взяло на себя ответственность за будущее общества, его социально-экономическое развитие. С этой целью разрабатываются специальные проекты, планы и программы. В докладе Всемирного банка за 1997 г. «Государство в меняющемся мире» за государством признается такие базовые функции, как создание правового государства, поддержка общего экономического равновесия, инвестиции в человеческие ресурсы и в инфраструктуру, защита самых уязвимых групп населения, охрана окружающей среды.

К основным принципам построения организационных структур социального управления относятся:

- целесообразный минимум уровней иерархии социального управления и максимальное сокращение времени прохождения информации от вышестоящей системы управления к нижестоящей, а от нее к исполнителям;
- способность к быстрой и адекватной реакции на изменения в управляющей и управляемой системах;
- предоставление (делегирование) полномочий на решение вопросов в каждом конкретном случае тому элементу управленческой структуры, который располагает наибольшей информацией и организационными возможностями для решения конкретных задач управления;
- четкое обособление и унификация составных элементов управления;
- адаптация отдельных элементов управленческой структуры ко всей системе и к внешней среде [3].

Выполнение функций государственного управления, будь то исполнительная, законодательная или судебная деятельность, во многом зависит от конкретных носителей - работников министерств, судов, парламентариев, сенаторов, от качественного состава специальных государственных органов или общественных институтов [4]. Структура, численность этого аппарата, взаимоотношения его подразделений, их права и обязанности, объем и содержание выполняемых задач определяются самой государственной властью и также носят конкретно-исторический характер. Так, Александр Македонский строил свой государственный аппарат, пытаясь объединить в его деятельности принципы демократии греческих городов-государств и самодержавного режима деспотических государств Востока.

К примеру, в 1565 г. Иван Грозный произвел раздел земель на опричнину (дареное удельное владение) и земщину (вотчины бояр-княжат). Чтобы подорвать влияние последних, он вместо наместников, ранее назначавшихся им самим, ввел выборность в местных губных учреждениях (губа - округ в земщине). Таким образом, впервые в истории стала действовать система управления, сочетавшая централизованное (подавляющее начало) и местное самоуправление. По Указу Петра I от 1708 г. выделяется восемь губерний (Санкт-Петербургская, Московская, Архангелогородская, Смоленская, Киевская, Казанская, Азовская и Сибирская), которые возглавляли генерал-губернаторы. Екатерина II также активно занималась государственным устройством. Она утвердила в 1775 г. Уложение о губерниях, разделила их на уезды с уездной властью. В 80-е годы XVIII века было образовано уже 80 губерний. Такое же их количество насчитывалось и к началу XX столетия в центральной части России. В настоящее время в составе Российской Федерации образовано 83 субъекта Федерации, их объединили в восемь федеральных округов, возглавляемых полномочными представителями Президента страны (Центральный, Северо-Западный, Уральский, Северо-Кавказский, Сибирский, Приволжский, Дальневосточный, Южный).

Несмотря на то, что местное самоуправление выведено за рамки государственного управления, оно остается в системе общественного, общегосударственного устройства страны, опирается на государство и без его всесторонней материальной, правовой, финансовой, информационной, кадровой и иной поддержки развиваться и эффективно функционировать не может. Модернизационные процессы требуют мобилизации общественных ресурсов.

Развитие местного самоуправления – это процесс коллективного творчества по созданию новых форм отношений: социальных, политических и экономических. Существующие модели отдают вопросы развития на откуп правящей демократии и не учитывают возможности гражданского общества. Результатом становится дефицит демократических, политических процессов и устранение граждан от перспективного планирования развития территорий, а также социальных и политических отношений [5].

Аппарат государственного управления зависит, от принятой формы государственного устройства.

Воронков А.А. определяет 4 основные теории взаимодействия с властью органов местного самоуправления:

- 1) свободной общины;
- 2) общественно-хозяйственная;
- 3) государственная;
- 4) юридическая [6].

В современной России с ее федеративным строением государственный аппарат имеет многоуровневую структуру. Поэтому необходимо анализировать эффективность действий не только федеральных органов власти, но и властных структур в федеральных округах, субъектах Федерации, а также местного самоуправления. Нужно принимать во внимание региональные особенности истории, культуры, традиции.

Для каждого субъекта Федерации возможно отличное в чем-то от других построение органов государственного управления, которое не может быть одинаковым, скажем, для Москвы, Калмыкии, южных регионов. К общим институтам государственного управления добавляются и довольно специфические, что связано с демографическими, культурными, экономическими различиями субъектов федеративного устройства.

Пляйс Я.А. определяет 4 теории взаимоотношения государственного и муниципального управления [7].

Авторы первой теории Г. Турэ и А. Токвиль рассматривает право общины на управление своими делами как естественное и неотчуждаемое. В соответствии с этой теорией, община обладает самостоятельностью и независимостью от центральной власти; государство не создает общину, а только признает ее.

Вторая теория (авторы – О. Реслер, Р. Моль, А. Васильчиков, В. Лешков) также исходит из противопоставления интересов государства и общины, но предполагает этому иное обоснование, подчеркивая негосударственную, преимущественно хозяйственную природу деятельности органов местного самоуправления, принципиально отличающихся от государственных органов.

Согласно третьей теории (авторы – А. Штейн, Р. Гнейст, А.Д. Градовский, В.П. Безобразов, Н.И. Лазаревский) самоуправление - это одна из форм организации местного государственного управления которое, в отличие от центрального государственного управления, осуществляется не правительственными чиновниками, а местными жителями, заинтересованными в результатах решения местных вопросов.

Четвертая теория (авторы Г. Еллинек, Б. Чичерин) опирается на дуалистический подход. По этой теории, органы местного самоуправления являются частью государственной структуры, но государство уступает им ряд своих прав в полном объеме, признавая их независимость и неприкосновенность.

Законодательная власть принимает законы, правила, формирующие общественную жизнь, а исполнительная власть организует их выполнение, занимается оперативной управленческой деятельностью, обеспечивает жизнедеятельность общества, его сохранность. Степень взаимодействия законодательной и исполнительной власти, в свою очередь, во многом влияет на эффективность управления. Всего в органах государственной власти и местного самоуправления в 2010 г. в России было занято 1 млн. 94 тыс. человек.

Сейчас, когда задачи государственной власти становятся все более многогранными, а ресурсы для достижения этих задач все более ограниченными, вопрос об эффективности власти часто изучается с точки зрения отдачи от израсходованных бюджетных ресурсов. Такая оценка важна и для самой государственной власти, и для контролирующих ее общественных институтов.

Существуют различные виды показателей эффективности для тех или иных органов управления, особенно на местном уровне. Перечень показателей эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов утвержден указом Президент РФ «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» Показатель, характеризующие качество жизни населения, степень внедрения новых методов и принципов управления. Правительство РФ разработало перечень дополнительных показателей, форму доклада и необходимые методические материалы (утверждены распоряжением Правительства РФ от 11. 09. 2008 № 1313 – р).

В современном мире меняется характер взаимоотношений людей с органами власти, процедуры управленческих действий. Появляются новые средства связи, сбора и передачи информации. Органы государственного управления все чаще взаимодействуют с независимыми регулирующими организациями (ассоциациями малого бизнеса, предпринимательскими объединениями, союзами потребителей и т.д.), привлекают к оценке своей деятельности и принимаемых решений общественные центры по экспертизе. Нельзя не отметить и такие обстоятельства, как усиление гласности при обсуждении проблем государственного управления, расширяющиеся возможности граждан обращаться в суд для выяснения законности действий властных структур. В целях повышения эффективности государственного и муниципального управления необходимо развивать институты и организации гражданского общества. В докладе Президента РФ Д. Медведева, посвященном некоммерческим организациям, находим следующие данные: «В стране 413 000 негосударственных, некоммерческих организаций: четверть - это потребительские кооперативы, реальных НКО около 70 000». По данным Росстата от 01.01.2009, в стране 360 000 НКО, причем из них реально действующих 38 %, то есть 136 000 [8].

Деятельность государственных структур в модернизации экономики по своим задачам совпадает с деятельностью большинства некоммерческих организаций, что является основой для объединения усилий в формировании системы новых отношений.

Государственный интерес к некоммерческим организациям, способным к генерации и хранению решений, в конечном итоге, синергетически приведет к повышению качества консалтинга для малого и среднего бизнеса и самого государства. Это позволит вывести государственное управление на новый, информационный уровень и оно получит доступ к обширному срезу общественной жизни.

Задачи повышения эффективности государственной власти весьма актуальны для современной России. Речь идет о восстановлении управляемости страны, создании нормально функционирующей рыночной экономики, преодолении массовой бедности, вхождении в глобальный мир на отвечающих национальным интересам условиях.

Неправомерно переносить сложившиеся в экономике понятия и категории эффективности на систему государственной власти. Прибыльность и рентабельность не могут являться показателями эффективности государственной власти по определению. Производительность, производительность средств производства, производительность процесса производства также не может быть показателем эффективности поскольку не учитывает социального капитала, под которым понимается доверие, социально-трудова активность в обществе и удовлетворенность населения. Государственная власть не только расходуют социальный капитал, но и способствуют его накоплению.

Для определения ее эффективности может быть использован коэффициент социальной рентабельности SR. Он рассчитывается по аналогии с показателем экономической рентабельности как отношение денежной оценки социального эффекта к затратам на производство данного социального эффекта по формуле 1:

$$SR = \text{Социальный эффект} / \text{Затраты} \quad (1)$$

В отличие от показателя экономической рентабельности коэффициент социальной рентабельности не всегда поддается исчислению. Измерение денежной оценки социального эффекта и затрат, связанных с его производством, в большинстве случаев является крайне сложной задачей.

Общая теория эффективности пришла к выводу, что эффективность развитых систем вообще нельзя выразить одним показателем. Даже что-то главное распадается на составляющие части, имеет ряд аспектов, подсистем. Иначе говоря, всегда требуется система показателей и критериев. Это тем более справедливо, если мы беремся оценивать такое сложное явление, как государственная власть. Здесь нужно иметь систему показателей и критериев эффективности, которая должна быть сквозной, но многоуровневой со взаимовязанными элементами. В центре может стоять один сводный, обобщающий, интегральный показатель, например показатель удовлетворенности деятельностью государственной власти, но он обязательно будет опираться на множество других показателей.

Можно также сравнивать количество чиновников в разных странах, затраты на парламентскую деятельность, на избрание одного депутата. Такие международные сравнения ведутся, однако подобные оценки нельзя признать исчерпывающими, если упустить из виду форму государственного устройства, ее прогрессивность. Нельзя, следовательно, переносить в область государственного строительства привычные показатели и традиционные подходы к оценке эффективности.

Что же имеется в виду, когда мы оцениваем эффективность государственного управления? Само достижение поставленных целей или получение необходимого результата в увязке с затратами? Нужно ли говорить о качестве достигнутого? В каких оценках все это давать - стоимостных, натуральных? Брать ли расходы бюджета на управление? Определять ли количество чиновников, затраты на их содержание? Рассчитывать ли количество госслужащих на численность населения страны? Это также предмет исследования. Каждая отрасль науки - экономической, социологической, управленческой - дает свои варианты ответов, свои подходы к решению проблемы эффективности. По мере развития общества, появления новых форм государственной власти, ее функций и выполняющих их органов формируются и собственные, свойственные лишь данным конкретно-историческим условиям критерии эффективности управленческих действий.

Прежде всего, необходима рационализация власти как таковой. Это не только полезно для общества, это необходимо для самой власти. Освобождение государственной власти от мифологических покровов позволит ей более осмысленно исполнять собственные задачи, позволит людям во власти осознать, что они, со своими прерогативами и полномочиями – всего лишь функция, а не бесконтрольные держатели властного ресурса.

России необходима эффективная модернизация, одной из основ которой является договор общества и власти. Однако российское общество склоняется скорее к тому, чтобы искать «сильную руку», «настоящего хозяина», некоррупцированную власть. Общество не пытается открыто представлять свои интересы, искать и выдвигать лидеров и организации, которые смогли бы защитить граждан и, следовательно, ограничить полномочья государственных структур, строить взаимоотношения с государством на идее договора общества и власти. Для того, чтобы общественный договор из идеи стал реальностью, необходимо обеспечить представительство и защиту интересов отдельных групп общества в их диалоге друг с другом и с государственной властью. Современная логика общественного договора – ориентация на личные достижения, которые устанавливаются в ходе диалога общества и власти. Необходимо становление и развитие работающих процедур диалога, переговоров, координации интересов как внутри общества, так и между обществом и государственной властью.

Наибольшей готовностью к заключению общественного договора характеризуются те люди и группы, которые обладают самым высоким социально-экономическим и/или социально-культурным потенциалом.

Проблема конструирования договорных отношений в обществе заключается:

а) в способности продвинутых социальных групп к самоорганизации и к публичному выражению своих интересов;

б) в готовности государственной власти идти им навстречу или, по крайней мере, быть вынужденной к этому сложившимися в стране обстоятельствами.

Власть также заинтересована в установлении неких «договорных отношений» с обществом.

Однако единственный мотив власти (точнее говоря, наиболее умных и дальновидных политиков) заключается в следующем.

Умные и дальновидные политики прекрасно понимают, что только опора на наиболее самостоятельных и обеспеченных, сильных в социальном плане людей в состоянии удержать страну от дальнейшего разложения. Никакого иного потенциала для развития страны сегодня нет. Ни экспорт сырья, ни попытки в очередной раз за счет снижения жизненного уровня населения обеспечить технологический рывок не дадут ожидаемых результатов или приведут к обратному.

Необходимо, прежде всего:

- ограничить вмешательство государства в экономическую деятельность субъектов предпринимательства, в том числе прекращение избыточного государственного регулирования;

- всемерно развивать и поддерживать активность различных слоев общества по созданию различных форм самодеятельности;

- оказывать законодательную, финансовую и моральную поддержку институтам и организациям гражданского общества;

- исключать дублирование функций и полномочий федеральных органов исполнительной власти;

- развивать системы саморегулируемых институтов и организаций гражданского общества в области экономики;

- активно включать в процесс осуществления административной, муниципальной и налоговых реформ институты и организации гражданского общества;

- завершить процесс разграничения полномочий между федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, оптимизацию деятельности территориальных органов федеральных органов исполнительной власти.

«Сегодня можно констатировать, что административные и институциональные механизмы государственного управления территориальным развитием во многом утратили свою эффективность ... вместо «работы для населения» муниципальной власти при реализации социальных программ необходимо практиковать «работу вместе» с общественными организациями, местными сообществами, активно включая их в эту работу, передавая им необходимые средства и технологии.

То есть отношения «власть – население» из вертикальной конфигурации необходимо переводить в горизонтальную конфигурацию, делать их более открытыми, прозрачными, партнерскими. Эффективная система местного самоуправления позволяет конструктивно согласовать интересы общества и института власти. Необходимы модернизация концепций и поиск новых методов и механизмов управления территориальным развитием на основе использования наилучшего опыта разработки стратегий территорий [9]».

Главная трудность в установлении и поддержании таких отношений в нежелании государственной власти уступать хоть какую-то часть своих прав и возможностей.

Продвижение идеи общественного договора должно стать предметом длительной и систематической работы различных институтов и групп в российском обществе, заинтересованных в развитии подобных отношений и представлений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Харченко, И.С. Пролемы эффективности власти в условиях демократии и муниципальной реформы [Текст] / И.С. Харченко // Эффективность самоуправления муниципальных образований городских и сельских поселений (опыт России и Германии). Ростов-на-Дону, изд-во СКАГС, 2011. – 817 с.
2. Игнатов, В.Г. Экономические механизмы укрепления вертикали государственной власти (на материалах Южного федерального округа) [Текст] / В.Г. Игнатов, В.И. Бутов // Ростов-на-Дону. - Изд-во СКАГС, 2001.
3. Гишко, В.Я. Методологические предпосылки повышения эффективности местного самоуправления. Эффективность самоуправления муниципальных образований городских и сельских поселений (опыт России и Германии) [Текст] / Материалы международной науч.-практ. конф., 14 апреля 2011 г. – Ростов н/Д.: Изд-во СКАГС, 2011. - 403 с.
4. Атаманчук, Г.В. Сущность государственной службы: история, теория, закон, практика. Монография [Текст] / Г.В. Атаманчук. – М.: Изд-во РАГС, 2002 .
5. Голобева, Т.Г. Эффективность муниципального управления как фактор реализации современного модернизационного проекта в России. [Текст] / Т.Г. Голобева // Материалы международной науч.-практ. конф., 14 апреля 2011 г. Эффективность самоуправления муниципальных образований городских и сельских поселений (опыт России и Германии) – Ростов н/Д.: Изд-во СКАГС, 2011, - 133 с.
6. Воронков, А.А. Взаимодействие органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления в условиях муниципальной реформы [Текст] / А.А. Воронков // Авт. канд. диссертации. - М. Московский гуманитарный университет (ННОУ). - 2007. – 12 с.
7. Пляйс, Я.А. Теории и модели местного самоуправления в интерпретациях отечественных и зарубежных политологов [Текст] / Я.А. Пляйс // Материалы международной науч.-практ. конф., 14 апреля 2011 г. Эффективность самоуправления муниципальных образований городских и сельских поселений (опыт России и Германии)– Ростов н/Д.: Изд-во СКАГС, 2011, - С. 39 – 40.
8. Тихонович, Л. Рейтинг научных загадок третьего сектора [Текст] / Л. Тихонович, А. Сучилин // Деньги и благотворительность. – 2010. - №72.
9. Липатова, О.В. Местное самоуправление как базовый фактор развития гражданского общества в современной России [Текст] / О.В. Липатова // Эффективность самоуправления муниципальных образований городских и сельских поселений (опыт России и Германии). - Ростов-на-Дону, изд-во СКАГС, 2011. – 632 с.

Николаева Наталья Васильевна

Южно-Российский институт-филиал РАНХиГС
Аспирант
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, д. 70.
Тел.: +7 (8632) 69-62-91
E-mail: urif.ranh@mail.ru

N.V. NIKOLAEVA

SOCIO-ECONOMIC BENEFITS OF PUBLIC ADMINISTRATION

The article deals with the socio-economic efficiency of public administration. To determine it is necessary to have a system of indicators and performance measures, which should be through, but layered with an interconnected elements. The center can be one combined, synthesized, integrated indicator, but it will be based on many other factors.

Keywords: *socio-economic efficiency, public administration, principles of organizational structures of social control, local government, social rate of return.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Harchenko, I.S. Prolemy jeffektivnosti vlasti v uslovijah demokratii i municipal'noj reformy [Tekst] / I.S. Harchenko // Jefferktivnost'samoupravlenija municipal'nyh obrazovanij gorodskih i sel'skih poselenij (opyt Rossii i Germanii). Rostov-na-Donu, izd-vo SKAGS, 2011. – 817 s.
2. Ignatov, V.G. Jekonomicheskie mehanizmy ukreplenija vertikali gosudarstvennoj vlasti (na materialah Juzhnogo federal'nogo okruga) [Tekst] / V.G. Ignatov, V.I. Butov // Rostov-na-Donu. - Izd-vo SKAGS, 2001.
3. Gishko, V.Ja. Metodologicheskie predposylki povyshenija jefferktivnosti mestnogo samoupravlenija. Jefferktivnost' samoupravlenija municipal'nyh obrazovanij gorodskih i sel'skih poselenij (opyt Rossii i Germanii) [Tekst]

/ Materialy mezhdunarodnoj nauch.-prakt. konf., 14 aprelja 2011 g. – Rostov n/D.: Izd-vo SKAGS, 2011. - 403 s.

4. Atamanchuk, G.V. Suwnost' gosudarstvennoj sluzhby: istorija, teorija, zakon, praktika. Monografija [Tekst] / G.V. Atamanchuk. – M.: Izd-vo RAGS, 2002 .

5. Golobeva, T.G. Jeffektivnost' municipal'nogo upravljenija kak faktor realizacii sovremennogo modernizacionnogol proekta v Rossii. [Tekst] / T.G. Golobeva // Materialy mezhdunarodnoj nauch.-prakt. konf., 14 aprelja 2011 g. Jeffektivnost' samoupravljenija municipal'nyh obrazovanij gorodskih i sel'skih poselenij (opyt Rossii i Germanii) – Rostov n/D.: Izd-vo SKAGS, 2011, - 133 s.

6. Voronkov, A.A. Vzaimodejstvie organov gosudarstvennoj vlasti sub#ektov RF i organov mestnogo samoupravljenija v uslov'jah municipal'noj reformy [Tekst] / A.A. Voronkov // Avt. kand. dissertacii. - M. Moskovskij gumanitarnyj universitet (NNOU). - 2007. – 12 s.

7. Pljajs, Ja.A. Teorii i modeli mestnogo samoupravljenija v interpretacijah otechestvennyh i zarubezhnyh politologov [Tekst] / Ja.A. Pljajs // Materialy mezhdunarodnoj nauch.-prakt. konf., 14 aprelja 2011 g. Jeffektivnost' samoupravljenija municipal'nyh obrazovanij gorodskih i sel'skih poselenij (opyt Rossii i Germanii) – Rostov n/D.: Izd-vo SKAGS, 2011, - S. 39 – 40.

8. Tihonovich, L. Rejting nauchnyh zagadok tret'ego sektora [Tekst] / L. Tihonovich, A. Suchilin // Den'gi i blagotvoritel'nost'. – 2010. - №72.

9. Lipatova, O.V. Mestnoe samoupravlenie kak bazovyj faktor razvitija grazhdanskogo obwestva v sovremennoj Rossii [Tekst] / O.V. Lipatova // Jeffektivnost'samoupravljenija municipal'nyh obrazovanij gorodskih i sel'skih poselenij (opyt Rossii i Germanii). - Rostov-na-Donu, izd-vo SKAGS, 2011. – 632 s.

Nikolaeva Natal'ya Vasil'evna

South-Russian Institute

Postgraduate student

344002, Rostov-on-Don, str. Pushkinskaya, 70

Numb.: +7 (8632) 69-62-91

E-mail: urif.ranh @ mail.ru

НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

УДК 001.895

К.В. КИРЕЕВ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В статье проведен анализ методик привлечения капитала для финансирования инновационных проектов в условиях глобального финансового кризиса, а также описано формирование схемы финансирования с точки зрения автора исследования.

***Ключевые слова:** привлечение капитала, финансирование, инвестиционные проекты, глобальный финансовый кризис.*

В трудах отечественных и зарубежных авторов представлены разрозненные методы формирования схем финансирования, которые не связаны с теоретическими концепциями (табл. 1) [1].

Таблица 1 - Методы формирования схем финансирования инвестиционных проектов

Метод формирования схем финансирования инвестиционных проектов	Критерий выбора	Недостатки метода
Метод, основанный на определении средневзвешенной стоимости капитала	Минимальная средневзвешенная стоимость капитала (WACC)	1) без сопоставления с параметрами проекта, не дает информацию, сможет ли проект выдержать такую схему финансирования; 2) средневзвешенная стоимость капитала, выраженная через процентную ставку, не всегда является эффективной ставкой, т е отражает все затраты, связанные с привлечением того или иного капитала; 3) применение модели CAMP в качестве стоимости долевого капитала является спорным
Метод, основанный на аналитических показателях	а) EPS (чистая прибыль на акцию); б) max ROE (рентабельность собственного капитала)	1) применим только для акционерных обществ, акции которых котируются на рынках; 2) не учитывает всех затрат, связанных с привлечением того или иного капитала
Метод, основанный на расчете чистой приведенной стоимости	NPV	1) зависит от нормы дисконтирования; 2) некорректно сравнивать схемы финансирования со сто процентным участием заемного капитала с схемой финансирования с собственным капиталом
Метод, основанный на сравнение денежных платежей при использовании схем финансирования	Минимальные денежные платежи (оттоки)	Существующие методики: 1) сравнивают только лизинговую схему финансирования с кредитной схемой финансирования; 2) расчет затрат финансирования производят косвенным образом без привязки к параметрам проекта; 3) не все налоговые последствия рассчитаны
Метод, основанный на управлении активами	Сбалансированность длительности жизненного цикла активов с периодами финансирования элементов пассива	Дает информацию о том, на какой период надо привлекать заемные средства для каждого вида актива

Продолжение таблицы 1

Метод Бернары Колас или Графический метод	Денежный поток после финансирования собственными средствами (прибыль и амортизационный фонд)	Дает общую информацию о том, на какой период надо привлечь заемные средства
Метод операционной прибыли, направленной на определение допустимого уровня долга в структуре капитала	Пороговое значение вероятности банкротства	Сложность использования данного метода создает определение значения пороговой вероятности банкротств. Используется исторические значения прибыли, которые могут не соответствовать реальным перспективам развития предприятия. Данный метод плохо работает в ситуациях, когда бизнесу свойственна высокая волатильность прибыли
Метод определения среднегодового чистого денежного потока	Среднегодовой чистый денежный поток	Недостатком данного метода являются недоработки при определении WACC. Метод трудно применим для проектов с высокой волатильностью чистого денежного потока

Данные подходы можно классифицировать на четыре подгруппы (рис. 1):

- 1) затратный подход формирования схемы финансирования;
- 2) доходный подход формирования схемы финансирования;
- 3) подход, дающий общее направление формирования схемы финансирования;
- 4) подход, связанный с определением предельных значений, необходимые для использования схем финансирования.

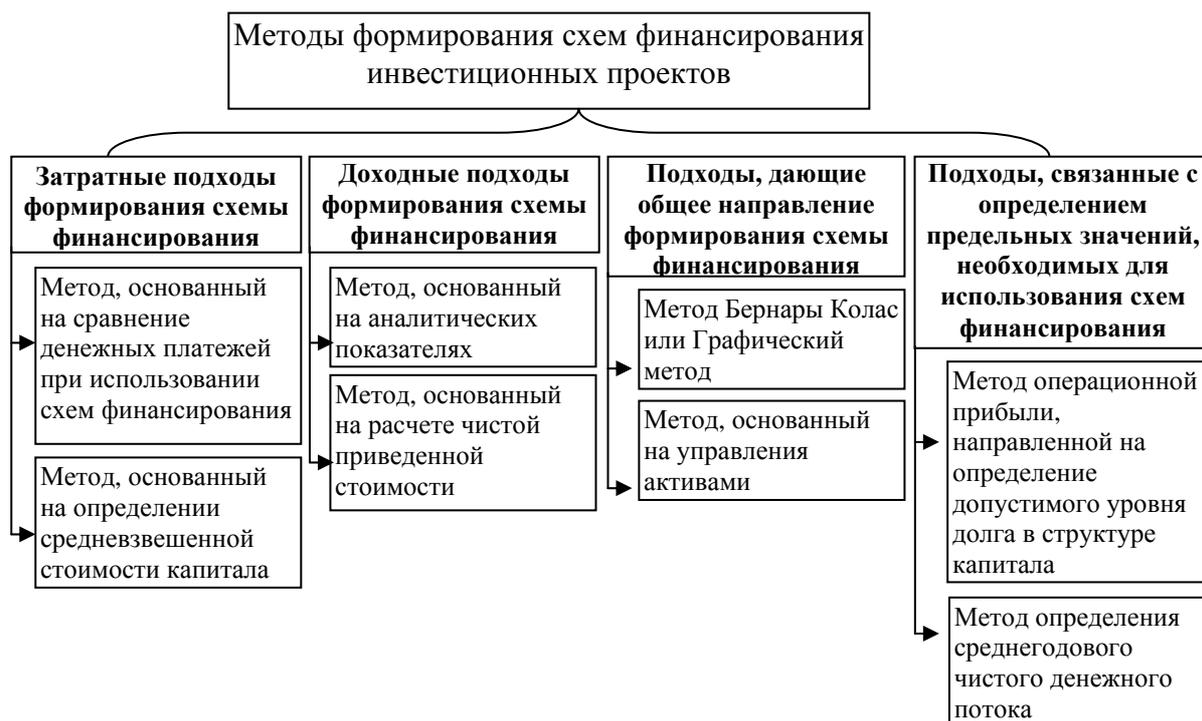


Рисунок 1 - Классификация методов формирования схем финансирования инвестиционных проектов

Признаком, по которому классифицируются данные подходы, является - критерий выбора схемы финансирования.

Для затратного подхода - критерием приемлемости той или иной схемы финансирования является минимальные затраты или платежи (оттоки), связанные с той или иной схемой финансирования.

Для доходного подхода - критерием приемлемости той или иной схемы финансирования является достижения максимального дохода (на акцию, либо на

акционерный капитал) или максимизация дохода сверх возврата, чистой приведенной стоимости (NPV - net present value) [2]. В подходе, связанного с определением предельных значений, на основании достижения или не достижения предельных значений тех или иных параметров проекта или схем финансирования определяется возможность использования той или иной схемы. Отличительная черта данных методов - ограниченность. Одни ограничены технически, другие ограничены в применении других организационно-правовых форм кроме акционерных обществ, третьи рассматривают одну сторону схемы финансирования, т.е. только интересы участников схемы финансирования, четвертые решают задачу формирования слишком укрупнено. [3]

Анализ данных методов позволяет сделать вывод, что существующие разрозненные методы решают вопрос частично и имеют узкое применение и направление. Нет общего алгоритма выбора схемы финансирования, не формализован процесс формирования схем финансирования. Рассмотренные концепции структурируют закономерности формирования схем финансирования инвестиционных проектов, но не являются непосредственной методической основой для разработки схем финансирования, и не могут быть использованы в условиях глобального финансового кризиса:

- или предполагают систематическую оценку уровня параметров, которая не возможна в реальных деловых условиях;
- или направлены на решения отдельных конфликтных проблем.

Анализ показал, что существующие теоретические концепции и методы формирования схем финансирования рассматривают процесс формирования схемы финансирования как процесс выбора из уже сформированных схем финансирования, т.е. из уже составленных комбинаций участников схем финансирования. Мы же разделяем этап формирования и этап выбора, придерживаясь мнения, что данные этапы взаимодополняющие. В статье рассматривается формирование схем финансирования как процесс составления комбинации участников схемы финансирования, т.е. определение состава и структуры участников схемы финансирования. Различие в трактовке процесса формирования схемы финансирования с точки зрения существующих концепций и методов, и с точки зрения автора, представлено на рисунке 2.



Рисунок 2 - Различие в трактовке процесса формирования схемы финансирования с точки зрения существующих концепций и методов и с точки зрения автора

Также требуют решения проблемы финансирования в условиях кризиса, поскольку как мы выяснили, проблемы формирования схем финансирования не рассматриваются и, как следствие, не решаются существующими теоретическими концепциями и методами формирования схем финансирования, из-за различного понимания процесса формирования схем финансирования, что обуславливает невозможность их использования в условиях глобального финансового кризиса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агафонова, И.П. Методы управления инновационными проектами на промышленных предприятиях в условиях неопределенности [Текст] / И.П. Агафонова // Дис. канд. экон. наук. - СПб., 2009
2. Богатин, Ю.В. Инвестиционный анализ [Текст] / Ю.В. Богатин, В.А. Швандар. - М.: ЮНИТИ-Дана, 2009
3. Валдайцев, С.В. Антикризисное управление на основе инноваций [Текст] / С.В. Валдайцев. - М.: Проспект, 2009.

Киреев Кирилл Вячеславович

ФГБОУ ВПО «Государственный университет-УНПК»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

K.V. KIREEV

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF CAPITAL FOR FUNDING INNOVATIVE PROJECTS IN THE CONTEXT OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS

This article analyzes the methods of raising capital to fund innovative projects in the global financial crisis, and describes the formation of the financing scheme from the point of view of the author of the study.

Keywords: capital raising, financing, investment projects, the global financial crisis.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Agafonova, I.P. Metody upravlenija innovacionnymi proektami na promyshlennyh predpriyatijah v uslovijah neopredelennosti [Tekst] / I.P. Agafonova // Dis. kand. jekon. nauk. - SPb., 2009
2. Bogatin, Ju.V. Investicionnyj analiz [Tekst] / Ju.V. Bogatin, V.A. Shvandar. - M.: JuNITI-Dana, 2009
3. Valdajcev, S.V. Antikrizisnoe upravlenie na osnove innovacij [Tekst] / S.V. Valdajcev. - M.: Prospekt, 2009.

Kireev Kirill Vyacheslavovich

State University-ESPK

Postgraduate student of the Department «Accounting and Taxation»

302020, Orel, Naugorskoe shosse, 29

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

НАУЧНАЯ ОБЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ **УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

УДК 657

И.А. МАСЛОВА, А.А. ГУДКОВ

РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ КОМПЛЕКСА УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОДДЕРЖКИ¹

В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы формирования информационно-аналитического комплекса учетно-аналитического обеспечения отраслевой бюджетной поддержки предприятий различных отраслей и форм хозяйствования. Авторами разработана структура центра информационного учетно-аналитического обеспечения мер государственной поддержки, представлено информационное коммуникационное взаимодействие центра информационного учетно-аналитического обеспечения мер государственной поддержки с отраслями экономики.

Ключевые слова: бюджетная поддержка, государственная поддержка, учет, анализ, учетно-аналитическое обеспечение.

На сегодняшний день процессы формирования учетно-аналитического обеспечения мер отраслевой государственной поддержки несовершенны, имеют множество недостатков, которые органы власти в лице государства не могут искоренить уже в течение длительного промежутка времени или хотя бы сократить пагубное влияние этих проблем на эффективность помощи отраслям, оказываемой государством.

Основным из несовершенств нынешнего комплекса учетно-аналитического обеспечения является недостаточно продуманное коммуникационное взаимодействие отраслей и государства в рамках осуществления мер государственной поддержки.

Несовершенство коммуникационного взаимодействия вызвано, главным образом, все еще незавершенным переходом России от административно-командной экономики к рыночным условиям хозяйствования. [2]

В условиях плановой экономики, когда все предприятия были переведены в государственную или колхозно-кооперативную собственность, что фактически также являлось государственной собственностью, обмен информацией между предприятиями отраслей и государством происходил без помех, так как информационные потоки двигались непосредственно от предприятий к государству, без посредников в лице множества органов власти (рис. 1).

Из рисунка видно, что информация, движущаяся в двух противоположных направлениях: государство-предприятие и предприятие-государство, в связи с отсутствием помех на пути, достигает своего получателя без потерь в своих количественных и качественных характеристиках.

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения государственного контракта №П430 от 12 мая 2010г. «Учетно-аналитическое обеспечение социальной и отраслевой бюджетной поддержки на основе стоимостных потоков»



Рисунок 1 – Информационные потоки между государством и предприятиями отраслей административно-командной экономики

В современных экономических условиях информационные потоки рассеиваются, двигаясь от предприятий отраслей к множественным органам власти и обратно. При этом часто наблюдаются факты потери части необходимой и значимой информации или ее искажение, что приводит к снижению эффективности осуществляемых государством мер поддержки экономики [1,3].

Для решения существующих проблем предлагается создание Центра информационного учетно-аналитического обеспечения мер отраслевой государственной поддержки, структура которого представлена на рисунке 2.

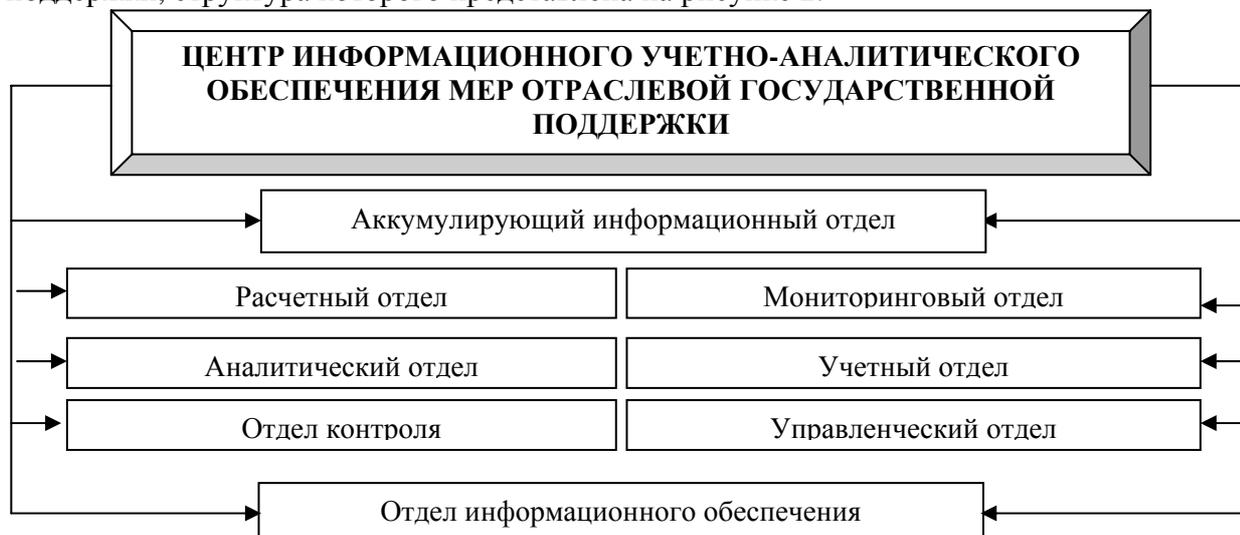


Рисунок 2 - Структура Центра информационного учетно-аналитического обеспечения мер отраслевой государственной поддержки

На рисунке 3 представлено информационное коммуникационное взаимодействие Центра информационного учетно-аналитического обеспечения мер отраслевой государственной поддержки и его структурных подразделений с отраслями экономики.

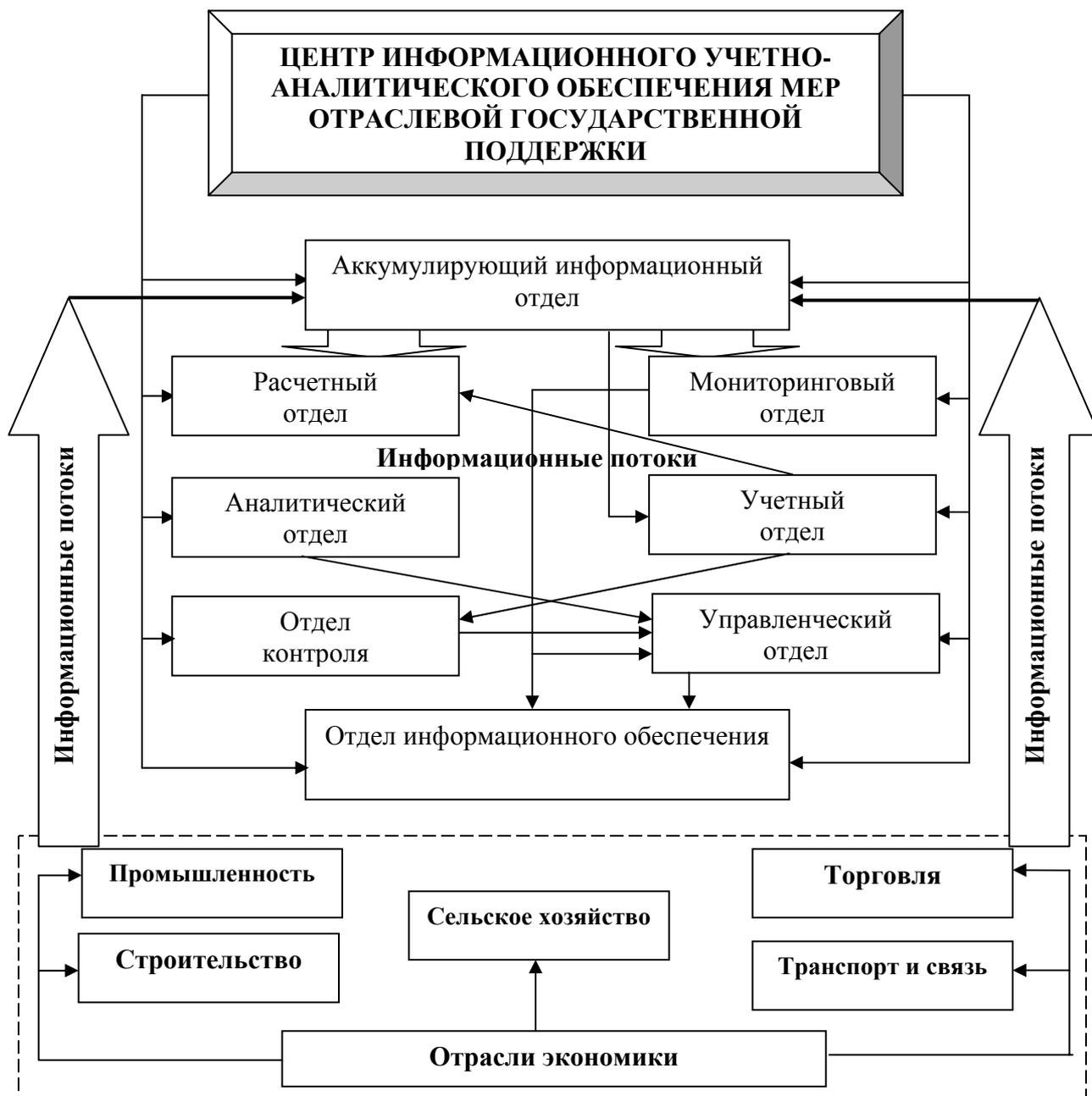


Рисунок 3 – Информационное коммуникационное взаимодействие Центра информационного учетно-аналитического обеспечения мер отраслевой государственной поддержки с отраслями экономики

Отделом Центра информационного учетно-аналитического обеспечения мер государственной поддержки с отраслями экономики, осуществляющим непосредственное взаимодействие с отраслями экономики (с их предприятиями) является Аккумулирующий информационный отдел. В него поступает вся информация о деятельности предприятий, необходимая для принятия решений о мерах государственной поддержки различных отраслей.

Среди этой информации можно выделить наиболее значимую, а именно:

- данные по учету налогоплательщиков, которые дают представление о количестве предприятий конкретной отрасли хозяйствования;
- информация, содержащаяся в налоговых декларациях, предоставляемых юридическими лицами в Центр информационного учетно-аналитического обеспечения мер

отраслевой государственной поддержки;

- информация об исполнении программы или проекта государственной поддержки, расходе средств, предоставленных государством, целевом их использовании;

- данные финансовой отчетности, аккумулирующей информацию, предоставляемую предприятиями отраслей, которая характеризует их финансово-хозяйственную деятельность;

- информация о целевом расходовании предоставленных банком кредитных средств в рамках программы государственной поддержки, а также о результатах использования данных средств (достигнутом эффекте);

- информация о проблемных моментах развития отраслей и основных причинах их возникновения;

- информация о потребностях отраслей в государственной поддержке;

- информация об уже полученных мерах государственной поддержки и результатах помощи;

- информация об экономическом и экологическом, а также социальном эффекте, полученной в результате реализации мер государственной поддержки сельского хозяйства и т.д.

Таким образом, в данном отделе аккумулируется вся информация, поступающая в Центр. Она группируется сотрудниками отдела по отраслям и категориям информации. Категории информации могут быть следующие:

- 1) название отрасли, количество предприятий, зарегистрированных в качестве налогоплательщиков;

- 2) учетная информация, включающая налоговые декларации и финансовую отчетность;

- 3) информация о полученных мерах государственной поддержки и достигнутых предприятием результатах;

- 4) информация о потребностях в государственной поддержке.

Сгруппированная таким образом информация передается Аккумулирующим информационным отделом в учетный отдел.

В учетном отделе информация обрабатывается и предоставляется в Расчетный, Мониторинговый отделы и Отдел контроля для дальнейшей обработки и осуществления ими аналитических, мониторинговых, контрольных процедур. Обработки информации состоит в представлении информации, полученной в закодированной форме, то есть в финансовой отчетности, налоговых декларациях, отчетах о целевом использовании полученных средств государственной помощи в табличный материал, сгруппированных, исходя из требований и пожеланий Расчетного и Мониторингового отделов.

Помимо обработки Учетный отдел осуществляет проверку правильности отражения учетной информации в формах бухгалтерской и налоговой отчетности. В случае возникновения сомнений о точности и достоверности представленной предприятиями отраслей информации, Учетный отдел сообщает об этих фактах в Отдел контроля.

На рисунке 4 представлена методология анализа, который может осуществляться Аналитическим отделом на базе рассчитанных Расчетным отделом показателей.

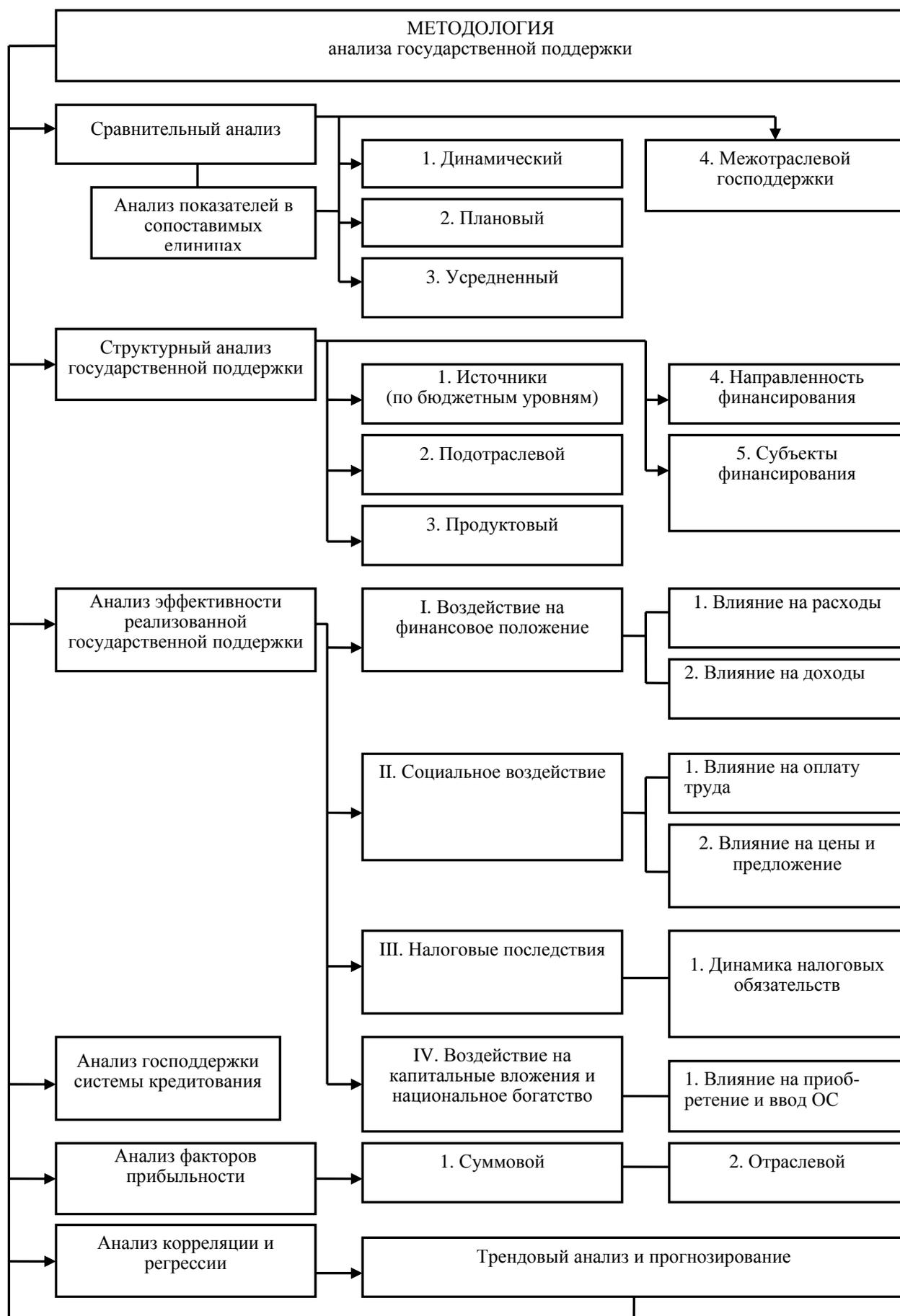


Рисунок 4 - Методология анализа, который может осуществляться Аналитическим отделом

Необходимо помнить, что Расчетный отдел работает в тесном взаимодействии с Аналитическим отделом. Совместно они определяют группу показателей, необходимых для анализа мер отраслевой государственной поддержки.

Помимо работы с Расчетным отделом, Учетный отдел предоставляет информацию Мониторинговому отделу, который, в свою очередь, осуществляет процесс систематического или непрерывного сбора информации о параметрах деятельности предприятий различных отраслей экономики страны, а также для определения тенденций изменения этих параметров.

Деятельность Мониторингового отдела близка с деятельностью Аналитического отдела, так как мониторинг это сравнительно новый метод анализа рыночной ситуации, который может быть использован для совершенствования процесса принятия управленческих решений в системе государственной поддержки предприятий.

Специфической функцией Мониторингового отдела, отличающей его от деятельности Аналитического отдела, и делающей его существование оправданным, является то, что он учитывает не только информацию, поступающую от отраслей (предприятий), но и условия экономической среды, в которых этим предприятиям приходится функционировать.

Информация из Расчетного отдела также поступает в Отдел контроля, который является своеобразной аудиторской компанией, осуществляющей проверку учетной и налоговой информации как по месту нахождения Центра информационного учетно-аналитического обеспечения мер отраслевой государственной поддержки, так и непосредственно на объектах проверки, а именно на предприятиях отраслей.

На основе информации, получаемой из Расчетного отдела, Отдел контроля осуществляет проверку распределения и использования средств, выделенных из федерального, региональных и местных бюджетов, на реализацию мер государственной поддержки. Он же обеспечивает защиту информационных потоков государство-отрасль и, наоборот, отрасль-государство, а также контролирует доступ к этой информации

Отдел контроля реализует проверку в следующих направлениях:

- наличие и правильность составления учредительных и регистрационных документов;
- соответствие данных финансовой и налоговой отчетности;
- достоверность данных бухгалтерского и налогового учета;
- правильность исчисления налогов и сборов;
- целевое использование предоставленных государством средств в рамках осуществления мероприятий государственной поддержки;
- исполнение запланированных в рамках программы отраслевой государственной поддержки мероприятий и процедур и т.д. [4]

Управленческий отдел получает конечную информацию по результатам проведенных мониторинговой деятельности, аналитических расчетов и контрольных мероприятий из соответствующих отделов: Мониторингового, Аналитического и Отдела контроля. На основе полученной информации Управленческий отдел принимает управленческие решения о тех или иных мерах государственной поддержки предприятия отрасли или отказе от реализации этих мер в отношении конкретных предприятий.

Как известно, управленческое решение - это результат конкретной управленческой деятельности. Принятие решений является основой и итогом реализации любого мероприятия, в данном случае является причиной существования Центра информационного учетно-аналитического обеспечения мер отраслевой государственной поддержки. Выработка и принятие решений - это творческий процесс в деятельности руководителей, требующий особого внимания и значительного объема предшествующей работы. Именно поэтому для реализации такой важнейших функции как принятие решений был выделен самостоятельный отдел внутри структуры Центра.

Отделом, осуществляющим информационное коммуникационное взаимодействие Центра информационного учетно-аналитического обеспечения мер отраслевой государственной поддержки с предприятиями отраслей, выступает Отдел информационного

обеспечения. Он предоставляет всю необходимую информацию об уже действующих или только планируемых программах государственной поддержки предприятиям.

Взаимодействие осуществляется посредством:

Во-первых, личного сайта Центра информационного учетно-аналитического обеспечения мер отраслевой государственной поддержки, на котором размещается вся необходимая субъектам хозяйствования информация.

Во-вторых, контакта Центра информационного учетно-аналитического обеспечения мер отраслевой государственной поддержки непосредственно с предприятиями, заинтересованными в получении государственной поддержки.

В-третьих, органов, с которыми предприятия отраслей осуществляют регулярное взаимодействие: налоговые органы, органы статистики, контролирующие и проверяющие органы. Они выступают посредниками между Центром информационного учетно-аналитического обеспечения мер отраслевой государственной поддержки и предприятиями, то есть предоставляют информацию о существовании и контактах Центра.

И наконец, распространения информации о Центре информационного учетно-аналитического обеспечения мер отраслевой государственной поддержки в службах массовой информации, периодических изданиях и т.д.

Наиболее важной при этом информацией, предоставляемой Отделом информационного обеспечения являются следующее:

1. Отрасль, нуждающаяся в государственной поддержке и причины, повлекшие необходимость оказания помощи государством;

2. Основные цели и задачи государственной поддержки с указанием сроков и этапов ее реализации, а также целевых индикаторов и показателей, при этом указываются как сроки действия программы или проекта, так и сроки предоставления заявки на участие в конкурсе на получение помощи от государства.;

3. Условия получения государственной поддержки, требования, предъявляемые к потенциальным получателям помощи;

4. Направления реализации разработанного проекта или программы государственной поддержки;

5. Меры государственной поддержки, которые будут предприняты по отношению к отрасли или предприятию, в случае решения государства в их пользу (субсидирование, кредитование, специальное налогообложение, тарифное регулирование и т.д.);

6. Возможная плата за предоставленную государственную поддержку;

7. Механизм реализации государственной поддержки;

8. Объем и источники финансирования оказываемой государственной поддержки;

9. Факторы, которые могут оказать значительное влияние на реализацию мер государственной поддержки, предоставленной отраслям экономики;

10. Ожидаемые результаты, которые должны быть достигнуты отраслью или конкретными предприятиями по итогам использования предоставленной государственной поддержки;

11. Оценка социально-экономической и экологической эффективности программы или проекта государственной поддержки.

Таким образом, будет осуществляться работа Центра информационного учетно-аналитического обеспечения мер отраслевой государственной поддержки. Необходимо отметить, что разработка программ государственной поддержки остается монопольным правом Министерств. Однако помощь Центра будет значительно облегчать деятельность органов, формирующих программы помощи отраслям, путем создания рационального информационного обеспечения как самих отраслей, так и государства в лице созданного Центра.

Создание Центра информационного учетно-аналитического обеспечения мер отраслевой государственной поддержки во многом усовершенствует процессы реализации мер государственной поддержки предприятий различных отраслей.

В случае его создания информационное обеспечение отраслей экономики в действительности будет отвечать основным требованиям, предъявляемым к информации. Во-первых, информационные потоки будут аналитичны, то есть будут: в полном объеме охватывать необходимые сведения как государству, так и предприятиям различных отраслей; обеспечивать ее универсальность, т.е. возможность использования данных на разных стадиях воспроизводственного цикла, в различных направлениях, программах и проектах государственной поддержки, обеспечивать сопоставимость, т.е. иметь возможность ее использования без дополнительной обработки и т.д. [1,4]

Во-вторых, информация, движущаяся в направлениях государство-отрасль и отрасль-государство, будет объективна, а именно независима от мнения представляющих ее органов. Ее с уверенностью могут использовать и органы власти в целях разработки программ государственной поддержки отраслей, и предприятия отраслей в целях получения помощи от государства.

Помимо этого информационное обеспечение Центра будет оперативно, рационально, актуально и полезно. Все это говорит о необходимости образования Центра информационного учетно-аналитического обеспечения мер отраслевой государственной поддержки в Российской Федерации, так как это позволит создать реальные условия для осуществления мер государственной поддержки отраслей и их повышения эффективности мероприятий, осуществляемых государством в целях развития экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гудков, А.А. Управленческая учетно-аналитическая система формирования и использования финансов предприятия [Текст] / А.А. Гудков // Управленческий учет. – 2011. - №6
2. Маслова, И.А. Концептуальные основы государственного регулирования развития сельского хозяйства и государственной поддержки как источника финансирования [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет. – 2011. - №4
3. Маслова, И.А. Методология формирования отраслевой добавленной стоимости и стоимости продукции в справедливой оценке в инновационной экономике [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет. – 2012. - №4
4. Маслова, И.А. Моделирование расчетов необходимых объемов и нормативов государственной поддержки [Текст] / И.А. Маслова, Е.С. Савкина // Экономические и гуманитарные науки. – 2011. - №10

Маслова Ирина Алексеевна

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»
Профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
Тел.: (4862) 41-98-60
E-mail: tera27@mail.ru

Гудков Александр Александрович

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»
Ст. преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
Тел.: (4862) 41-70-68
E-mail: orelbuin@yahoo.com

I.A. MASLOVA, A.A. GUDKOV

DEVELOP GUIDELINES FOR FORMATION OF THE COMPLEX OF ANALYTICAL ACCOUNTING SOFTWARE OF BUDGET SUPPORT

The article examines the theoretical and practical aspects of the formation of information and analysis of the complex accounting and analytical support for the sectoral budget support enterprises in different sectors and forms of management. The authors have developed the structure of the information center accounting and analytical support of state support, the information communication interaction center accounting information and analytical support of state support to the sectors of the economy.

Keywords: budget support, government support, accounting, analysis, accounting and analytical support

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Gudkov, A.A. Upravlencheskaja uchetno-analiticheskaja sistema formirovanija i ispol'zovanija finansov predprijatija [Tekst] / A.A. Gudkov // Upravlencheskij uchet. – 2011. - №6
2. Maslova, I.A. Konceptual'nye osnovy gosudarstvennogo regulirovanija razvitija sel'skogo hozjajstva i gosudarstvennoj podderzhki kak istochnika finansirovanija [Tekst] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet. – 2011. - №4
3. Maslova, I.A. Metodologija formirovanija otraslevoj dobavlennoj stoimosti i stoimosti produkcii v spravedlivoj ocenke v innovacionnoj jekonomike [Tekst] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet. – 2012. - №4
4. Maslova, I.A. Modelirovanie raschetov neobhodimyh ob'emov i normativov gosudarstvennoj podderzhki [Tekst] / I.A. Maslova, E.S. Savkina // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2011. - №10

Maslova Irina Alekseevna

State university-ESPC
Professor of the Department «Accounting and taxation»
302020, Orel, Naugorskoe shosse, 40
Numb.: (4862) 41-98-60
E-mail: tera27@mail.ru

Gudkov Aleksandr Aleksandrovich

State university-ESPC
Senior lecture of the Department «Accounting and taxation»
302020, Orel, Naugorskoe shosse, 40
Numb.: (4862) 41-70-68
E-mail: orelbuin@yahoo.com

УДК 657.47

С.Б. БАРЫШЕВ

КОМПЛЕКСНЫЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается управленческий анализ сбалансированных показателей деятельности, позволяющих эффективно управлять и анализировать финансово-экономическое состояние торгового предприятия.

Ключевые слова: *финансовый результат, прибыль, товарооборот, динамика, эффективность торговой деятельности, издержкостность товаров, прибылеемость товаров, показатели, факторы, рейтинговая оценка товаров.*

Финансовый результат деятельности предприятий характеризуется показателями прибыли или убытка. Коммерческие предприятия не могут развиваться без получения прибыли. Чем больше величина прибыли, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние, поэтому анализ прибыли является важным направлением оценки деятельности предприятия. В условиях нестабильности для предприятий торговли актуальным становится вопрос о том, какие из товарных запасов при используемых формах приобретения и расчетов являются наиболее выгодными и имеют большую отдачу. Решению данного вопроса помогает управленческий анализ финансовых результатов [3].

Динамика основных показателей финансового результата ООО «Рассвет плюс» приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика прибыли ООО «Рассвет плюс»

Показатели	IV квартал 2010 г., в руб.	I квартал 2011 г., в руб.	Абсолютное отклонение, в руб.	Относительное отклонение, в %
Товарооборот	4214267	4579036	364769	8,66
Себестоимость реализованных товаров	3807371	3988103	180732	4,75
Уровень себестоимости к товарообороту	90,34	87,09	-3,25	-3,59
Валовая прибыль	406896	590933	184037	45,23
Уровень валовой прибыли к товарообороту	9,66	12,91	3,25	33,59
Расходы на продажу	401760	574474	172714	42,99
Уровень расходов на продажу к товарообороту	9,53	12,55	3,02	31,64
Прибыль от продаж	5136	16459	11323	220,47
Уровень прибыли от продаж к товарообороту	0,12	0,36	0,24	199,54
Налог на прибыль	1027	3292	2265	220,53
Уровень налога на прибыль к товарообороту	0,02	0,07	0,05	259,45
Чистая прибыль	4109	13167	9058	220,45
Уровень чистой прибыли к товарообороту	0,09	0,29	0,20	219,51

Из таблицы 1 видно, что товарооборот организации вырос на 8,66% и стал причиной увеличения себестоимости на 4,75%, валовой прибыли на 8,15%, расходов на продажу на 45,23%, прибыли от продажи товаров и налога на прибыль на 220%.

Динамика показателей финансовой деятельности ООО «Рассвет плюс» приведена на рисунке 1.

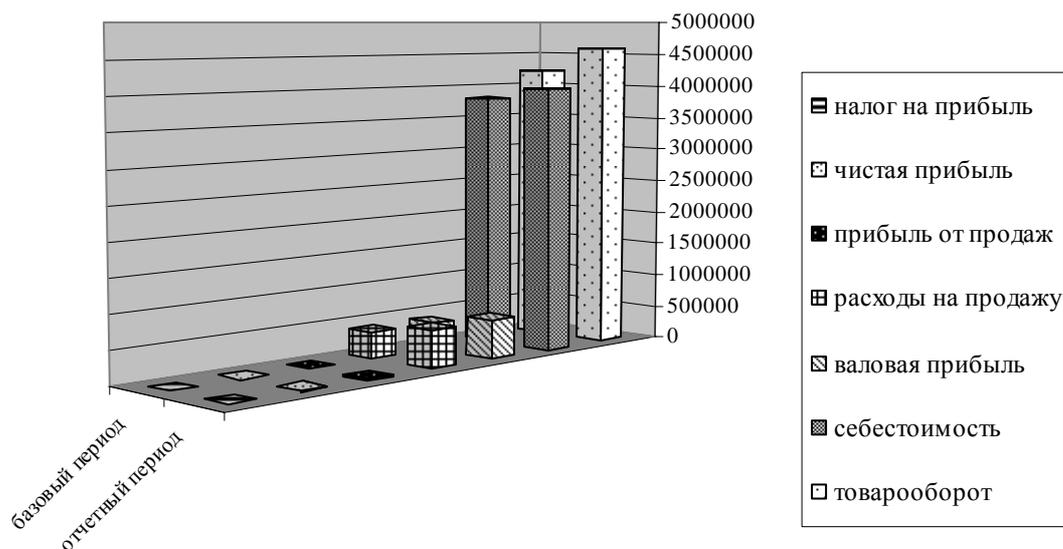


Рисунок 1 – Динамика основных показателей финансовой деятельности ООО «Рассвет плюс»

Из рисунка 1 видно, что наибольшую долю в товарообороте организации занимает себестоимость реализованных товаров – более 90%, что объясняется характером деятельности предприятия. Несмотря на увеличение товарооборота на 365 тыс. руб. удельный вес себестоимости в величине товарооборота в отчетном периоде сократился на 3,25%. Это связано с тем, что темп роста цен реализации выше темпа роста закупочных цен. Вследствие превышения темпа роста выручка над себестоимостью валовая прибыль увеличилась на 45%. Расходы на продажу также выросли более чем на 40% и составили 574 тыс. руб. Удельный вес данного показателя в товарообороте изменился пропорционально валовой прибыли и стал на 3% больше уровня базового периода. Из-за увеличения товарооборота прибыль от продажи товаров увеличилась на 11 тыс. руб. в абсолютном выражении и 220% в относительном, несмотря на это ее доля в выручке не превышает 0,5%. На рост налога на прибыль и чистой прибыли повлияло положительное изменение прибыли от продажи товаров, это привело к увеличению обоих показателей на 220%.

Таким образом, наблюдается положительные изменения в работе организации в I квартале 2011 г.

Структура товарооборота за IV квартал 2010 и I квартал 2011 г. состоит в том, что в IV квартале 2010 г. 39% товарооборота приходится на зерно и зернобобовые, 17% на плоды и ягоды, 12% на муку, 9% на крупы, 8% на прочие бакалейные товары, 5% на гастрономические товары и овощи, 4% на кондитерские изделия и 1% между собой разделили кисломолочные и непродовольственные товары, соки и яйца.

В I квартале 2011 г. в структуре товарооборота нет группы товаров, которая обладала бы более чем 20% товарооборота, как это было в прошлом квартале. Можно выделить следующие наиболее крупные группы: плоды и ягоды – 19%, зерно и зернобобовые 17%, мука – 13%, крупа – 13%, прочие бакалейные товары – 15%. Таким образом, в структуре товарооборота ООО «Рассвет плюс» преобладают бакалейные товары, не нуждающиеся в сложных условиях хранения.

Главным источником финансирования торговой деятельности является валовой доход предприятия, который определяется как превышение выручки от продажи товаров над затратами по их приобретению. Основным показателем, определяющим размер валового дохода, является торговая надбавка к себестоимости товаров.

Для того чтобы оценить эффективность торговой деятельности ООО «Рассвет плюс» проведем анализ отклонений по валовой прибыли на основании данных таблицы 1.

Влияние товарооборота и себестоимости определим с помощью метода цепных

подстановок для этого воспользуемся формулой 1:

$$ВП = ТО - СБ, \quad (1)$$

где ВП – валовая прибыль;

ТО – товарооборот;

СБ – себестоимость реализованных товаров.

Результаты расчета влияния товарооборота и себестоимости на изменение валовой прибыли первого квартала 2011 г. по сравнению с четвертым кварталом 2010 г. приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Влияния факторов на изменение валовой прибыли (в руб.)

Показатели	Формула	Расчет
Изменение валовой прибыли в том числе за счет:	$\Delta ВП = ВП_1 - ВП_0$	$590933 - 406896 = 184037$
товарооборота	$ВП (ТО) = ТО_1 - СБ_0$	$4579036 - 3807371 = 771655$
себестоимости товаров	$ВП (СБ) = ТО_1 - СБ_1$	$4579036 - 3988103 = 590933$
Влияние факторов на валовую прибыль, в том числе:		
товарооборота	$\Delta ВП (ТО) = ВП (ТО) - ВП_0$	$771655 - 406896 = 364759$
себестоимости товаров	$\Delta ВП (СБ) = ВП (СБ) - ВП (ТО)$	$590933 - 771655 = - 180722$
Сумма факторов		184037

Из таблицы 2 видно, что товарооборот привел к изменению валовой прибыли на 364759 руб., себестоимость – на 180722 руб. Причем товарооборот оказывает положительное влияние – при его увеличении валовая прибыль увеличивается, а себестоимость – отрицательное, под ее воздействием валовая прибыль уменьшается. Совокупное влияние факторов составило 184037 руб., что совпадает с общим изменением валовой прибыли, значит, расчеты произведены верно.

Для определения влияния валовой прибыли и издержек обращения на прибыль от продаж с помощью метода цепных подстановок воспользуемся формулой 2:

$$Пп = ВП - ИО, \quad (2)$$

где Пп – прибыль от продажи товаров;

ВП – валовая прибыль;

ИО – издержки обращения.

Результаты расчета влияния валовой прибыли и издержек обращения на изменение прибыли от продаж первого квартала 2011 г. по сравнению с четвертым кварталом 2010 г. приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Влияния факторов на изменение прибыли от продаж (в руб.)

Показатели	Формула	Расчет
Изменение прибыли от продаж в том числе за счет:	$\Delta Пп = Пп_1 - Пп_0$	$16459 - 5136 = 11323$
валовой прибыли	$Пп (ВП) = ВП_1 - ИО_0$	$590933 - 401760 = 189173$
издержек обращения	$Пп (ИО) = ВП_1 - ИО_1$	$590933 - 574474 = 16459$
Влияние факторов на прибыль от продаж, в том числе:		
валовой прибыли	$\Delta Пп (ВП) = Пп (ВП) - Пп_0$	$189173 - 5136 = 184037$
издержек обращения	$\Delta Пп (ИО) = Пп (ИО) - Пп (ВП)$	$16459 - 189173 = - 172714$
Сумма факторов		11323

Под влиянием валовой прибыли прибыль от продаж увеличилась на 184037 руб., издержки обращения сократили прибыль на 172714 руб., в итоге изменение прибыли от продаж составило 11323 руб.

Проанализируем валовую прибыль пива и сахарного песка, для этого

воспользуемся методом абсолютных разниц.

Исходные данные для проведения анализа методом абсолютных разниц приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Исходные данные для анализа прибыли ООО «Рассвет плюс» методом абсолютных разниц

Показатели	IV квартал 2010 г.	I квартал 2011 г.	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
Повидло				
Товарооборот товара, в руб.	129995,92	152035,77	22039,85	16,95
Количество реализованного товара, в кг.	5378,40	6086,30	707,90	13,16
Средняя цена реализации, без НДС, в руб.	24,17	24,98	0,81	3,35
Себестоимость товара, в руб.	117575,74	138767,64	21191,90	18,02
Количество приобретенного товара, в кг.	5178,92	6242,40	1063,48	20,53
Средняя цена приобретения, без НДС, в руб.	21,90	22,80	0,90	4,11
Валовая прибыль, в руб.	12420,18	13268,13	847,95	6,83
Уровень торговой наценки, в %	9,55	8,73	-0,82	-8,66
Сахар-песок				
Товарооборот товара, в руб.	22710,30	96047,42	73337,12	322,92
Количество реализованного товара, в кг	915,00	3227,40	2312,40	252,72
Средняя цена реализации, без НДС, в руб.	24,82	29,76	4,94	19,90
Себестоимость товара, в руб.	20532,22	87882,10	67349,88	328,02
Количество приобретенного товара, в кг.	1065,00	3130,00	2065,00	193,90
Средняя цена приобретения, без НДС, в руб.	22,20	27,23	5,03	22,66
Валовая прибыль, в руб.	2178,08	8165,32	5987,24	274,89
Уровень торговой наценки, в %	9,59	8,50	-1,09	-11,36

Из таблицы 4 видно, что товарооборот по анализируемым товарам увеличился по повидлу на 17% и составил 152 тыс. руб., по сахару на 323% и составил 96 тыс. руб. Также наблюдается рост закупочных и отпускных цен. Причем по повидлу закупочные цены выросли больше, чем отпускные на 0,76%. По сахару наоборот, рост цен реализации превысил рост закупочных цен на 2,76%. Также необходимо отметить сокращение торговой наценки по повидлу на 0,83% и по сахару на 1%.

Рассчитаем влияние изменения товарооборота и уровня торговой наценки на валовую прибыль по исследуемым товарам при помощи метода абсолютных разниц для этого используем формулы 3 и 4, результаты расчета приведены в таблице 5:

$$ВП = ТО \times У_{ТН}, \quad (3)$$

где ВП – валовая прибыль;

ТО – товарооборот;

У_{ТН} – уровень торговой наценки.

$$У_{ТН} = (ВП / ТО) \times 100 \% \quad (4)$$

Таблица 5 – Расчет влияния факторов на валовую прибыль исследуемых товаров при использовании метода абсолютных разниц (в руб.)

Показатели	Формула	Расчет
Повидло		
Влияние факторов на валовую прибыль, в том числе:		
товарооборота	$\Delta \text{ВП} (\Delta \text{ТО}) = \Delta \text{ТО} \times Y_{\text{ТН}0}$	$22039,85 \times 9,55\% = 2104,80$
уровня торговой наценки	$\Delta \text{ВП} (\Delta Y_{\text{ТН}}) = \text{ТО}_1 \times \Delta Y_{\text{ТН}}$	$152035,77 \times (-0,83\%) = -1256,85$
Сумма факторов		847,95
Сахар		
Влияние факторов на валовую прибыль, в том числе:		
товарооборота	$\Delta \text{ВП} (\Delta \text{ТО}) = \Delta \text{ТО} \times Y_{\text{ТН}0}$	$73337,12 \times -9,59\% = 7033,03$
уровня торговой наценки	$\Delta \text{ВП} (\Delta Y_{\text{ТН}}) = \text{ТО}_1 \times \Delta Y_{\text{ТН}}$	$96047,42 \times (-1,09) = -1046,92$
Сумма факторов		5987,24

Валовая прибыль по повидлу в результате изменения товарооборота и торговой наценки выросла на 847,95 руб. При этом рост товарооборота привел к увеличению валовой прибыли на 2104,80 руб., вследствие уменьшения торговой наценки валовая прибыль уменьшилась на 1256,85 руб. Изменение товарооборота по сахару привело к росту валовой прибыли на 7033,03 руб., изменившаяся торговая наценка сократила валовую прибыль на 1046,92 руб., общее изменение валовой прибыли по сахару составило 5987,24 руб.

Важную роль при оценке прибыли торгового предприятия и при принятии управленческих решений играет анализ взаимозависимости «издержки – товарооборот – прибыль». Его методика заключается в изучении соотношения между тремя группами экономических показателей: издержками, товарооборотом и прибылью организации.

Издержки торговой организации рассчитываются по формуле 5:

$$\text{ИО}_{\text{общ.}} = \sum(\text{ВРП}_i \times \text{Ц}_{\text{пн}}) + \text{РП}, \quad (5)$$

где ИО_{общ.} – общие издержки обращения;

ВРП_i – количество реализованного товаров i-го вида;

Ц_{пн} – цена приобретения товара i-го вида;

РП – расходы на продажу товаров.

Проведем факторный анализ издержек обращения ООО «Рассвет плюс» с использованием метода цепных подстановок. Результаты анализа представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Расчет влияния факторов на общую сумму издержек обращения

Показатели	Расчет, в руб.
Изменение издержек обращения в том числе за счет:	$\Delta \text{ИО}_{\text{общ.}} = 4562577,04 - 4208808,45 = 353768,59$
объема реализации товаров	$\text{ИО}_{\text{общ. (усл.1)}} = 3951716,29 + 401760 = 4353476,29$
структуры товарооборота	$\text{ИО}_{\text{общ. (усл.2)}} = 4055724,48 + 401760 = 4457484,48$
себестоимости единицы товара	$\text{ИО}_{\text{общ. (усл.3)}} = 3988103,04 + 401760 = 4389863,04$
расходов на заработную плату	$\text{ИО}_{\text{общ. (усл.4)}} = 3988103,04 + 145510 + 34185,96 + 19954,3 + 68200 + 18830,2 + 130111,54 = 4404895,04$
расходов на социальные отчисления	$\text{ИО}_{\text{общ. (усл.5)}} = 3988103,04 + 145510 + 38123,62 + 21049,75 + 68200 + 18830,2 + 130111,54 = 4408832,7$
расходов на банковские услуги	$\text{ИО}_{\text{общ. (усл.6)}} = 3988103,04 + 145510 + 38123,62 + 19954,3 + 68200 + 18830,2 + 130111,54 = 4409928,15$
транспортных расходов	$\text{ИО}_{\text{общ. (усл.7)}} = 3988103,04 + 145510 + 38123,62 + 19954,3 + 63800 + 18830,2 + 130111,54 = 4405528,15$
коммунальных расходов	$\text{ИО}_{\text{общ. (усл.8)}} = 3988103,04 + 145510 + 38123,62 + 19954,3 + 63800 + 19182,05 + 130111,54 = 4405880$
прочих расходов на продажу	$\text{ИО}_{\text{общ. (усл.9)}} = 3988103,04 + 574474,00 = 4562577,04$

Продолжение таблицы 6

Влияние факторов на издержки обращения, в том числе:	
объема реализации товаров	$\Delta IO_{\text{общ.}(усл.1)} = 4886463,1 - 4208808,45 = 677654,62$
структуры товарооборота	$\Delta IO_{\text{общ.}(усл.2)} = 4457484,48 - 4886463,1 = -428978,6$
себестоимости единицы товара	$\Delta IO_{\text{общ.}(усл.3)} = 4389863,04 - 4457484,48 = -67621,44$
расходов на заработную плату	$\Delta IO_{\text{общ.}(усл.4)} = 4404895,04 - 4389863,04 = 15032$
расходов на социальные отчисления	$\Delta IO_{\text{общ.}(усл.5)} = 4408832,7 - 4404895,04 = 3937,66$
расходов на банковские услуги	$\Delta IO_{\text{общ.}(усл.6)} = 4409928,15 - 4408832,7 = 1095,45$
транспортных расходов	$\Delta IO_{\text{общ.}(усл.7)} = 4405528,15 - 4409928,15 = -4400$
коммунальных расходов	$\Delta IO_{\text{общ.}(усл.8)} = 4405880 - 4405528,15 = 351,85$
прочих расходов на продажу	$\Delta IO_{\text{общ.}(усл.9)} = 4562577,04 - 4405880 = 156697,04$
Сумма факторов	353768,59

Из таблицы 6 видно, что в связи с увеличением объема реализации товаров на 10,38% сумма расходов увеличилась 677654 руб. За счет изменения структуры реализуемых товаров сумма издержек обращения уменьшилась на 428978 руб. Сокращение удельного веса себестоимости в товарообороте привело к уменьшению издержек на 67621 руб. Изменение расходов на заработную плату, расходов на социальные отчисления, на банковские услуги, коммунальные расходы и прочих расходов привело к увеличению общей суммы издержек обращения, уменьшившиеся в отчетном периоде транспортные расходы привели к снижению издержек обращения. Совокупное влияние факторов и общее изменение издержек обращения ООО «Рассвет плюс» составило 353769 руб.

Далее проанализируем издержкостность единицы товарооборота организации, т.е. сумму расходов на рубль реализованной продукции [1].

За IV квартал 2010 г. издержкостность товаров составила 0,9987, в 2011 г. – 0,9964. Т.е. для получения 1 рубля выручки в I квартале 2011 г. организация потратила 0,9964 руб.

Рассчитаем влияние объема и структуры товарооборота, цен и расходов на продажу на издержкостность товаров, реализуемых ООО «Рассвет плюс» для этого воспользуемся методом цепной подстановки и формулой 6:

$$IE = \frac{IO_{\text{общ}}}{TO} = \frac{\sum (VPI_i \times Cn_i) + PP}{TO}, \quad (6)$$

где IE – издержкостность единицы товарооборота;

IO_{общ} – общие издержки обращения;

TO – товарооборот;

VPI_i – количество реализованного товаров i-го вида;

C_{ni} – цена приобретения товара i-го вида;

PP – расходы на продажу товаров.

Результаты факторного анализа издержкостности приведены в таблице 7.

Таблица 7 – Расчета влияния факторов на издержкостность

Показатели	Расчет, в руб.
Изменение издержкостности в том числе за счет:	$\Delta IE_{\text{общ}} = 0,9964 - 0,9987 = -0,0023$
объема реализации товаров	$IE (Vд) = 4353476,29/4651533,7 = 0,9843$
структуры товарооборота	$IE (VPI) = 4457484,48/4489110,35 = 0,9929$
цены единицы товара	$IE (C) = 4389863,04/4579036,26 = 0,9586$
расходов на заработную плату	$IE (PЗП) = 4389905,04/4579036,26 = 0,9619$
расходов на социальные отчисления	$IE (PCO) = 4389915,32/4579036,26 = 0,9628$
расходов на банковские услуги	$IE (PБУ) = 4390245,32/4579036,26 = 0,9630$
транспортных расходов	$IE (TP) = 4405528,15/4579036,26 = 0,96210$
коммунальных расходов	$IE (KP) = 4405880/4579036,26 = 0,9621$

Продолжение таблицы 7

прочих расходов на продажу	ИЕ (ПР) = 4562577,04/4579036,26 = 0,9964
Влияние факторов на издержкостность, в том числе:	
объема реализации товаров	$\Delta \text{ИЕ (Уд)} = 0,9843 - 0,9987 = - 0,0144$
структуры товарооборота	$\Delta \text{ИЕ (ВРП)} = 0,9929 - 0,9843 = 0,0086$
себестоимости единицы товара	$\Delta \text{ИЕ (Ц)} = 0,9586 - 0,9929 = -0,0343$
расходов на заработную плату	$\Delta \text{ИЕ (РЗП)} = 0,95619 - 0,9586 = 0,0033$
расходов на социальные отчисления	$\Delta \text{ИЕ (РСО)} = 0,9628 - 0,9619 = 0,0009$
расходов на банковские услуги	$\Delta \text{ИЕ (РБУ)} = 0,9630 - 0,9628 = 0,0002$
транспортных расходов	$\Delta \text{ИЕ (ТР)} = 0,9621 - 0,9630 = - 0,001$
коммунальных расходов	$\Delta \text{ИЕ (КР)} = 0,96218 - 0,9621 = 0,0001$
прочих расходов на продажу	$\Delta \text{ИЕ (ПР)} = 0,9964 - 0,96218 = 0,0342$
Сумма факторов	-0,0023

Аналитические расчеты, приведенные в таблице 7 показывают, что наибольшее влияние на издержкостность оказало изменение объема реализации товаров и структуры товарооборота, причем первый фактор привел к уменьшению издержкостности, а второй к ее росту. Совокупное влияние факторов составило -0,0023 руб., что равняется сумме изменения издержкостности в отчетном периоде, следовательно, расчеты произведены верно.

Установим влияние исследуемых факторов на изменение суммы прибыли. Для этого воспользуемся формулой 7:

$$\Delta \Pi_i = \Delta \text{ИЕ}_i \times \sum(\text{ВРП}_{i1} \times \text{Ц}_{i0}), \quad (7)$$

где $\Delta \Pi_i$ – изменение прибыли за счет изменения издержкостности под влиянием i фактора, руб.;

$\sum(\text{ВРП}_{i1} \times \text{Ц}_{i0})$ – фактический объем реализации, выраженный в базовых ценах;

$\Delta \text{ИЕ}_i$ – изменение издержкостности под влиянием i фактора, руб.

Расчет влияния факторов на изменение суммы прибыли приведен в таблице 8.

Таблица 8 – Расчет влияния факторов на изменение суммы прибыли

Название признака-фактора	Расчет влияния	Изменение суммы прибыли, в руб.
Изменение прибыли за счет:		
объема реализации товаров	$- 0,0628 \times 4489110,35$	64643,19
структуры товарооборота	$0,0570 \times 4489110,35$	-38606,35
цены единицы товара	$-0,0343 \times 4489110,35$	153976,49
расходов на заработную плату	$0,00001 \times 4489110,35$	-14814,06
расходов на социальные отчисления	$0,00003 \times 4489110,35$	-4040,19
расходов на банковские услуги	$0,0001 \times 4489110,35$	-897,82
транспортных расходов	$0,0001 \times 4489110,35$	4489,11
коммунальных расходов	$0,0001 \times 4489110,35$	-448,91
прочих расходов на продажу	$0,0376 \times 4489110,35$	-153528,57
Сумма факторов		10773,86

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что сумма прибыли ООО «Рассвет плюс» выросла на 10773,86 руб. Наибольшее влияние оказало изменение объема реализации и структуры товарооборота, влияние первого фактора привело к увеличению прибыли на 64643,19 руб., второго – к уменьшению на 3806,35 руб. Также значительно повлияло изменение цен и прочих расходов организации [2].

Издержкостность в отчетном периоде составила 0,9964 руб. Снижение издержкостности даже на 1% позволит дополнительно принести 44730 руб.

$$\Delta \text{ИЕ} = 0,9964 \times 1\% / 100 = 0,00996 \text{ руб.}$$

$$\Delta \text{ИЕ} \times \sum(\text{ВРП}_{i1} \times \text{Ц}_{i0}) = 0,00996 \times 4489110,35 = 44729,29 \text{ руб.}$$

Снижение издержкостности может быть достигнуто при одновременном увеличении товарооборота и себестоимости товаров, но при этом темп роста продажных цен должен быть выше темпа роста цен по которым товары приобретались. Для данной организации основным фактором снижения издержкостности должно стать увеличение товарооборота за счет увеличения доли крупных товаров [4].

Таким образом, методика «издержки – товарооборот – прибыль» позволяет моделировать ситуацию при принятии управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности организации.

Рассмотрим методику управленческого анализа товарного ассортимента ООО «Рассвет плюс».

Рассчитаем базовые показатели, необходимые для принятия управленческих решений в сфере оптовой торговли (табл. 9).

Таблица 9 – Базовые показатели, необходимые для управленческого анализа

Название показателя	Формула расчета	Значение показателя
Средний процент торговой наценки	$TH_i = \frac{TO_i - CB_i}{TO_i} \times 100$	Величина торговой наценки, сделанная на товар, выражается в %.
Прибылеемость	$PE_i = \frac{TH_i}{TO_i}$	Показывает прибыль, приходящуюся на 1 рубль выручки товара.
Окупаемость затрат	$OZ_i = \frac{TO_i}{CB_i}$	Показатель экономической эффективности вложений при выборе лучших вариантов.
Эластичность спроса по цене	$\mathcal{E}_i = \frac{\overline{TnpQ}_i}{\overline{TnpD}_i}$	Эластичность спроса по цене показывает, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении цены на 1%.
Запас финансовой прочности	$Z_{фпi} = (1 - \frac{PP \times TO_i / TO_i}{TH_i - TЗP_i}) \times 100$	Определяет предельный размер снижения торговой наценки, при котором продажа товара данного вида не принесет убытка.

В таблице использовались следующие обозначения:

PE_i – прибылеемость i -го товара;

TH_i – торговая наценка i -го товара;

TO_i – товарооборот i -го товара;

OZ – окупаемость затрат по товарам;

CB_i – себестоимость i -го товара, без учета расходов на продажу;

\mathcal{E}_i – ценовая эластичность спроса на товар i -го вида;

\overline{TnpQ}_i – средний темп прироста продаж i -го вида, %;

\overline{TnpD}_i – средний темп прироста цены продажи i -го вида, %;

$Z_{фпi}$ – запас финансовой прочности;

PP – расходы на продажу;

$TЗP_i$ – транспортно-заготовительные расходы на товар i -го вида.

Из результатов расчета показателей, содержащихся в таблице 9, видно, что средняя торговая наценка в IV квартале 2010 г. составляет около 9,87%, в I квартале 2011 г. – около 10,14%. Т.е. доля валовой прибыли составляет примерно 10% в выручке от реализации.

Средняя величина прибылеемости в IV квартале 2010 г. составляет 0,098 руб., в I квартале 2011 г. данный показатель вырос на 0,0026 руб. и составила 0,101 руб. Следовательно, с 1 рубля выручки товара ООО «Рассвет плюс» получает около 10 коп. прибыли. Между величиной торговой наценки и прибылеемостью наблюдается связь: при увеличении торговой наценки растет прибылеемость товаров.

Окупаемость затрат по всем анализируемым товарам больше единицы, следовательно выручка превышает себестоимость товаров. По большинству показателей окупаемость

осталась на уровне IV квартала 2010 г., по отдельным товарам наблюдается незначительное колебание данного показателя. Среднее значение окупаемости затрат составило 1,11 руб., значит на 1 рубль затрат приходится 1,11 руб. выручки от реализации. Наибольшая окупаемость в первом квартале 2011 г. у повидла, наименьшая окупаемость у макаронных изделий. Анализируя эластичность спроса на товары необходимо отметить следующее: если эластичность меньше «-1», то спрос на товар эластичен, т.е. при снижении цены спрос увеличится; если значение эластичности находится в промежутке от «-1» до «0», то спрос на товар не эластичен, а значит, количество проданного товара не увеличится при уменьшении цены; если эластичность спроса по цене больше «0», то спрос может подчиняться «парадоксу Гиффена», это относится к малоценным товарам, которые занимают в потребительском бюджете значительное место и для которых отсутствует равнозначный товар-заменитель, при повышении цены на такой товар его потребление увеличится за счет экономии на других товарах [5].

Рассчитанная эластичность спроса на товар показала, что эластичным спросом обладают такие товары как сливы сушеные, соль, сок, сухофрукты. Применение скидки на эти товары даст наибольшие результаты по увеличению продаж. Неэластичный спрос наблюдается по отношению к большинству реализуемых организацией товаров: вермишель, картофель, масла, пшеница, печенье диабетическое, колбаса и т.д., т.е. снижение цены на данный товар не приведет к увеличению продаж. Среди товарного ассортимента организации есть товары спрос, на которые подчиняется «парадоксу Гиффена», это сушеные абрикосы и виноград, свежие апельсины, маргарин, сахар, орехи, творог, и др. Темп прироста продаж по таким товарам превышает темп прироста цены. Увеличение спроса в данном случае обусловлено неценовыми факторами и применение скидки к этим товарам будет не эффективно. Запас финансовой прочности помогает оценить, на сколько фактическая выручка приближается к критической. Пока запас финансовой прочности по модулю меньше или равен торговой наценки, продажа товара не будет убыточной. В IV квартале 2010 г. запас финансовой прочности был достаточно большой и к большинству товаров, реализуемых ООО «Рассвет плюс» возможно было применить торговую скидку и при этом не понести убытки. В первом квартале 2011 г. ценообразование ведется менее эффективно, по большинству товаров запас финансовой прочности отсутствует, к таким товарам относятся: сушеные абрикосы и виноград, свежие апельсины и бананы, крупы, маринованные овощи и т.д. Поскольку торговая наценка стала меньше показателя финансовой прочности, то необходимо рассматривать вопрос о повышении цен на эти товары.

Для обобщения результатов проведенного анализа составим контрольный лист товарного ассортимента ООО «Рассвет плюс» с применением рейтинговой оценки. Такие показатели как динамика выручки от продажи, прибылеемкости, изменение структуры в течение периода будем оценивать следующим образом: один бал присваивается, если наблюдается рост показателя, ноль – показатель остался на прежнем уровне, минус один бал – значение показателя. Для показателей доля в структуре выручки и прибылеемкость товара оценка производится: один бал наибольшее значение показателя среди всех товаров, минус один – наименьшее значение среди товаров, для всех остальных товаров баллы снижаются с шагом $1/(n-1)$, n – количество наименований товаров, в данном случае 83.

Результаты рейтинговой оценки представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Рейтинговая оценка товаров

№ п/п	Наименование товара	Итого баллов	№ п/п	Наименование товара	Итого баллов
1	Повидло яблочное	4,33	54	Томаты консервированные	-0,04
2	Крупа гречневая	4,07	55	Печенье диабетическое	-0,05
3	Сахар-песок	4,00	56	Огурцы консервированные	-0,50

Продолжение таблицы 10

4	Крупа пшено	3,27	57	Свекла маринованная	-0,53
5	Крупа манная	3,19	58	Мука пшеничная ГОСТ	-0,67
6	Чай	2,71	59	«Простоквашино» - масло сл.	-0,98
7	Крупа перловая	2,65	60	«Крестьянское» - масло сл.	-0,98
8	Яйцо диетическое С-1	2,25	61	Морковь свежая	-0,99
9	Мак пищевой голубой	2,23	62	Начинка фруктовая – вишня	-0,99
10	Окорочка	2,23	63	Мясо птицы замороженное	-1,05
11	Апельсины свежие	2,20	64	Сливы сушеные чернослив	-1,98
12	Крупа пшено «Авис»	2,17	65	Соль поваренная	-1,98
13	Крупа рисовая «Авис»	2,14	66	Соус «Егорьевский»	-1,98
14	Яблоки свежие	2,14	67	Пшеница 3 класс	-1,99
15	Крупа рисовая	2,13	68	Свекла столовая	-1,99
16	Кофенапиток «Народный»	2,11	69	Семечки подсолнечные	-1,99
17	Крупа горох колотый	2,10	70	Сок фруктовый	-1,99
18	Макаронные изделия	2,10	71	Соль йодированная	-1,99
19	Томатная паста «Помидорка»	2,09	72	Смесь сухофруктов	-2,00
20	Лук репчатый	2,08	73	Масло подсолнечное	-2,08
21	Орехи грецкие	2,08	74	«Летний день» – масло сл.	-2,82
22	Абрикосы сушеные	2,07	75	Киви	-2,99
23	Хлопья овсяные	1,59	76	Огурцы свежие	-3,00
24	Мука пшеничная М55-23	1,26	77	Рыба св/м «Скумбрия»	-3,06
25	Зеленый горошек «ВИС»	1,06	78	Пряники комсомольские	-3,08
26	Маргарин	1,05	79	Салат Морская капуста	-3,09
27	Печенье земляничное	1,05	80	Помидоры свежие	-3,13
28	Печенье кокосовое	1,05	81	Рыба св/м «Минтай»	-3,15
29	Виноград сушеный	1,04	82	Бульон Ролтон	-3,19
30	Крупа рисовая пропаренная	1,04	85	Печенье «Крокет»	-3,23
31	Лук зеленый	1,04	86	Груши свежие	-3,32

В таблице 10 приведен 31 товар, который набрал наибольшее количество баллов и 31 товар, набравший наименьшее количество баллов. Наиболее эффективным является реализация товаров, приведенных в столбце 2, товары, находящиеся в столбце 5 обладают более низкой прибылеемкостью, занимают меньший удельный вес выручке организации и структуру товарооборота. Товары, не представленные в таблице 10, набрали положительное количество баллов и их реализация лишь немного меньше, чем товаров столбца 2. Совокупность факторов позволяет принять управленческое решение и отказаться от товаров с порядковыми номерами 54-86 в пользу остальных.

Таким образом, анализ динамики финансовых результатов деятельности ООО «Рассвет плюс» выявил положительную динамику рассмотренных показателей товарооборот увеличился на 8%, валовая прибыль на 45%, доля себестоимости товаров в объеме товарооборота сократилась на 3%. Проведенный факторный анализ валовой прибыли по отдельным товарам – сахару и повидлу позволяет сделать вывод, что рост показателей обусловлен в одном случае увеличением объема реализации, в другом ростом продажных цен. На основании проведенного анализа взаимосвязи «издержки – товарооборот – прибыль» можно сделать следующие выводы: основной фактор роста издержек предприятия – увеличение объема реализации товаров, несмотря на то, что издержкостоемость товаров реализуемых ООО «Рассвет плюс» в отчетном периоде сократилась, затраты на рубль товарной продукции достаточно высокие и составляют 0,9964 руб. Грамотное управление расходами организации и снижение издержкостоемости даже на 1% позволят дополнительно

принести 44730 руб. Анализ ассортимента ООО «Рассвет плюс» с помощью рейтинговой оценки выявил товары, реализация которых не эффективна для организации. Отказ от этих товаров позволит высвободить средства для реализации более прибыльных товаров, спрос на которые постоянен.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Любушкин, А.А. Управленческий учет и анализ продаж в организациях оптовой торговли [Текст] / А.А. Любушкин // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 36. – С. 37-48
2. Савицкая, Г.В. Экономический анализ [Текст] / Г.В. Савицкая. – М.: Новое издание, 2006. – 679 с.
3. Чернов, В.А. Анализ финансовых результатов [Текст] / В.А. Чернов // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – № 3
4. Чернов, В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес [Текст] / В.А. Чернов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 686 с. (с. 422 – 423)
5. Шадрина, Г.В. Комплексный экономический анализ организации [Текст] / Г.В. Шадрина, С.Р. Богомолец, И.В. Косорукова. – М.: Академический Проект, 2005. – 287 с.

Барышев Сергей Борисович

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.: 8-903-236-73-77
E-mail: sergey_baryshev@mail.ru

S.B. BARYSHEV

COMPREHENSIVE MANAGEMENT REVIEW OF BALANCED PERFORMANCE OF COMMERCIAL ENTERPRISE

This article focuses on the management review of the balanced performance indicators that allow you to effectively manage and analyze financial and economic state of the business.

Keywords: *financial result, profits, sales, trends, performance of commercial activities, capacity costs products, earnings capacity products, performance factors, rating products.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Ljubushkin, A.A. Upravlencheskij uchet i analiz prodazh v organizacijah optovoj trgovli [Tekst] / A.A. Ljubushkin // Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. – 2009. – № 36. – s. 37-48
2. Savickaja, G.V. Jekonomicheskij analiz [Tekst] / G.V. Savickaja. – M.: Novoe izdanie, 2006. – 679 s.
3. Chernov, V.A. Analiz finansovyh rezul'tatov [Tekst] / V.A. Chernov // Audit i finansovyj analiz. – 2006. – № 3
4. Chernov, V.A. Jekonomicheskij analiz: trgovlja, obwestvennoe pitanie, turisticheskij biznes [Tekst] / V.A. Chernov – M.: JuNITI-DANA, 2003. – 686 s. (s. 422 – 423)
5. Shadrina, G.V. Kompleksnyj jekonomicheskij analiz organizacii [Tekst] / G.V. Shadrina, S.R. Bogomolec, I.V. Kosorukova. – M.: Akademicheskij Proekt, 2005. – 287 s.

Baryshev Sergej Borisovich

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
Numb.: 8-903-236-73-77
E-mail: sergey_baryshev@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В статье рассмотрены теоретические основы управленческого учета и определены методы управленческого анализа. Также изучено понятие «система сбалансированных показателей» и отражена сущность управленческого анализа системы сбалансированных показателей.

Ключевые слова: объект, предмет, принципы, задачи, управленческий учет, управленческий анализ, система сбалансированных показателей.

Сущность управленческого учета, его назначение состоит в том, что это производство информации для управления. Управленческий учет можно представить как интегрированную систему подготовки учетной информации для руководителей, для обоснования выбора наиболее эффективных решений в вопросах текущего и перспективного управления организацией. Под учетом подразумевается информационная система, которая действует как составная часть процесса принятия решения.

Управленческий учет исторически развивался исходя из объективных потребностей производства и управления, главная задача учета - оказание информационной помощи руководителям для согласования интересов компании с интересами каждого сотрудника.

Для выполнения поставленной задачи необходима комбинированная система внутреннего управления, основу которой составляет учет, базирующийся на бухгалтерском, оперативном, производственном и налоговом учетах, при этом используются методы статистического наблюдения, экономического анализа и пр.

По мнению Л.В. Поповой управленческий учет выступает в качестве основного информационного фундамента управления внутренней деятельностью предприятия [2]. Тактика управленческого учета включает организацию, учет, контроль, мотивацию и анализ ранее принятых решений, а также ответственность за исполнение решений.

Предметом управленческого учета можно считать производственно-хозяйственную и коммерческую деятельность организации в целом и его отдельных объектов.

Объектами управленческого учета в настоящее время выступают затраты (издержки производства и обращения), доходы предприятия и его отдельных структурных подразделений, управленческое планирование, внутреннее ценообразование и система внутренней отчетности, к которым относятся:

- внеоборотные и оборотные активы организации, которые обеспечивают процесс хозяйственной деятельности: основные производственные фонды, нематериальные активы, оборотные средства в части материальных затрат, предназначенных для использования в процессе производства;

- хозяйственные процессы и их результаты, к которым относятся различные виды деятельности предприятия: снабженческо-заготовительная, производственная, финансово-сбытовая, организационная, инновационная и инвестиционная.

Управленческий учет – область знаний, в которую входят несколько прикладных экономических наук: управление предприятием, бухгалтерский учет, налогообложение, экономика фирмы, финансовый анализ, экономический анализ и пр. Он служит продолжением бухгалтерского, производственного и налогового учета. Взаимосвязь между перечисленными видами учета обусловлена единообразием изучаемых объектов – средств труда и предметов труда, а также самого труда, т.е. материальных затрат и трудовых ресурсов.

В связи с тем, что главное предназначение управленческого учета – обеспечивать достоверной информацией, постановка его должна осуществляться в соответствии с

принципами ответственности, адресности, достоверности, оперативности, экономности и конфиденциальности. Принципы и задачи управленческого учета представлены на рисунке 1.

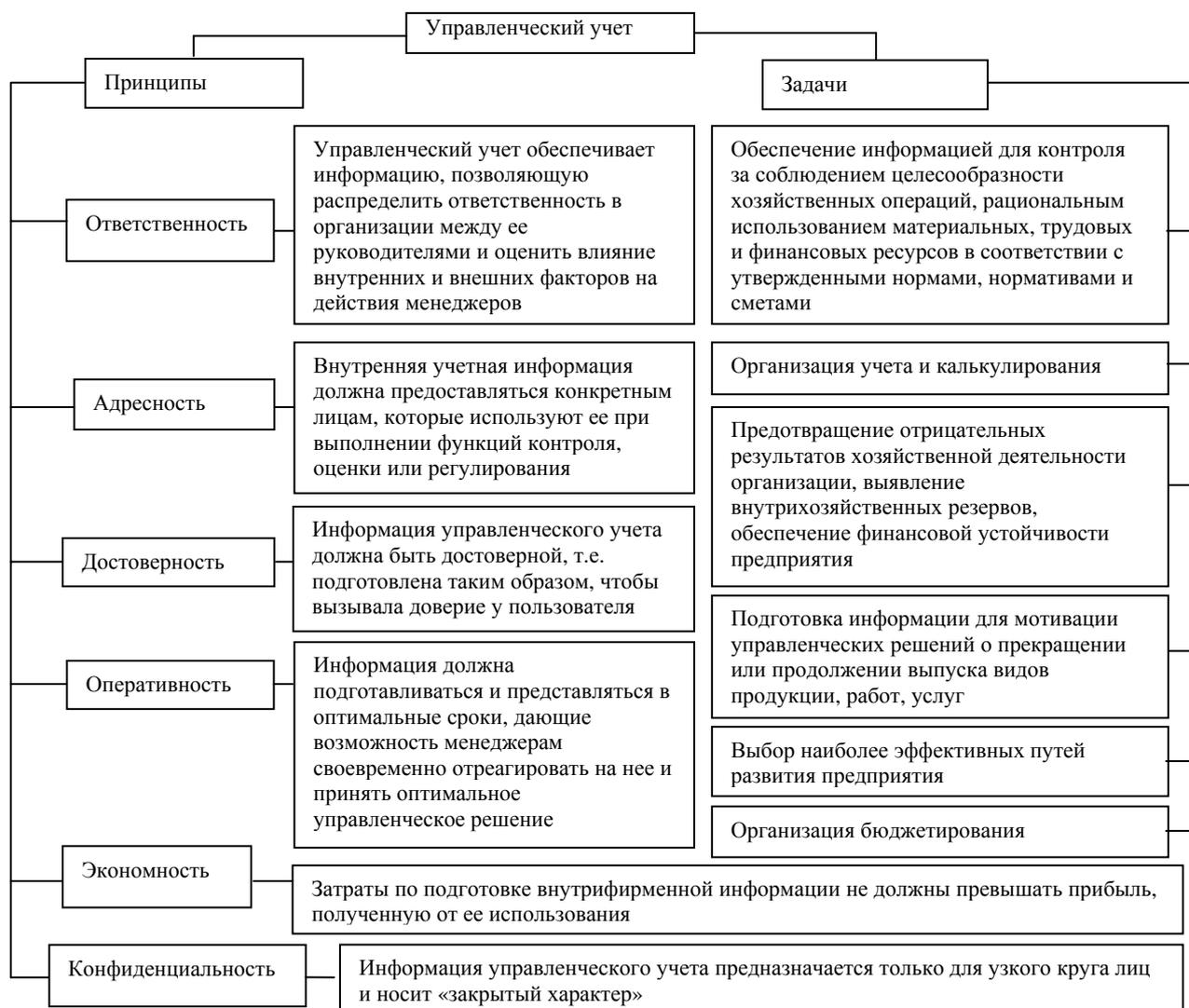


Рисунок 1 – Принципы и задачи управленческого учета

Управленческий учет выполняет несколько основных функций, которые связаны непосредственно с управлением деятельностью предприятия (рис. 2).

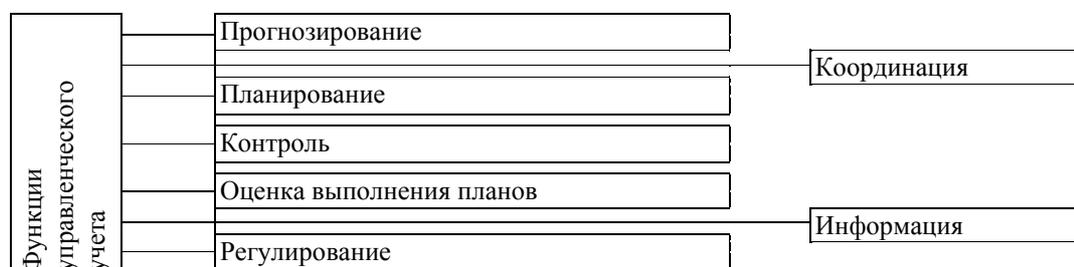


Рисунок 2 – Функции управленческого учета

Информация, подготавливаемая в системе управленческого учета, базируется на финансовой информации, вместе с тем она более детализирована, и, кроме того, не обязательно выражена в денежной оценке. К объектам управленческого учета можно отнести ресурсы предприятия и результаты его деятельности.

Информация, подготавливаемая в системе управленческого учета, базируется на финансовой информации, вместе с тем она более детализирована, и, кроме того, не обязательно выражена в денежной оценке. К объектам управленческого учета можно отнести ресурсы предприятия и результаты его деятельности [4].

В отличие от финансового и налогового учета, которые строго регламентированы стандартами и законодательством, управленческий учет ведется в соответствии с информационными потребностями конкретного предприятия. Поэтому существует множество различных подходов к разработке системы управленческого учета, методам его ведения, а также к самому определению управленческого учета.

Управленческий анализ – комплексный анализ внутренних ресурсов и внешних возможностей предприятия, направленный на оценку текущего состояния бизнеса, его сильных и слабых сторон, выявление стратегических проблем.

Методы управленческого анализа подразделяются на социологические и аналитические (рис. 3).



Рисунок 3 – Методы управленческого анализа

Данные управленческого анализа играют решающую роль в разработке важнейших вопросов конкурентной политики организации: совершенствования технологии и организации производства, создания механизма достижения максимальной прибыли. Поэтому результаты управленческого анализа огласке не подлежат, они используются

руководством организации для принятия управленческих решений как оперативного, так и перспективного характера [3].

Система сбалансированных показателей (ССП) показывает реальную финансовую эффективность организации за счет содержания объединенных в группу принципиально важных показателей, позволяющих посредством регулярного их анализа формировать достоверное мнение о деятельности и финансовом благополучии предприятия. Поэтому нахождение оптимального количества показателей анализа, оценки и интерпретации эффективности организации становится особенно актуальным.

Для нахождения оптимального количества показателей управленческого анализа рекомендуется использовать ставшую в последнее время популярной в нашей стране ССП, отличительной особенностью которой является ее структурный подход к формированию показателей управления предприятием общественного питания по средствам их сбалансированности (рис. 4).

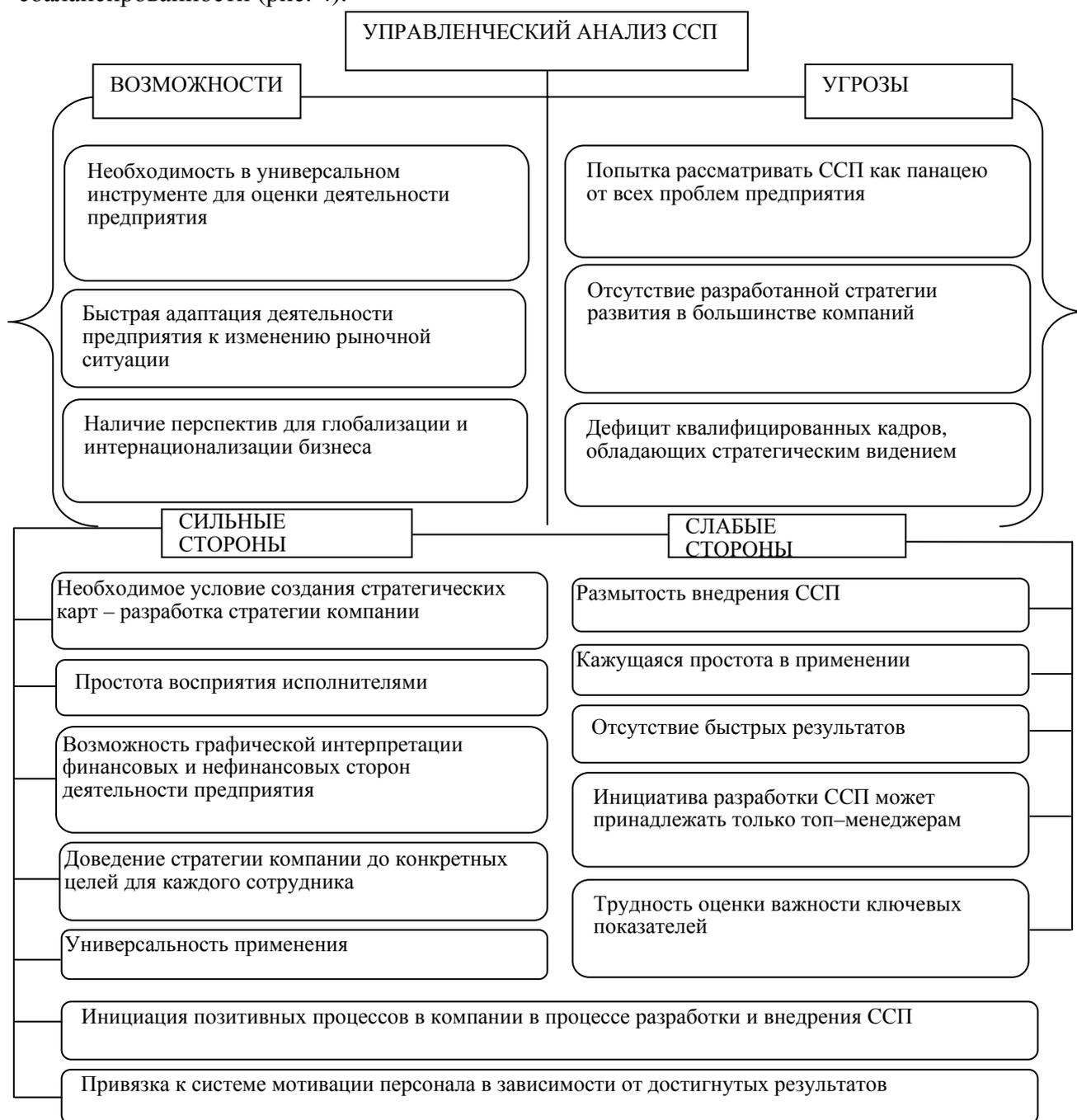


Рисунок 4 – Управленческий анализ сбалансированной системы показателей

Одна из основных проблем – контроль, особенно это касается стратегии. Дойдя до ее разработки, а иногда и до реализации, предприятия сталкиваются с необходимостью оценить успешность своих усилий, тем более что процесс разработки стратегии цикличен. ССП позволяет конкретизировать ситуацию и отслеживать конкретные изменения, параллельно корректируя стратегию.

При формировании информационных потоков для анализа сбалансированных показателей следует учитывать различные цели его проведения и уровень иерархии организации, к которой относятся анализируемые сбалансированные показатели, так как это будет в значительной степени определять как используемые приемы анализа, так и объем привлекаемой информации.

ССП призвана удовлетворять информационно-аналитические запросы управления поступательным развитием экономического состояния хозяйствующего субъекта. Поэтому формирование актуальных сбалансированных показателей, используемых для управления хозяйствующим субъектом, должно учитывать всю возможную совокупность взаимосвязей его состояния и развития.

Большее внимание следует уделять внутренним потокам, так как именно информация данного вида необходима для формирования и анализа сбалансированных показателей.

Они необходимы при анализе финансовых результатов, доходности деятельности организации, классификации видов доходов и расходов.

Сбалансированная система показателей включает в себя четыре основные взаимосвязанные составляющие: финансовую, клиентскую, внутренних бизнес-процессов, а также обучения и развития персонала [1].

Показатели финансовой составляющей ССП оценивают экономические последствия предпринятых действий и являются индикаторами соответствия стратегии организации и ее реализации общему плану усовершенствования деятельности организации в целом. Как правило, финансовые стратегические цели относятся к прибыльности и измеряются, например, прибылью от текущей деятельности (операционной прибылью), экономической добавленной стоимостью, рентабельностью активов (всего капитала) или рентабельностью инвестиций.

Альтернативными финансовыми стратегическими целями могут быть быстрый рост объема продаж или генерирование потока денежных средств.

Клиентская составляющая применительно к ССП обычно рассматривается с точки зрения потребительской базы и сегмента рынка, на котором присутствует данная организация, а также результатов ее деятельности в целевом сегменте рынка.

Составляющая внутренних бизнес-процессов определяет те главнейшие внутренние бизнес-процессы, которые необходимо довести до совершенства. В составе внутренних бизнес-процессов особую роль играют инновационный процесс, операционный процесс и послепродажное обслуживание [2].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балабанова, Т.В. Управленческий учет в системе сбалансированных показателей [Текст] / Т.В. Балабанова // Экономические и гуманитарные науки - 2012. - №5. - С. 29-35
2. Попова, Л.В. Современный управленческий анализ. Теория и практика контроллинга: учебное пособие / Л.В. Попова, Т.А. Головина, И.А. Маслова – М.: Дело и Сервис, 2006. – 272 с.
3. Константинов, В.А. Основы формирования системы бухгалтерского (управленческого) учета и управленческой отчетности на предприятиях малого бизнеса в современных экономических условиях [Текст] / В.А. Константинов // Экономические и гуманитарные науки. - 2009. - №8/214 (582). – С. 52-57
4. Попова, Л.В. Основные концепции управленческого анализа и затрат на промышленном предприятии [Текст] / Л.В. Попова, Т.А. Головина // Управленческий учет. - 2005. - №1. – С. 21-29

Иванова Валентина Георгиевна

Автономная некоммерческая организация высшего профессионального образования
«Профессиональный институт управления»
Доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
107497, г. Москва, ул. Иркутская, д. 11/17, корп. 5
Тел.: (495) 263-00-91
E-mail: 1994@1994.ru

V.G. IVANOVA

**THEORETICAL BASIS OF MANAGEMENT ACCOUNTING
AND ANALYSIS BALANCED SCORECARD**

The paper considers the theoretical foundations of management accounting and management analysis methods are defined. Also studied the concept of «Balanced Scorecard» and reflects the essence of management analysis of a balanced scorecard.

Keywords: object, object, principles, objectives, management accounting, management analysis, balanced scorecard.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

- 1 Balabanova, T.V. Upravlencheskij uchet v sisteme sbalansirovannyh pokazatelej [Tekst] / T.V. Balabanova// Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki - 2012. - №5. - S.29-35
- 2 Popova, L.V. Sovremennyj upravlencheskij analiz. Teorija i praktika kontrollinga : uchebnoe posobie / L.V. Popova, T.A. Golovina, I.A. Maslova – М.:Delo i Servis, 2006. – 272 s.
- 3 Konstantinov, V.A. Osnovy formirovanija sistemy buhgalterskogo (upravlencheskogo) ucheta i upravlencheskoj otchetnosti na predpriyatijah malogo biznesa v sovremennyh jekonomicheskikh uslovijah [Tekst] / V.A. Konstantinov // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2009. - №8/214 (582). – S. 52-57
- 4 Popova, L.V. Osnovnye koncepcii upravlencheskogo analiza i zatrat na promyshlennom predpriyatii [Tekst]/ / L.V. Popova, T.A. Golovina // Upravlencheskij uchet. - 2005. - №1. – S.21-29

Ivanova Valentina Georgievna

Autonomous non-profit organization of higher education
«The Professional Institute of management»
Assistant Professor of the Department «Accounting»
107497, Moscow, str. Irkutsk, 11/17, 5
Numb.: (495) 263-00-91
E-mail: 1994@1994.ru

АНАЛИЗ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ ЭЛЕМЕНТОВ УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ

В условиях рыночной экономики для любой организации является необходимым рациональное управление ее ресурсами и хозяйственными процессами. Расходы на продажу - один из главных оценочных показателей финансово-хозяйственной деятельности организаций. Особую специальную роль в решении важнейших задач, связанных с расходами на продажу играет учет, призванный обеспечить систему управления качественной информацией о расходах на продажу. Правильная организация учета расходов на продажу дает возможность выявить резервы их снижения. В статье раскрыта сущность системообразующих элементов учетного процесса расходов на продажу.

Ключевые слова: *учет, оптимизация расходов на продажу, издержки, темп роста, методика.*

Обострение экономической ситуации, связанное с проявлением негативных воздействий мирового финансового кризиса, способствовало ухудшению финансового состояния большинства хозяйствующих субъектов. В целях выживания в период экономического спада организации торговли вынуждены принимать решения по реализации мероприятий, способствующих укреплению их финансовых позиций:

- сокращение расходов, уменьшение нерациональных издержек;
- увеличение экономической эффективности и отдачи всех затрат, ресурсов и вложений;
- увеличение доходной составляющей бизнеса, интенсификация маркетинговой деятельности;
- поиск альтернативных решений, позволяющих заменить расходоемкие решения на беззатратные (малозатратные) варианты;
- развитие бизнес-систем, рационализаторская деятельность, оптимизация бизнес-процессов [2].

Однако в условиях неопределенности внешней экономической среды и нехватки финансовых ресурсов далеко не каждое предприятие может позволить себе реализацию масштабных проектов, способных поддержать финансово-хозяйственную деятельность на прибыльном уровне. Поэтому приоритет задач управления в кризисных условиях принадлежит реализации системы эффективного контроля над расходами.

Управление расходами должно соотносить тактические потребности и стратегические задачи. По мере реализации программы оптимизации расходов возрастает роль системообразующих элементов учетного процесса, основанного на изучении взаимодействия внутрихозяйственной системы организации и внешней среды. Рациональная организация системы экономического анализа обеспечивает принятие действенных управленческих решений в соответствии с целями, поставленными руководством организации. В связи с этим представляется возможным определить круг задач, стоящих перед системообразующими элементами учетного процесса расходов на продажу (рис. 1).

Алгоритм решения данных задач предполагает исследование каждой статьи затрат, расчет взаимосвязи анализируемых расходов с конечными финансовыми результатами организации и реализацию других процедур, обеспечивающих принятие наиболее эффективного управленческого решения в области оптимизации расходов на продажу.

Для начала реализации программы сокращения расходов, необходимо провести анализ общей суммы расходов на продажу организации за анализируемый период времени с целью выявления динамики данных показателей. Для выявления динамики показателей расходов рассчитываются показатели темпов роста, которые показывают скорость изменения сравниваемых показателей и представляют собой отношение последующего значения к

значению, принятому за базу сравнения [1].



Рисунок 1 - Задачи анализа данных экономического учета расходов на продажу

В зависимости от способа сравнения каждое значение расходов в исследуемом периоде сопоставляется с постоянной или с переменной базой сравнения:

1) темп роста, базисный ($Tr^б$): значение расходов в каждом месяце анализируемого периода сравнивается с одним и тем же значением соответствующего показателя, принятым за базу сравнения, и рассчитывается по формуле 1:

$$Tr^б = \frac{Y_1}{Y_0} \cdot 100\% ; Tr^б = \frac{Y_2}{Y_0} \cdot 100\% ; Tr^б = \frac{Y_n}{Y_0} \cdot 100\% , \quad (1)$$

где $Y_0, Y_1; Y_2; Y_n$ – значения расходов в месяцах анализируемого периода.

2) темп роста, цепной ($Tr^ц$): значение расходов в каждом последующем месяце анализируемого периода сравнивается со значением показателя в предыдущем месяце. Рассчитывается по формуле 2:

$$Tr^ц = \frac{Y_1}{Y_0} \cdot 100\% ; Tr^ц = \frac{Y_2}{Y_1} \cdot 100\% ; Tr^ц = \frac{Y_n}{Y_{n-1}} \cdot 100\% \quad (2)$$

Используя данные оборотно-сальдовых ведомостей, с помощью формул (1, 2) рассчитаем базисные и цепные темпы роста расходов на продажу ЗАО «Восток-Сервис-Орел» за февраль-март 2010 года:

$$Tr^б_{ф/я} = \frac{1486042}{1161850} \cdot 100\% = 127,9\% ; Tr^б_{м/я} = \frac{1523197}{1161850} \cdot 100\% = 131,1\%$$

$$Tr^ц_{ф/я} = \frac{1486042}{1161850} \cdot 100\% = 127,9\% ; Tr^ц_{м/ф} = \frac{1523197}{1486042} \cdot 100\% = 102,5\%$$

Расчет показателей темпов роста расходов на продажу в остальных месяцах приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Сводные данные по расходам на продажу ЗАО «Восток-Сервис-Орел»

Период	Выручка от реализации, руб.	Расходы организации		
		Сумма, руб.	Темп роста, базисный, %	Темп роста, цепной, %
Январь 2010	5671849	1161850	-	-
Февраль 2010	7181341	1486042	127,9	127,9
Март 2010	7448214	1523197	131,1	102,5
Апрель 2010	10384156	1483006	127,64	97,36
Май 2010	8279266	1305699	112,38	88,04
Июнь 2010	9453259	1295121	111,47	99,19
Июль 2010	9341694	1246496	107,29	96,25
Август 2010	9471890	1382079	118,96	110,88
Сентябрь 2010	7215055	1855679	159,72	134,27
Октябрь 2010	7862683	1319966	113,61	71,13
Ноябрь 2010	6429470	1148395	98,84	87
Декабрь 2010	6408368	1227686	105,67	106,9
Январь 2011	2070736	614743	52,91	50,07

При проведении анализа динамики расходов на продажу внимание акцентируется на показателях цепных темпов роста, поскольку именно эти показатели характеризуют изменение величины расходов в смежных месяцах.

Расчет темпов роста расходов ЗАО «Восток-Сервис-Орел» свидетельствует, что наибольшая вариация общей суммы расходов по месяцам наблюдалась в период с августа 2010 г по январь 2011 года. Резкое увеличение суммы расходов на продажу в сентябре 2010 года может быть вызвано улучшением финансового результата деятельности организации. По итогам августа 2010 г. ЗАО «Восток-Сервис-Орел» получила прибыль в размере 860595 руб. Получив дополнительные ресурсы, организация направила их на увеличение расходной части своего бюджета в следующем месяце. Сокращение расходов организации в октябре 2010 г. на 29%, вероятнее всего, вызвано воздействием кризиса и ухудшением финансовых позиций организации.

Абсолютная величина расходов составила 1319966 руб., что меньше по сравнению с предыдущим месяцем на 535713 руб. Дальнейшая динамика расходов также имеет отрицательную тенденцию, что говорит о возрастающем давлении неблагоприятных условий ведения финансово-хозяйственной деятельности. В условиях снижения выручки от реализации товаров ЗАО «Восток-Сервис-Орел» осуществляет дифференцированный подход к регулированию наиболее значимых статей расходов. Данные о суммах расходов представлены в оборотно-сальдовых ведомостях. Суммы наиболее значимых статей затрат в период с августа 2010 г. по январь 2011 г. рассмотрены в таблице 2.

Таблица 2 - Данные о суммах наиболее значимых статей затрат ЗАО «Восток-Сервис-Орел» в период с августа 2010 г. по январь 2011 г., в руб.

Статья затрат	Сумма расходов					
	Август 2010	Сентябрь 2010	Октябрь 2010	Ноябрь 2010	Декабрь 2010	Январь 2011
1	2	3	4	5	6	7
Аренда	347453	122487	341564	332210	332210	33898
Нанесение трафарета	78525	51651	75974	40706	55465	-

Продолжение таблицы 2

Предпродажная подготовка	8390	644766	8008	-	52780	-
Расходы на рекламу	64581	160726	53320	69095	76877	50847
Расходы на оплату труда	395492	382679	389706	339041	280409	324926
Списание ГСМ	-	74191	23984	12491	13053	3912
Списание материалов	-	39362	40460	26151	146496	2354
Транспортные расходы	81538	76644	78198	40503	29387	11594
Транспортные расходы (прямые)	88722	84244	90487	39608	51912	23193
Услуги связи	44283	40955	43064	32323	24157	16421
Штраф по договору	102861	-	-	69099	-	-

В таблице рассмотрены наиболее значимые статьи затрат, формирующие расходную часть бюджета организации. На протяжении анализируемого периода значения данных статей затрат по сравнению с другими расходами варьировались в большей степени. Это свидетельствует о том, что в условиях негативного воздействия внешней среды, руководство ЗАО «Восток-Сервис-Орел» проводило политику оптимизации, акцентируя при этом внимание на регулировании наиболее значимых статей затрат. Целесообразным представляется произвести расчет показателей цепных темпов прироста данных расходов, поможет выявить зависимость воздействия внешней среды на систему регулирования и контроля над расходами ЗАО «Восток-Сервис-Орел» (рис. 2).

В период с августа по декабрь 2010 года ЗАО «Восток-Сервис-Орел» осуществляло значительные расходы, связанные с предпродажной подготовкой товара. Сумма данных расходов в сентябре 2010 г. составила 644766 руб., удельный вес расходов на предпродажную подготовку в общей сумме расходов, осуществленных в месяце составил 35%. Однако в результате сокращения объемов продаж уже в январе 2011 г. организация отказалась от выполнения данных услуг (включая и услуги по нанесению логотипа), что позволило уменьшить расходную часть бюджета организации и высвободить дополнительные финансовые ресурсы. Тенденция к снижению расходов в период с декабря 2010 г. по январь 2011 г. характерна для всех значимых статей затрат, за исключением расходов на оплату труда. В январе 2011 г. величина расходов на оплату труда увеличилась на 44516 руб., а темп прироста данных расходов составил 15,88%.

Подробный анализ показателей темпов прироста каждой из статей расходов на продажу, способствует выявлению и обоснованию основных методик реализации программы оптимизации расходов с помощью функционирования системы экономического учета. ЗАО «Восток-Сервис-Орел» выделяет ряда дополнительных или альтернативных методик для снижения издержек организации при негативном воздействии внешней бизнес среды. Эффективным способом оптимизации расходов торговой организации является сокращение расходов на телекоммуникации. Реализация данного мероприятия осуществляется с помощью следующих приемов:

- сокращение списка сотрудников, которым оплачивается мобильная связь;
- установление лимитов на сотовую связь с помощью услуги «Анализатор счета». Услуга помогает вести учет затрат на сотовую связь посредством разделения звонков на служебные и личные. Специальная программа формирует для пользователей справки с расшифровкой звонков, а также указывает суммы задолженностей и компенсаций;
- ограничение числа компьютеров с доступом в сеть Интернет, установление на сервере компании программы, фильтрующей трафик по ключевым словам, а также блокировка популярных развлекательных сайтов;
- заключение договора с крупной телекоммуникационной компанией о пакетном обслуживании (телефонная связь плюс Интернет).

Статья затрат	август-сентябрь	сентябрь-октябрь	октябрь-ноябрь	ноябрь-декабрь	декабрь-январь
Аренда	64,75 ↓	178,86 ↑	2,74 ↓	0 ↓↑	89,8 ↓
Нанесение трафарета	34,22 ↓	47,09 ↑	46,42 ↓	36,26 ↑	100 ↓
Предпродажная подготовка	7584,93 ↑	98,76 ↓	100 ↓	100 ↑	100 ↓
Расходы на рекламу	148 ↑	66,83 ↓	29,59 ↑	11,26 ↑	33,86 ↓
Расходы на оплату труда	3,24 ↓	1,84 ↑	13 ↓	17,29 ↓	15,88 ↑
Списание ГСМ	100 ↑	67,67 ↓	47,92 ↓	4,5 ↑	70,03 ↓
Списание материалов	100 ↑	2,79 ↑	35,37 ↓	460,19 ↑	98,39 ↓
Транспортные расходы	6 ↓	2,03 ↑	48,2 ↓	27,44 ↓	60,55 ↓
Транспортные расходы (пр.)	5,05 ↓	7,41 ↑	56,23 ↓	31,06 ↑	55,32 ↓
Услуги связи	7,52 ↓	5,15 ↑	24,94 ↓	25,26 ↓	32,02 ↓
Штраф по договору	100 ↓	0 ↓↑	100 ↑	100 ↓	0 ↓↑

Рисунок 2 – Результаты расчета показателей темпов прироста расходов

Для того чтобы отказаться от дорогостоящих каналов рекламы, следует найти альтернативные варианты продвижения товаров на рынке. В качестве такой альтернативы можно воспользоваться размещением рекламы в сети Интернет. Стоимость размещения такой рекламы не высока, однако сегодня к таким рекламным сообщениям обращаются гораздо чаще, чем к информации в других средствах массовой информации.

Значительная часть расходов ЗАО «Восток-Сервис-Орел» представлена транспортными расходами на доставку продукции покупателям. В неблагоприятных условиях ведения финансово-хозяйственной деятельности организации целесообразно отказаться от услуг доставки товаров покупателям. Данное мероприятие позволит организации высвободить дополнительные финансовые ресурсы без риска снижения товарооборота.

Для многих компаний сокращение расходов на персонал является основной статьей, на которой пытаются сэкономить в условиях кризиса. Однако в конечном итоге такая процедура дает отрицательный результат, выражающийся в негативной реакции сотрудников

и ухудшении рабочей атмосферы. Вместо этого организации предлагается отказаться от бонусной составляющей дохода (премии и надбавки). Сэкономленные денежные средства необходимо направить на реализацию мотивационных схем для работников, например, задействовать ресурсы для обучения, переподготовку, переквалификацию ключевых специалистов организации.

Рассмотрим вариант применения данных мероприятий оптимизации расходов на практике. Информация о всех видах начислений, удержаний и выплат заработной платы представлена в расчетной ведомости. Согласно ее данным, а также данным приказа о поощрении работников в январе 2011 сумма премий, выплаченная управленческому персоналу организации, составила 40000 руб. Данные об абсолютной сумме расходов на телекоммуникации представлены в карточке счета 44/1: Услуги связи. Согласно ее данным, в январе 2011 г. организация оплатила стоимость услуги подключения к сети Интернет в размере 5950 руб. Согласно акту на выполнение работ, подтверждающему расходы по оплате рекламных услуг, в январе 2011 г. ЗАО «Восток-Сервис-Орел» оплатила стоимость рекламы, размещаемой на рекламных щитах, оплатив сумму в размере 50847,46 руб.

Указанные расходы не являются приоритетным для организации в сложных условиях влияния финансового кризиса, кроме этого, они представляют собой рычаги, воздействие на которые способствует проведению политики оптимизации расходов. Схема осуществления оптимизации расходов на продажу рассмотрена на рисунке 3.

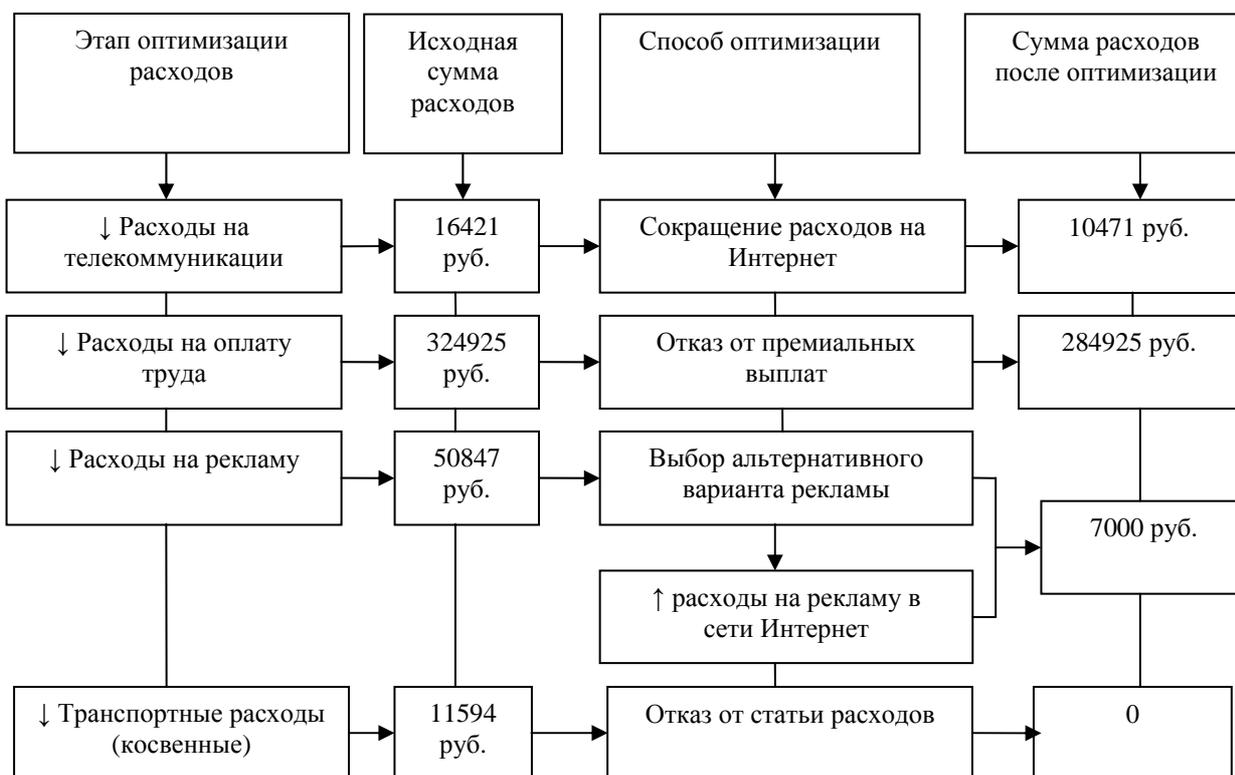


Рисунок 3 - Осуществление оптимизации расходов на продажу ЗАО «Восток-Сервис-Орел»

Реализация данных мероприятий на практике позволит организации формировать некоторый резерв финансовых ресурсов, который может быть использован для создания стабилизационного фонда организации. Альтернативой организации фонда выступает направление свободных денежных средств на увеличение приоритетных расходов организации (мотивационные мероприятия, расходы на маркетинговую деятельность) [3].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Попова, Л.В. Формирование информационных потоков в рамках гармонизации отечественных и международных учетно-налоговых систем [Текст] / Л.В. Попова // Управленческий учет. - 2011. - №3. – С. 97-106
2. Маслова, И.А. Пути взаимодействия организационной и финансовой структуры предприятия для обеспечения согласования между управленческим и финансовым учетом [Текст] / И.А. Маслова, О. Шапорова // Управленческий учет. - 2008. - №5. - С.14-18
3. Алимов, С.А. Применение системного подхода к формированию учетно-аналитической системы предприятий [Текст] / С.А. Алимов // Экономические и гуманитарные науки. - 2009. - №8/214 (582). – С. 45-51

Романчина Наталья Владимировна

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-70-68

E-mail: orelbuin@yahoo.com

N.V. ROMANCHINA

**ANALYSIS BACKBONE ELEMENT ACCOUNTING PROCESS COSTS
TO SELL**

In a market economy for any organization is the rational management of its resources and business processes. Selling costs - one of the main performance indicators of financial and economic activities of organizations. Particular special role in addressing key challenges to selling records is designed to provide high-quality information management system on the cost of the organization of accounting. Selling costs helps determine the reserves to reduce them. Accounting allows to reflect production costs and control the implementation of the plan for the costs of sale, consumption of material, human and financial resources. The paper discloses the essence of system elements accounting process costs to sell

Keywords: *accounting, the costs of the sale, costs, growth rate, method.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Popova, L.V. Formirovanie informacionnyh potokov v ramkah garmonizacii otechestvennyh i mezhdunarodnyh uchetho-nalogoovyh sistem [Tekst] / L.V. Popova // Upravlencheskij uchet. - 2011. - №3. – S. 97-106
2. Maslova, I.A. Puti vzaimodejstvija organizacionnoj i finansovoj struktury predpriyatija dlja obespechenija soglasovanija mezhdru upravlencheskim i finansovym uchedom [Tekst] / I.A. Maslova, O. Shapороva // Upravlencheskij uchet. - 2008. - №5. - S.14-18
3. Alimov, S.A. Primenenie sistemnogo podhoda k formirovaniju uchetho-analiticheskoy sistemy predpriyatij [Tekst] / S.A. Alimov // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2009. - №8/214 (582). – S. 45-51

Romanchina Natal'ya Vladimirovna

State University – ESPC

Postgraduate student of the Department «Accounting and Taxation»

302020, Orel, Naugorskoe shosse, 40

Numb.: (4862) 41-70-68

E-mail: orelbuin@yahoo.com

М.В. ВАСИЛЬЕВА, Е.С. САВКИНА

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСА УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ И ОТРАСЛЕВОЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОДДЕРЖКИ¹

В статье рассматриваются подходы к определению величины добавленной стоимости, а также способы её учета. Авторским коллективом представлена методика оценки добавленной стоимости на основе информационного учетного обеспечения.

Ключевые слова: методика оценки добавленной стоимости, учетно-аналитическое обеспечение, социальная, отраслевая бюджетная поддержка.

В настоящее время существуют разные подходы к определению величины добавленной стоимости. Поэтому наиболее целесообразно раскрыть их сущность по мере отражения на счетах бухгалтерского учета формирования стоимости продукции (рис. 1).

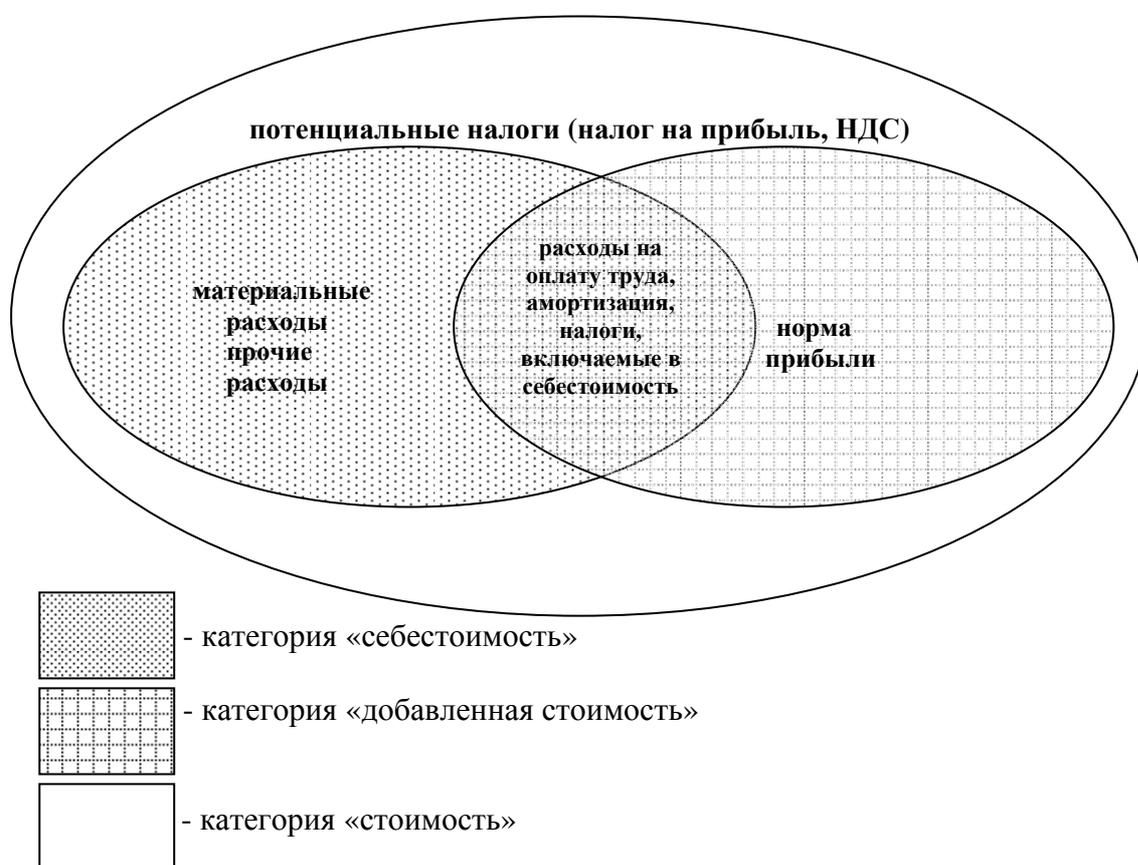


Рисунок 1 – Соотношение категорий «добавленная стоимость», «себестоимость», «стоимость»

Первым этапом в создании добавленной стоимости продукции является непосредственно отражение в учете затрат на производство продукции, то есть формирование себестоимости. Для организации бухгалтерского учета производственных затрат большое значение имеет выбор синтетических и аналитических счетов учета

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения государственного контракта №П430 от 12 мая 2010г. «Учетно-аналитическое обеспечение социальной и отраслевой бюджетной поддержки на основе стоимостных потоков»

формирования стоимости продукции. Для учета затрат на большинстве промышленных предприятий используются такие активные счета, как 20 «Основное производство», 21 «Полуфабрикаты собственного производства», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 28 «Брак в производстве», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» и др.

Счет 20 «Основное производство» является калькуляционным. Данный счет предназначен для обобщения информации о затратах производства, продукция (работы, услуги) которого явилась целью создания данного предприятия [1].

Списание материалов в производство отражается по дебету счета 20 «Основное производство» и кредиту счета 10 «Материалы». Предприятия могут использовать в производстве ранее выпущенные ими полуфабрикаты. Списание таких полуфабрикатов будет происходить с кредита счета 21 «Полуфабрикаты собственного производства» в дебет счета 20 «Основное производство».

Непосредственно отражение на счетах бухгалтерского учета частей добавленной стоимости происходит следующим образом. Ежемесячно происходит начисление амортизации основных средств и нематериальных активов (если таковые имеются), используемых в производстве продукции. При этом амортизация начисляется с кредита счетов 02 «Амортизация основных средств», 05 «Амортизация нематериальных активов» в дебет счета 20 «Основное производство». Заработная плата работников основного производства, как одна из важнейших частей добавленной стоимости также включается в себестоимость произведенной продукции. Следовательно, в бухгалтерском учете данную операцию необходимо отразить по дебету счета 20 «Основное производство» в корреспонденции с кредитом счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». От заработной платы рабочих основного производства ежемесячно начисляется страховые взносы и платежи на страхование от несчастных случаев, которые также включаются в стоимость произведенной продукции. Начисление страховых взносов и платежей на страхование от несчастных случаев в бухгалтерском учете отражается корреспонденцией дебета счета 20 «Основное производство» с кредитом счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» с открытием на счете 69 отдельных субсчетов. При этом размер тарифа на обязательное страхование от несчастных случаев определяется региональным отделением Фонда социального страхования Российской Федерации по каждому предприятию отрасли. В себестоимость могут включаться и налоги, начисление которых происходит по дебету счета 20 «Основное производство» и кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» с открытием необходимых субсчетов. Это могут быть: транспортный налог, земельный налог, водный налог, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов.

При наличии на предприятии командировочных расходов, относящихся к основному производству, они списываются с кредита счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами» в дебет счета 20 «Основное производство». В некоторых случаях за счет подотчетных сумм могут быть оплачены и услуги, оказанные в пользу основного производства. Также прочие имеющиеся у предприятия расходы, относящиеся к основному производству необходимо списать с кредита соответствующих счетов (60, 76 и др.) в дебет счета 20 «Основное производство». Чаще всего подобные расходы связаны с оказанием определенных видов услуг по приобретению и заготовке сырья и материалов, по предоставлению электроэнергии и др. Поэтому их можно отнести к базовой части стоимости продукции (входящей стоимости).

Косвенные расходы могут включаться в себестоимость продукции разными способами, что зависит от их характера и периода времени к которому они относятся, а также от особенностей ведения учета на предприятии.

Синтетический учет общепроизводственных расходов ведется на собирательно – распределительном счете 25 «Общепроизводственные расходы». На основании первичных документов, подтверждающих факт и сумму произведенных общепроизводственных

расходов, на счетах бухгалтерского учета делаются записи. На счете 25 «Общепроизводственные расходы» на предприятиях учитываются работы по ремонту основных средств производственного и общепроизводственного назначения, работы по перевозке продукции, работы по отоплению и освещению и другие работы, зависящие от специфики деятельности предприятия.

Амортизацию основных средств и нематериальных активов общепроизводственного назначения по окончании отчетного периода необходимо отнести на общепроизводственные расходы. В бухгалтерском учете такая операция отражается по дебету счета 25 «Общепроизводственные расходы» в корреспонденции с кредитом 02 «Амортизация основных средств», 05 «Амортизация нематериальных активов». При списании материалов общепроизводственного назначения в учете делается запись по дебету счета 25 «Общепроизводственные расходы» и кредиту счета 10 «Материалы» с открытием необходимых субсчетов.

Работникам, занятым в производственных цехах и подразделениях начисляется заработная плата, что отражается в учете по дебету счета 25 «Общепроизводственные расходы» и кредиту счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

При наличии командировочных расходов общепроизводственных работников или оплате отдельных видов услуг за счет подотчетных сумм, необходимо составить в бухгалтерском учете корреспонденцию: дебет счета 25 «Общепроизводственные расходы», кредит счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами». Также при приобретении услуг или осуществлении определенных операций, связанных с затратами общепроизводственного назначения их следует отражать по кредиту счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и других счетов в корреспонденции с кредитом счета 25 «Общепроизводственные расходы».

По окончании месяца сумма общепроизводственных расходов, учтенная по дебету счета 25 «Общепроизводственные расходы», списывается путем распределения на себестоимость отдельных видов продукции в соответствии с принятым порядком (отраженным в документе об учетной политике предприятия). Распределение общепроизводственных расходов в учете отражается по дебету счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» и кредиту счета 25 «Общепроизводственные расходы».

Общехозяйственные расходы также относятся к косвенным расходам. Они связаны с управлением и обслуживанием организации в целом. Состав и размер данных расходов определяются сметой. Синтетический учет общехозяйственных расходов ведется на активном собирательно-распределительном счете 26 «Общехозяйственные расходы», а аналитический – на счете 26 «Общехозяйственные расходы» по статьям сметы в отдельной ведомости.

Все фактические затраты собираются на счете 26 «Общехозяйственные расходы» и отражаются соответствующими бухгалтерскими записями.

Начисление амортизации по основным средствам и нематериальным активам необходимо отразить по дебету счета 26 «Общехозяйственные расходы» и кредиту счетов 02 «Амортизация основных средств», 05 «Амортизация нематериальных активов». В данном случае к таким основным средствам может относиться, прежде всего, сложная вычислительная техника (преимущественно компьютеры). Списание материалов на управленческие нужды происходит по дебету счета 26 «Общехозяйственные расходы» в корреспонденции с кредитом счета 10 «Материалы». Начисление заработной платы работникам аппарата управления (директору, главному бухгалтеру, главному экономисту и т.п.) также относится в счет общехозяйственных расходов и сопровождается корреспонденцией дебета счета 26 «Общехозяйственные расходы» с кредитом счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Соответственно, начисление страховых платежей и взносов, уплачиваемых за счет общехозяйственных расходов, в бухгалтерском учете будет отражаться по дебету счета 26 «Общехозяйственные расходы» и кредиту счета

69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению».

При наличии других видов расходов, включаемых по своему предназначению в состав общехозяйственных расходов, их необходимо отнести в дебет счета 26 «Общехозяйственные расходы» с кредита счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и других счетов.

По окончании месяца общехозяйственные расходы подлежат распределению на счета производственных затрат. При этом в бухгалтерском учете сумма произведенных общехозяйственных расходов списывается с кредита счета 26 «Общехозяйственные расходы» в дебет счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства». В некоторых случаях косвенные управленческие расходы могут не распределяться между видами продукции, а списываться непосредственно на счета продаж (учет по прямым затратам – метод «директ-костинг»). Тогда в бухгалтерском учете необходимо отразить списание общехозяйственных затрат с кредита счета 26 «Общепроизводственные расходы» в дебет счета 90 «Продажи». Выбор способа списания косвенных затрат и базы их распределения определяется предприятием самостоятельно и закрепляется в учетной политике [2].

Общепроизводственные и общехозяйственные расходы распределяются между отдельными видами продукции пропорционально сметным (нормативным ставкам). При отсутствии ставок расходы распределяются между видами произведенной продукции пропорционально выбранной базе распределения. В качестве базы распределения могут быть выбраны заработная плата рабочих основного производства, нормативные или плановые затраты, объем выпущенной продукции, прямые затраты. При этом при выборе способа распределения косвенных расходов необходимо учитывать специфику предприятия: уровень механизации и автоматизации, особенности производимой продукции и т.д.

Таким образом, формируется себестоимость продукции (работ, услуг). Отразив все затраты на формирование себестоимости продукции, общую ее величину необходимо представить на счетах бухгалтерского учета. Для этого могут чаще всего используются счета 43 «Готовая продукция», 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» или счет 90 «Продажи» (в ООО «Экологический альянс»).

После того, как стоимость произведенной продукции сформирована и отражена на счетах бухгалтерского учета (первый этап формирования стоимости продукции), происходит оценочная актуализация стоимости, то есть формирование номинальной стоимости продажи продукции (второй этап формирования продажной стоимости продукции).

Данная величина представляет собой совокупность базовой производственной стоимости продукции и непосредственно добавленной стоимости, созданной предприятием. Базовая производственная стоимость включает в себя входящую стоимость (стоимость сырья, материалов и оказанных для производства услуг) и сумму амортизационных отчислений и рассчитывается по формуле 1:

$$BC = C_B + O_A, \quad (1)$$

где C_B – входящая стоимость (стоимость сырья, материалов и услуг);

O_A – амортизационные отчисления.

Относительно добавленной стоимости можно отметить, что существуют две точки зрения на определение ее величины: при помощи метода сложения и метода вычитания, представленные на рисунке 2.

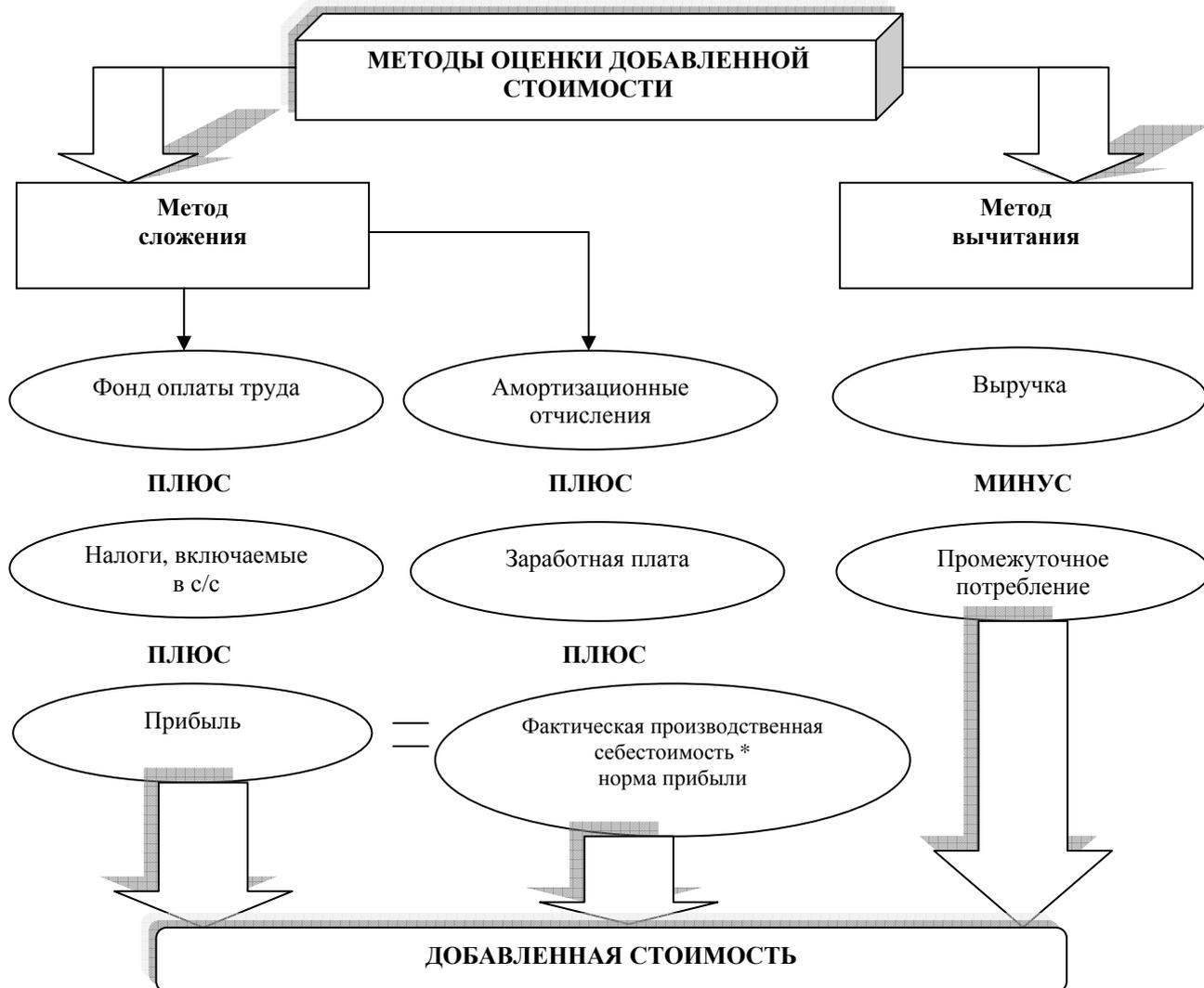


Рисунок 2 – Методы оценки добавленной стоимости на основе информационного учетного обеспечения

Метод сложения также предусматривает расчет добавленной стоимости двумя способами. С одной стороны, добавленная стоимость включает в себя затраты на оплату труда работников, налоги, включаемые в себестоимость продукции (в том числе страховые взносы), и норму прибыли, которую предприятие закладывает в продажную стоимость продукции.

В данном случае величину добавленной стоимости можно определить по формуле 2:

$$ДС = ФОТ + Н_{с/с} + П, \quad (2)$$

где $ДС$ – добавленная стоимость (стоимость, созданная предприятием);
 $ФОТ$ – фонд оплаты труда за период (зарплатная плата работников);
 $Н_{с/с}$ – налоги, включаемые в себестоимость;
 $П$ – прибыль.

Прибыль может быть определена по формуле 3:

$$П = C_{гп}^{\phi} \cdot НП, \quad (3)$$

где $C_{гп}^{\phi}$ – фактическая производственная себестоимость продукции;

$НП$ – норма прибыли, закладываемая предприятием при производстве продукции (в процентах).

Существует и другой подход к определению добавленной стоимости по методу сложения. Данная величина может быть определена как сумма амортизационных отчислений, заработной платы работников и суммы прибыли, закладываемой предприятием

при производстве продукции по формуле 4:

$$ДС = O_A + T + П, \quad (4)$$

где O_A – амортизационные отчисления;

T – стоимостная оценка труда работников, т.е. заработная плата;

$П$ – прибыль.

Вторым методом определения величины добавленной стоимости является метод вычитания. Его сущность заключается в том, что добавленная стоимость представляет собой разность между выручкой от реализации продукции и промежуточным потреблением. Промежуточное потребление включает в себя стоимость сырья, материалов, услуг оказанных для нужд производства продукции. Таким образом, добавленную стоимость по данному методу можно рассчитать по формуле 5:

$$ДС = В - ПП, \quad (5)$$

где $В$ – выручка (с учетом НДС);

$ПП$ – промежуточное потребление (стоимость сырья, материалов, услуг и т.п.).

По данному методу можно также рассчитать и величину добавленной стоимости без НДС. Для этого необходимо из выручки (без НДС) вычесть стоимость промежуточного потребления, также исключив величину налога на добавленную стоимость.

Таким образом, можно отметить, что при отражении добавленной стоимости в бухгалтерском учете задействованы непосредственно такие счета, как 02 «Амортизация основных средств», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 68 «Расчеты по налогам и сборам» (в отношении налогов, включаемых в себестоимость продукции), 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению». При расчете добавленной стоимости по второму методу необходимо иметь информацию о выручке от реализации, которая формируется по кредиту счета 90 «Продажи» субсчет 1 «Выручка», а также данные о стоимости потребленных сырья, материалов, услуг, которые могут быть отражены на счетах 10 «Материалы», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 71 «Расчеты с подотчетными лицами» и др.

После того, как определена величина номинальной продажной стоимости продукции, то есть, завершен этап оценочной актуализации стоимости, наступает третий (завершающий) этап – рыночная актуализация стоимости. Данный момент является очень важным в результате отражения в бухгалтерском учете реализации произведенной продукции. Стоимость, созданная предприятием, становится актуальной непосредственно в момент совершения сделки, последующей отгрузки продукции и отражения в бухгалтерском учете выручки от реализации по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в корреспонденции с кредитом счета 90 «Продажи» субсчет 1 «Выручка». Одновременно с кредита счета 43 «Готовая продукция», 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» или 20 «Основное производство» (в ООО «Экологический альянс») в дебет счета 90 «Продажи» субсчет 2 «Себестоимость продаж» происходит списание себестоимости реализованной продукции (работ, услуг). Данная методика актуализации добавленной стоимости продукции раскрывается в работах д.э.н., профессора Масловой И.А. «Системная концепция учета и распределения стоимости в посттрансформационной экономике России и ее адаптация к международным стандартам финансовой отчетности» и к.э.н., доцента Малкиной Е.Л. «Учет формирования и актуализации стоимости продукции на основе системы национального счетоводства». При отражении в учете реализации продукции у предприятия возникает обязанность по отражению налога на добавленную стоимость по реализованной продукции, сумма которого учитывается по дебету счета 90 «Продажи» субсчет 3 «Налог на добавленную стоимость» в корреспонденции с кредитом счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Налог на добавленную стоимость». Также необходимо списать имеющиеся у предприятия расходы на продажу продукции с кредита счета 44 «Расходы на продажу» в дебет счета 90 «Продажи» субсчет 2 «Себестоимость продаж». В конце периода на предприятии выявляется финансовый результат от ведения хозяйственной деятельности. При этом сумма прибыли списывается по дебету счета 90

«Продажи» субсчет 9 «Прибыль/убыток от продаж» и кредиту счета 99 «Прибыли и убытки». Полученный же убыток списывается с кредита счета 90 «Продажи» субсчет 9 «Прибыль/убыток от продаж» в дебет счета 99 «Прибыли и убытки».

На рисунке 3 представлена наиболее рациональная методика оценки добавленной стоимости на основе информационного учетного обеспечения, позволяющая четко представить алгоритм определения размера добавленной стоимости и сформировать комплекс учетной информации, требуемой для реализации данного процесса на предприятиях различных отраслей [3].

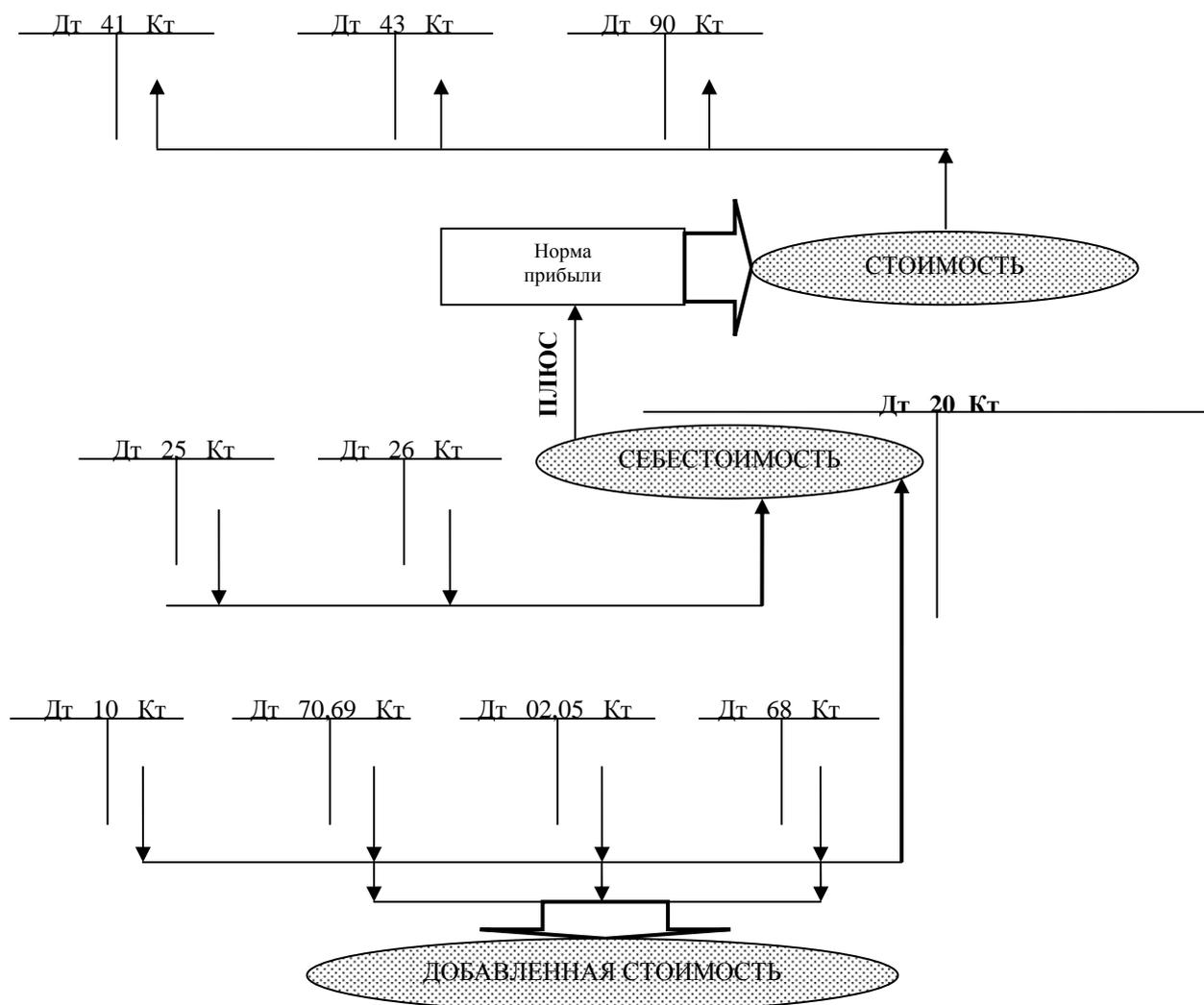


Рисунок 3 – Методика оценки добавленной стоимости на основе информационного учетного обеспечения

Значение оценки добавленной стоимости обусловлено тем, что с одной стороны, данный показатель зависит от эффективности деятельности экономического субъекта и экономически стимулирует работников, а с другой стороны он является важным источником формирования бюджетных статей, поэтому в росте добавленной стоимости заинтересованы не только экономические субъекты, но и само государство.

Таким образом, определение величины добавленной стоимости является важным, поскольку позволяет оценить собственный вклад предприятия в произведенную им продукцию.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрютинa, М.С. Добавленная стоимость и прибыль в системе микро– и макроанализа финансово – экономической деятельности [Текст] / М.С. Абрютинa // Финансовый менеджмент. - 2002. – №1.
2. Маслова, И.А. Инфраструктурная концепция образования стоимости и распределения добавленной стоимости по группам экономических субъектов [Текст] / И.А. Маслова // Финансы и кредит. - 2006. – №3.
3. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа. Учебник [Текст] / А.Д. Шеремет. – М: ИНФРА-М, 2005. - 366 с.

Васильева Марина Владимировна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет-УНПК»

Профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г.Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: (4862) 41-98-05

E-mail: vita_977@mail.ru

Савкина Елена Сергеевна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет-УНПК»

Ст. преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г.Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: elenka786@mail.ru

M.V. VASIL'eva, E.S. SAVKINA

TECHNIQUE OF THE ASSESSMENT OF THE ADDED COST IN OPERATING CONDITIONS OF THE COMPLEX OF REGISTRATION AND ANALYTICAL ENSURING SOCIAL AND BRANCH BUDGETARY SUPPORT

The article deals with trips to the definition of value, as well as its accounting methods. Group of authors the technique estimates the value added by information accounting software.

Keywords: *methods of estimating value added, accounting and analytical support, social, sectoral budget support.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Abrjutina, M.S. Dobavlenaja stoimost' i pribyl' v sisteme mikro– i makroanaliza finansovo – jekonomicheskoj dejatel'nosti [Tekst] / M.S. Abrjutina // Finansovyj menedzhment. - 2002. – №1.
2. Maslova, I.A. Infrastrukturnaja koncepcija obrazovanija stoimosti i raspredelenija dobavlennoj stoimosti po gruppam jekonomicheskikh subektov [Tekst] / I.A. Maslova // Finansy i kredit. - 2006. – №3.
3. Sheremet, A.D. Teorija jekonomicheskogo analiza. Uchebnik [Tekst] / A.D. Sheremet. – М: INFRA-М, 2005. - 366 s.

Vasil'eva Marina Vladimirovna

State university-ESPC

Professor of the Department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe shosse, 40

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: vita_977@mail.ru

Savkina Elena Sergeevna

State university-ESPC

Senior lecturer of the Department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe shosse, 40

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: elenka786@mail.ru

И.А. ГРИГОРЕНКО

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКАЯ БАЗА УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ЗАТРАТ

Любая организация нуждается в оперативной, достоверной и полной информации о составе затрат и расходах, позволяющей адекватно реагировать на изменения результативности хозяйственной деятельности и на ситуации, происходящие как во внешней, так и во внутренней среде, оказывающие влияние на ее экономическое положение. В статье с авторской позиции анализируется учетно-аналитическая система затрат.

Ключевые слова: *учетно-аналитическая система, учет, анализ, аудит, затраты, расходы, издержки.*

В целях исследования учетно-аналитической системы затрат, следует разграничить такие экономические понятия, как затраты предприятия, расходы, издержки производства, себестоимость продукции. Данные термины имеют место в нормативных документах, регулирующих финансовый и налоговый учет, а также в учебной и научной литературе, в том числе и по управленческому учету. Наиболее обобщающим понятием, относящимся как к расходам, так и к затратам, являются издержки.

Американский исследователь Энтони Р. дает следующее определение: «Под издержками понимается денежное измерение суммы ресурсов, используемых с какой-то целью». Друри К. определяет издержки как понесенные расходы, которые распределяются по целевым затратам. Керимов В.Э. характеризует данное понятие как суммарные жертвы предприятия, связанные с выполнением определенных операций.

Зачастую в отечественной практике понятия «расходы», «затраты» и «издержки» на уровне предприятия используются как синонимы, хотя по экономическому содержанию они различаются.

Слово «затраты» может иметь различное значение в зависимости от контекста, в котором оно употребляется. Об этом, в частности, пишет Кондраков Н.П., Иванова М.А.: «Затраты – это стоимость ресурсов, используемых на конкретные цели. В этой дефиниции следует выделить три момента: первый – затраты определяются величиной использованных ресурсов (материальных, трудовых, финансовых); величина использованных ресурсов должна быть представлена в денежном выражении для обеспечения соизмерения различных ресурсов; третий – понятие затрат должно обязательно соотноситься с конкретными целями и задачами. Без указания цели понятие затрат становится неопределенным, ничего не означающим» [1].

С точки зрения Поповой Л.В., Масловой И.А., Константинова В.А., Коростелкина М.М., «затраты – это ресурсы, «уничтожаемые» (поглощаемые) в процессе производства для получения выпускаемых предприятием продуктов (оказания услуг) и их реализации» [2]. Попова Л.В. дает характеристику понятиям «затраты предприятия» и «затраты на производство». По мнению автора, «затраты предприятия – это расходы на создание производственных запасов материально-технических ресурсов, услуги (работы) поставщиков и приобретение трудовых ресурсов, включая потребленную в процессе производства часть затрат, а также расходы предприятия, непосредственно не связанные с его хозяйственно-производственной деятельностью и покрываемые за счет прибыли и других финансовых источников, свободных к расходованию. Затраты предприятия – это его активы, отражаемые в балансе и способные принести доход в будущем. Затраты на производство – это стоимость части ресурсов (затрат) предприятия, которые израсходованы на изготовление продукции, выполнение работ и оказание услуг за определенный (отчетный) период времени» [3].

В настоящее время в экономической литературе часто расходы ассоциируются с

учетом затрат на производство, себестоимостью продукции, работ, услуг и ее формированием. Понятие «расходы» по определению Соколова Я.В. «отличается некоторой неопределенностью». Попова Л.В. относит данный термин к обобщающему понятию, объединяющему в рамках бухгалтерской информации предприятия расходы, затраты и издержки производства [2].

В Положении по бухгалтерскому учету «Расходы организации (ПБУ 10/99)» дано наиболее экономически полное определение расходов в составе информации, формируемой в бухгалтерском учете для внешних пользователей: расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Термин «затраты» и «расходы» определены в Международных стандартах бухгалтерского учета и отчетности. По МСФО, в определениях не фигурируют затраты, а рассматриваются только расходы (в смысле снижения экономических выгод), уменьшающие капитал. Затраты не вызывают уменьшения экономической выгоды и, следовательно, капитала организации. Расходы включают в себя все затраты в полном объеме, которые возникают в ходе основной деятельности. То есть по своему составу понятие расходов шире понятия затрат.

С точки зрения Поповой Л.В., «в бухгалтерском учете такие экономические категории, как «затраты», «издержки», «расходы» и «себестоимость», выражают денежную оценку производственных затрат предприятия, но при этом по степени охвата информации значительно отличаются» [2].

По нашему мнению, данное утверждение является наиболее полной и обширной характеристикой исследуемых категорий. В связи с чем, нами предлагается схема соотношения данных понятий (рис. 1).



Рисунок 1 – Соотношение понятий «затраты на производство», «издержки», «расходы» и «себестоимость»

Таким образом, понятие «расходы» является обобщающим термином, объединяющим в себе затраты на производство и издержки, частично относимые на себестоимость незавершенного производства и изготовленной продукции, выполненных работ и оказанных услуг за определенный (отчетный) период. Принадлежность затрат к той или иной продукции (работе, услуге), а также способ их отнесения на себестоимость конкретных изделий определяется назначением затрат в процессе производства.

Вследствие того, что центральной составляющей в учетно-аналитической системе затрат является учетная система, которая основана на взаимосвязи финансового, управленческого и налогового учета, необходимо перейти к рассмотрению основных теоретических аспектов учетной системы затрат на производство.

Несмотря на взаимосвязь управленческого, финансового и налогового учета затрат, по нашему мнению, различие между ними состоит в уровне детализации расходов и затрат.

Перед каждым учетом стоят разные цели и задачи, используются определенные способы учета объектов, формируются неоднородные конечные информационные результаты (табл. 1).

Таблица 1 – Сравнительное содержание финансового, управленческого и налогового учета расходов

Сравнительные характеристики	Учетная система		
	Управленческий учет	Финансовый учет	Налоговый учет
Объект учета	Расходы по обычным видам деятельности		
		Расходы отчетного периода	
Цель учета	Формирование информации о местах возникновения производственных затрат и калькулирование себестоимости	Калькулирование себестоимости и определение финансового результата отчетного периода	Определение налогооблагаемого финансового результата отчетного периода
Задачи учета	Контроль над фактическим уровнем цен, затрат и экономическим результатом, распределение затрат по местам возникновения затрат	Достоверное отражение себестоимости продаж в соответствии с их объемом (то есть с выручкой), прочих расходов отчетного периода	Обобщение информации для исчисления налоговой базы по налогу на прибыль
Результаты выполнения задач	Выявляются причины роста затрат и принимаются соответствующие контрольно-аналитические меры	Выявляются резервы снижения себестоимости, контролируются выполнения заданий по ее снижению	Определение налогооблагаемого финансового результата отчетного периода и составление декларации по налогу на прибыль
Обязательность ведения учета	Инициативный	Обязательный	
Методическое обеспечение учета	Двойная запись на счетах (не обязательно)	Двойная запись на счетах	
	Аналитический учет		
Организация аналитического учета	По местам возникновения затрат	По видам продаж и прочих расходов	
Формирование отчетности	Произвольная отчетность	Отчет о прибылях и убытках	Расчет налоговой базы

Учетная система затрат является информационной базой аналитической системы, которая, являясь одной из основных составляющих учетно-аналитической системы затрат, позволяет формировать массивы информации о состоянии, динамике и структуре затрат организации для выработки управленческих решений.

Сравнительное содержание финансового, управленческого и налогового анализа затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнительное содержание финансового, управленческого и налогового анализа затрат на производство продукции (работ, услуг)

Сравнительные характеристики	Аналитическая система (экономический анализ)		
	Управленческий анализ	Финансовый анализ	Налоговый анализ
Цель анализа	Полное и своевременное информирование руководства и менеджеров о затратах организации для управления процессами, оценки результатов деятельности, принятия и исполнения решений по максимизации прибыли		
Задачи анализа	Проверка обоснованности плана по себестоимости, прогрессивности норм затрат. Оценка выполнения плана и изучение причин отклонений от него, динамических изменений. Выявление резервов снижения себестоимости, изыскание путей их		

		мобилизации	
Продолжение таблицы 2			
Информационная база	Коммерческая (закрытая) отчетность	Финансовая отчетность (отчет о прибылях и убытках)	Налоговая отчетность
Методическое обеспечение анализа	Общэкономические, статистические, математические методы, в частности факторный и системный анализ		

Система аудита занимает значительное место в учетно-аналитической системе затрат, вследствие того, что аудит затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) является особо важным участком работы аудитора по установлению достоверности бухгалтерской отчетности.

Основные организационно-технические и методические аспекты аудита затрат на производство и калькулирования себестоимости услуг представлены на рисунке 2.

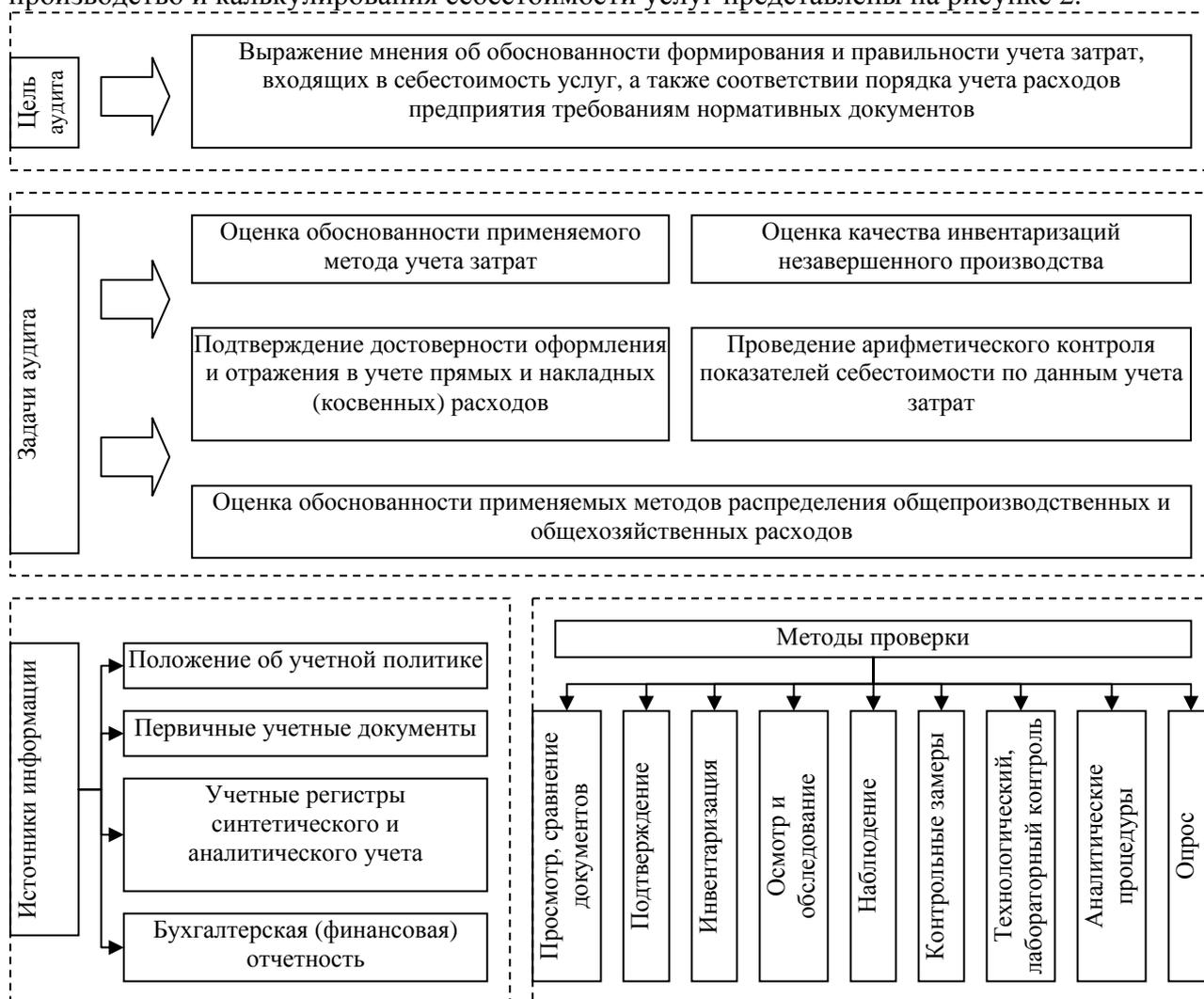


Рисунок 2 – Организационно-технические и методические аспекты аудита затрат на производство и калькулирование себестоимости услуг

В развитие научных направлений, нами разработана схема учетно-аналитической системы применительно к исследованию затрат на производство продукции, работ, услуг (рис. 3).

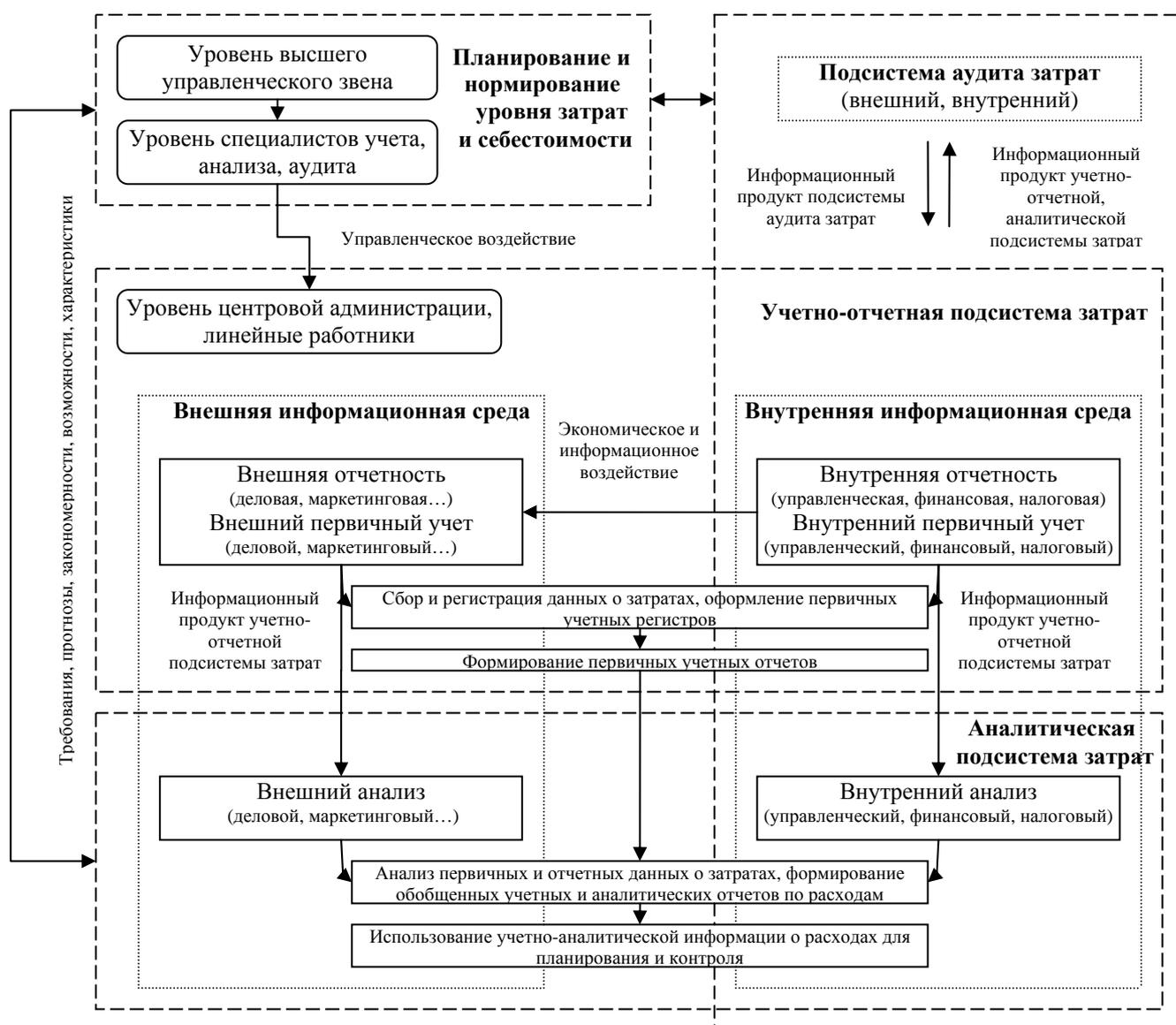


Рисунок 3 – Схема учетно-аналитической системы затрат

Таким образом, учетно-аналитическая система затрат обеспечивает гармонизацию учетной, аналитической функции и функции аудита. Данная система ориентируется на достижение текущих целей учета затрат и получения прибыли и на глобальные стратегические цели, где преобладающим становится не узкое, конкретное мышление управляющих затратами и результатами деятельности предприятия, а системное, комплексное решение проблем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие [Текст] / Н.П. Кондраков, М.А. Иванова. – М.: ИНФРА-М, 2005. - 368 с.
2. Попова, Л.В. Формирование учетно-аналитической системы затрат на промышленных предприятиях: учебное пособие [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Маслова, В.А. Константинов, М.М. Коростелкин. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 224 с.
3. Попова, Л.В. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: учебно-методическое пособие [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Маслова, С.А. Алимов, М.М. Коростелкин. – М.: Дело и сервис, 2007. – 448 с.

Григоренко Инна Анатольевна

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»

Кандидат экономических наук, докторант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862)41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

I.A. GRIGORENKO

THEORETICAL - METHODOLOGICAL BASE OF REGISTRATION AND ANALYTICAL SYSTEM OF EXPENSES

Any organization needs operational, reliable and full information on structure of expenses and the expenses, allowing adequately to react to changes of productivity of economic activity and on the situations occurring both in external, and in the internal environment, influencing its economic situation. In article from an author's position the registration and analytical system of expenses is analyzed.

Keywords: registration and analytical system, account, analysis, audit, expenses, expenses, expenses.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Kondrakov, N.P. Buhgalterskij upravlencheskij uchet: uchebnoe posobie [Tekst] / N.P. Kondrakov, M.A. Ivanova. – M.: INFRA-M, 2005. - 368 s.

2. Popova, L.V. Formirovanie uchetno-analiticheskoy sistemy zatrat na promyshlennyyh predpriyatijah: uchebnoe posobie [Tekst] / L.V. Popova, I.A. Maslova, V.A. Konstantinov, M.M. Korostelkin. – M.: Delo i Servis, 2007. – 224 s.

3. Popova, L.V. Uchet zatrat, kal'kulirovanie i bjudzhetirovanie v otdel'nyh otrasljah proizvodstvennoj sfery: uchebno-metodicheskoe posobie [Tekst] / L.V. Popova, I.A. Maslova, S.A. Alimov, M.M. Korostelkin. – M.: Delo i servis, 2007. – 448 s.

Grigorenko Inna Anatol'evna

State University-ESPC

Candidate of Economics Science, doctoral student of the Department «Accounting and Taxation»

302020, OreI, Naugorskoe shosse, 40

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ, НАЛОГОВ И КРЕДИТА

УДК 336.22

Е.Г. ДЕДКОВА

ОРГАНИЗАЦИЯ АНАЛИТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТАНТА¹

В статье рассмотрены основные принципы осуществления аналитической работы налоговым консультантом; охарактеризована информация, используемая при анализе финансово-экономического состояния организации для целей налогового консультирования. Автором изучены методы обработки экономической информации в налоговом консультировании и определены критерии, характерные для профессионального эксперта в области финансово-экономического анализа для целей налогового консультирования.

Ключевые слова: аналитика, налоговое консультирование, эксперт, информация.

В настоящее время организации значительно чаще прибегают к услугам налоговых консультантов. Это связано с высокими затратами времени и недостаточностью квалификации персонала для самостоятельного поиска законных способов оптимизации налоговых обязательств. Аналитический отдел в бухгалтерии предприятий создаётся крайне редко. Встречаются организации, в которых анализом налоговых показателей занимается только один сотрудник. Однако, в России система налогового консультирования по сравнению с западными странами только начинает развиваться [1].

Вопросы анализа финансового состояния организации для целей налогового консультирования имеют большое значение для развития предприятия и поддержания его конкурентоспособности. Для большей результативности работы налогового консультанта, она должна быть правильно организована, для чего необходимо соблюдение ряда принципов эффективной аналитической деятельности налогового консультанта (рис. 1).



Рисунок 1 - Основные принципы осуществления аналитической работы налоговым консультантом

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения НИР «Анализ эффективности государственных мер, направленных на поддержку молодых российских ученых и ведущих научных школ Российской Федерации» по государственному заданию №10.175.2011

Информация, используемая при анализе финансово-экономического состояния организации для целей налогового консультирования условно подразделяется на внутреннюю и внешнюю (рис. 2).

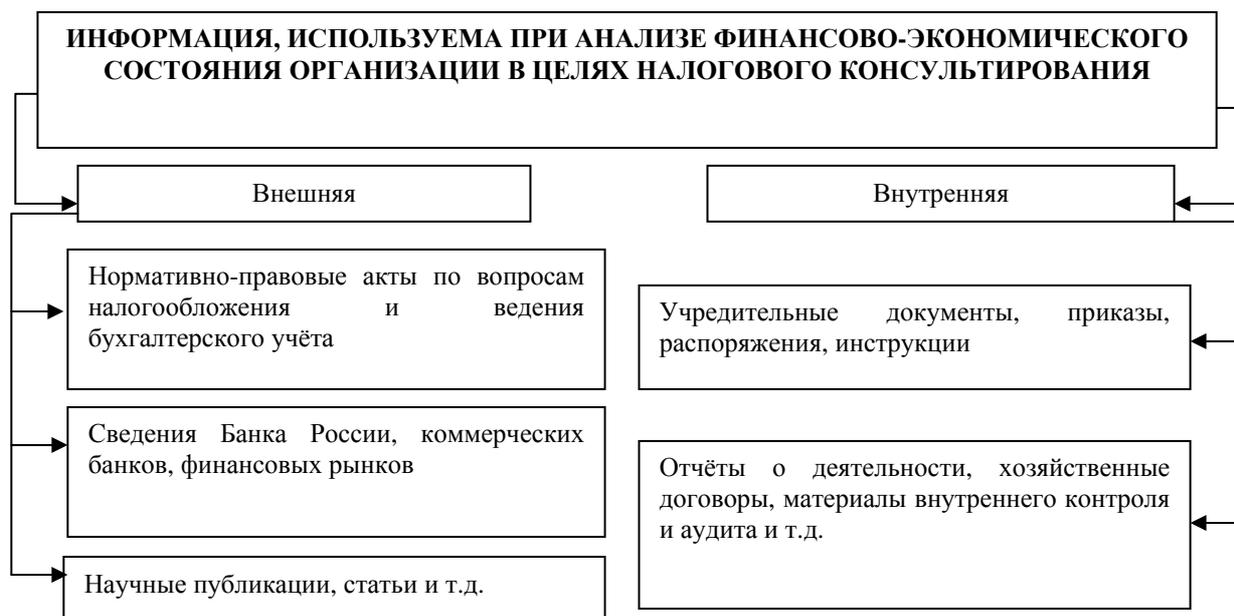


Рисунок 2 - Информация, используемая при анализе финансово-экономического состояния организации для целей налогового консультирования

Информация, используемая для аналитической деятельности налогового консультанта должна соответствовать ряду критериев [2] (рис. 3).

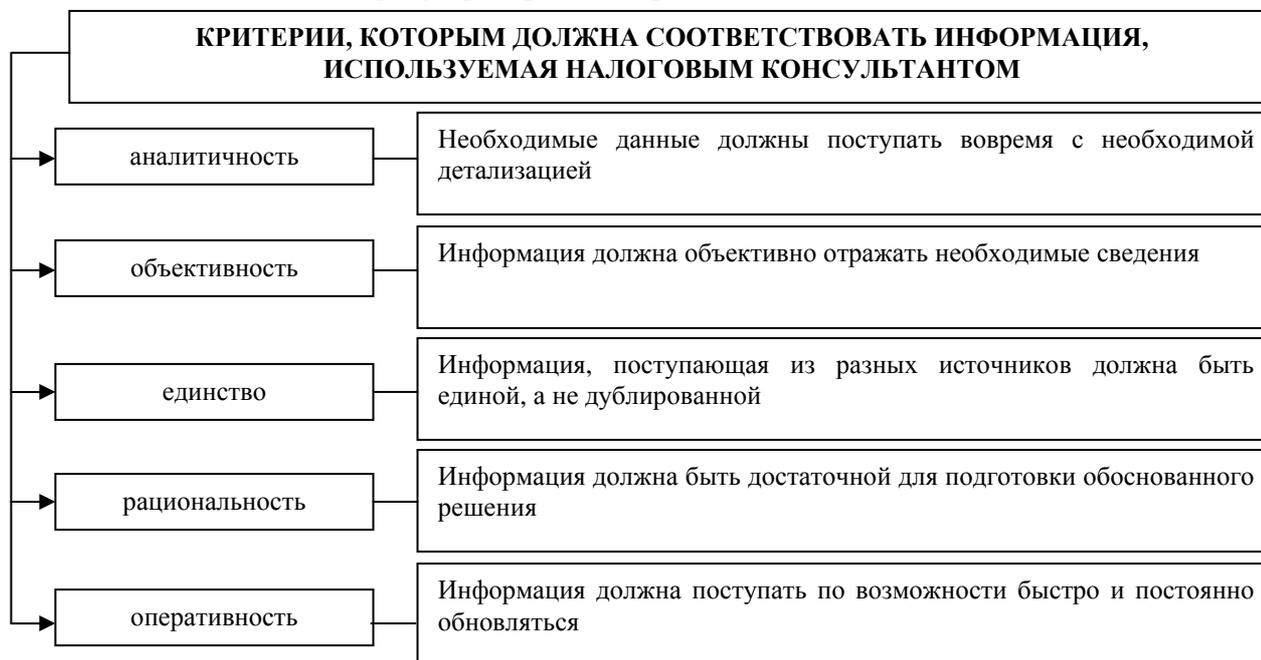


Рисунок 3 - Критерии соответствия информации, используемой налоговым консультантом

Возможность определить влияние налоговых показателей на показатели финансово-хозяйственной деятельности позволяет воздействовать на эти показатели. Особенностью анализа для целей налогового консультирования является то, что влияющим или результирующим фактором обязательно является какой-то из параметров налогообложения или их совокупность.

Ниже представлены основные факторные модели, в которых содержатся налоговые

показатели.

$$N_{нач} = B \times C$$

где $N_{нач}$ – сумма начисленного налогов;

B – налоговая база;

C – налоговая ставка.

$$НИ = \sum N_{нач} + \sum Ш$$

где $НИ$ – налоговые издержки;

$\sum N_{нач}$ – сумма всех начисленных за период налогов;

$\sum Ш$ – сумма доначислений, пеней и штрафов, возникших за налоговый период.

$$KЗ_{кп}^{нал} = KЗ_{нач}^{нал} + N_{нач} - N_{упл}$$

где $KЗ_{кп}^{нал}$ – кредиторская задолженность по уплате налога на конец периода;

$KЗ_{нач}^{нал}$ – кредиторская задолженность по уплате налога на начало периода;

$N_{нач}$ – сумма начисленного налогов;

$N_{упл}$ – сумма уплаченного налога.

В налоговом консультировании могут применять как формализованные, так и неформализованные методы обработки экономической информации (рис. 4). Метод анализа в налоговом консультировании представляет собой системное комплексное изучение, измерение и обобщение влияния налоговых факторов на результаты деятельности предприятия путём обработки специальными и традиционными приёмами [3].



Рисунок 4 – Методы обработки экономической информации в налоговом консультировании

Неформализованные методы основываются на описании аналитических процедур без использования аналитических зависимостей. Данные методы являются более субъективными, чем формализованные.

При использовании метода экспертных оценок анализ осуществляется на основе суждений эксперта или группы экспертов относительно поставленного вопроса.

Экспертом является квалифицированный специалист в конкретной области, привлекаемый для вынесения оценки по поставленной задаче прогноза финансового

состояния объекта исследования и величины его налоговых обязательств.

Экспертная оценка необходима, когда нет надлежащей теоретической основы развития объекта обложения. Степень достоверности экспертизы устанавливается по абсолютной частоте, с которой оценка эксперта в конечном итоге подтверждается последующими событиями. Существует две категории экспертов - это узкие специалисты и специалисты широкого профиля, обеспечивающие формулирование крупных проблем и построение моделей.

Критерии, которым должен соответствовать эксперт, представлены на рисунке 5.

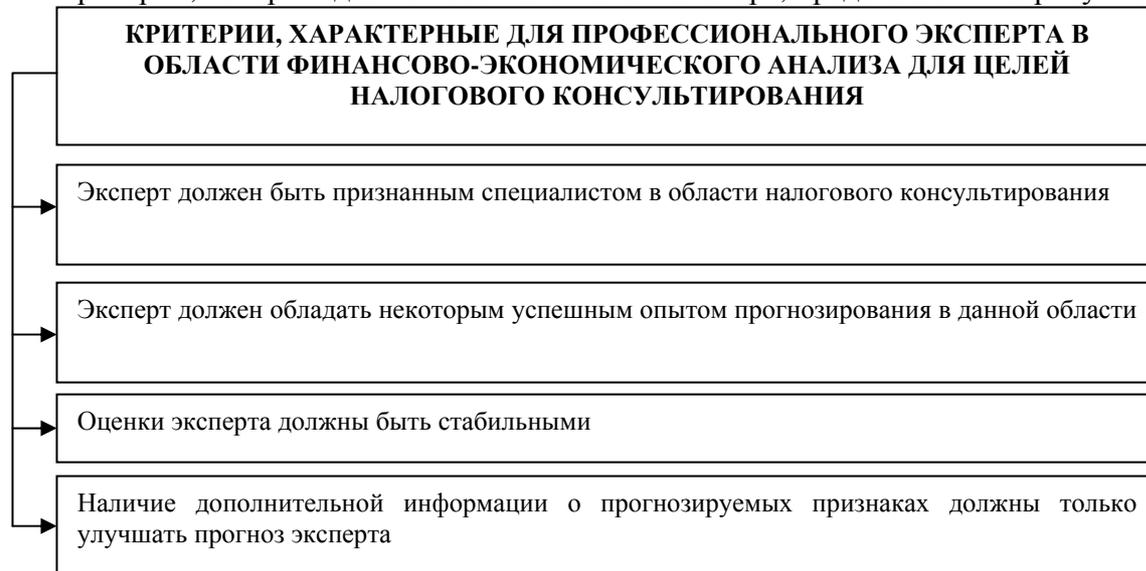


Рисунок 5 – Критерии, характерные для профессионального эксперта в области финансово-экономического анализа для целей налогового консультирования

Метод экспертных оценок используется в тех случаях, когда трудно количественно оценить аналитический фон. Эксперты делают это на основе своего понимания вопроса.

Метод аналогий (рис. 6) предполагает перенос знаний об одном предмете на другой. Данный перенос является верным с определённой долей вероятности. Это следует из того, что сходство между предметами или явлениями редко бывает полным [4].

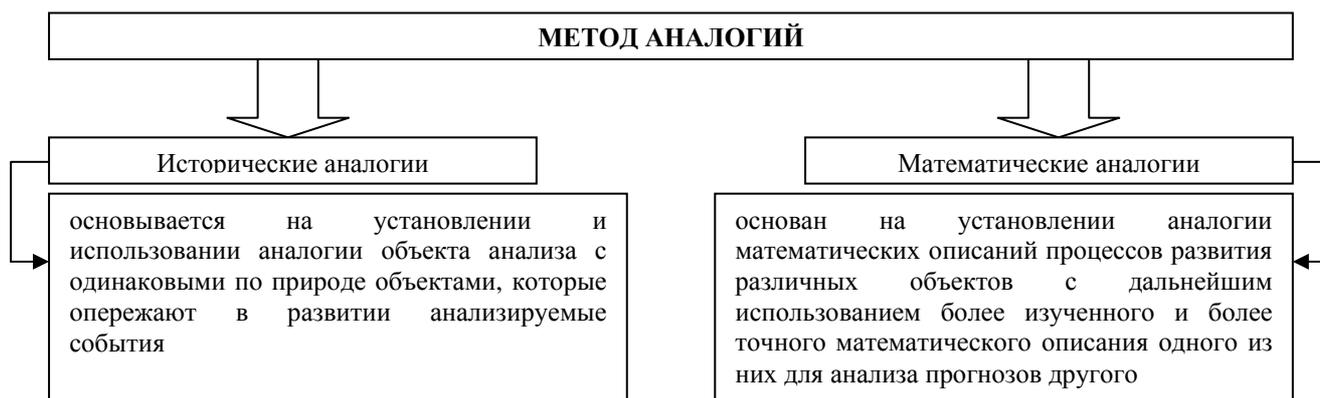


Рисунок 6 – Виды метода аналогии

Формализованные методы экономического анализа в налоговом консультировании – это методы, в основе которых лежат строгие аналитические зависимости.

Для выявления и измерения количественной зависимости между результатами финансово-хозяйственной деятельности и суммой налоговых обязательств используются численные балансовые методы.

Выделяют пять численных балансовых методов, которые могут быть использованы для анализа финансово-экономического состояния организации (рис. 7).

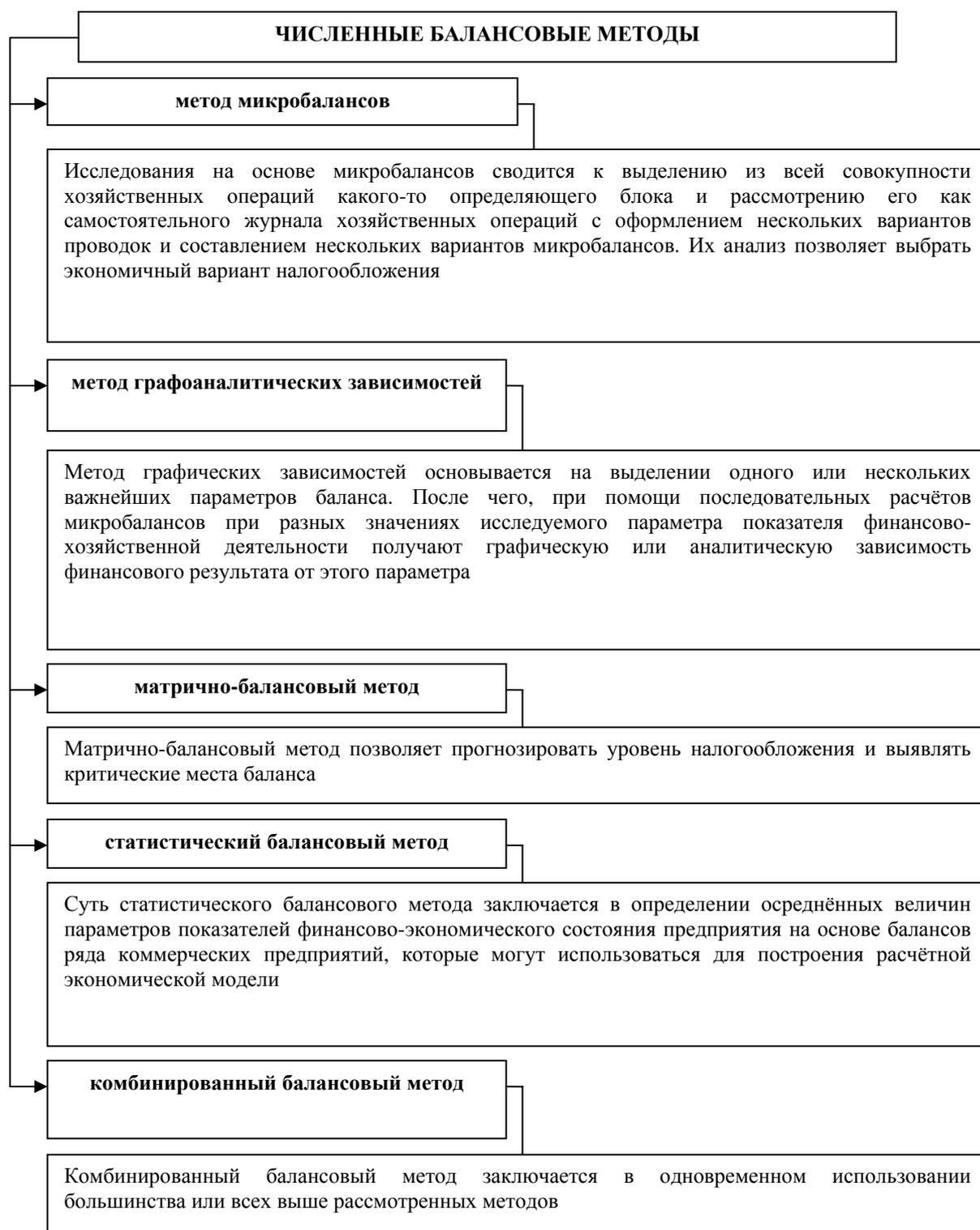


Рисунок 7 – Численные балансовые методы, используемые для анализа финансово-экономического состояния организации в целях налогового консультирования

Метод цепных подстановок - это метод экономического анализа, который заключается в последовательной замене плановой величины одного из алгебраических слагаемых, одного из сомножителей фактической его величиной при сохранении неизменными остальных показателей. Метод цепных подстановок используется для исчисления влияния отдельных факторов на соответствующий совокупный показатель. Данный способ анализа используется, когда зависимость между изучаемыми явлениями имеет строго функциональный характер, когда она представляется в виде прямой или обратно пропорциональной зависимости. В этих случаях анализируемый совокупный

показатель как функция нескольких переменных должен быть изображен в виде алгебраической суммы, произведения или частного от деления одних показателей на другие. Степень влияния того или иного показателя выявляется последовательным вычитанием: из второго расчета вычитается первый, из третьего - второй и т.д. В первом расчете все величины плановые, в последнем - фактические. Отсюда следует правило, заключающееся в том, что число расчетов на единицу больше, чем число показателей расчетной формулы. При определении влияния двух факторов (показателей) делают три расчета, трех факторов - четыре расчета, четырех факторов - пять расчетов [5].

При использовании метода цепных подстановок очень важно обеспечить строгую последовательность подстановки. В первую очередь выявляется влияние количественных показателей, а потом - качественных. Метод цепной подстановки имеет недостаток, сущность которого состоит в возникновении неразложимого остатка, который присоединяется к числовому значению влияния последнего фактора. Именно этим и объясняется разница в расчетах при изменении последовательности подстановки.

Использование интегрального метода позволяет получить более точные результаты вычисления влияния факторов финансово-экономического состояния организации на величину налоговых обязательств, по сравнению со способами цепной подстановки и избежать неоднозначной оценки влияния. В данном случае результаты не зависят от местоположения факторов в модели, а дополнительный прирост размера налоговых обязательств, возникающий из-за взаимодействия факторов, распределяется между ними поровну. Для распределения дополнительного прироста недостаточно взять его часть, соответствующую количеству факторов, т.к. факторы могут действовать в разных направлениях. Поэтому изменение размера налоговых обязательств измеряется на бесконечно малых отрезках времени, т.е. производится суммирование приращения результата, определяемого как частные произведения, умноженные на приращения факторов на бесконечно малых промежутках.

Использование интегрального метода при анализе налоговых обязательств не нуждается в знании всего процесса интегрирования. Достаточно подставить в рабочие формулы необходимые числовые данные и произвести расчёты. При этом достигается более высокая точность.

Средняя арифметическая – это самый распространённый вид средней величины. Она исчисляется, когда объём усреднённого признака образуется как сумма его значений у отдельных единиц изучаемой статистической совокупности.

При исчислении средней арифметической выполняют две операции:

1. Суммируют индивидуальные значения признаков;
2. Полученную сумму делят на число значений.

В зависимости от характера исходных данных средняя арифметическая может быть рассчитана по формуле простой и взвешенной средней.

Если при группировке значения осредняемого признака заданы интервалами, то при расчете средней арифметической величины в качестве значения признака в группах принимают середины этих интервалов, то есть исходят из предположения о равномерном распределении единиц совокупности по интервалу значений признака. Для открытых интервалов в первой и последней группе, если таковые есть, значения признака надо определить экспертным путем исходя из сущности, свойств признака и совокупности. Средняя арифметическая величина обладает 5 свойствами (рис. 8).

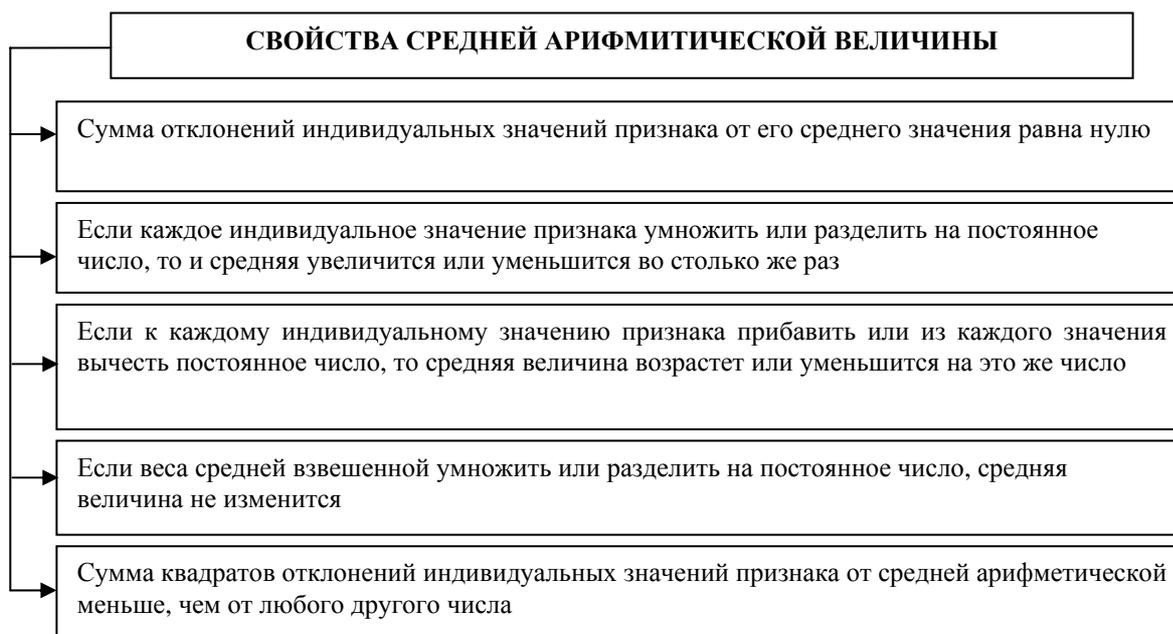


Рисунок 8 - Свойства средней арифметической величины

В статистике, планировании и анализе налоговых показателей для количественной оценки роли отдельных факторов в динамике изменений обобщающих показателей являются индексные модели. Индексный метод – один из приемов элиминирования. Основывается на относительных показателях динамики, пространственных сравнений, выполнении плана, выражающих отношение фактического уровня анализируемого показателя в отчетном периоде к его уровню в базисном периоде (или к плановому, или по другому объекту). Любой индекс исчисляется сопоставлением соизмеряемой (отчетной) величины с базисной. Индексы, выражающие соотношение непосредственно соизмеряемых величин, называются индивидуальными, а характеризующие соотношения сложных явлений – групповыми, или тотальными.

Статистика оперирует различными формами индексов (агрегатная, арифметическая, гармоническая и др.), используемыми в аналитической работе.

Агрегатный индекс является основной формой любого общего индекса. Его можно преобразовать как в средний арифметический, так и в средний гармонический индексы. С помощью агрегатных индексов можно выявить влияние различных факторов на изменение уровня результативных показателей в мультипликативных и кратных моделях.

Корректность определения размера каждого фактора зависит от:

- 1) количества знаков после запятой (не менее четырех);
- 2) количества самих факторов (связь обратно пропорциональна).

Принципы построения индексов: изменение одного фактора при неизменном значении всех остальных, при этом если обобщающий экономический показатель представляет собой произведение количественного (объемного) и качественного показателей-факторов, то при определении влияния количественного фактора качественный показатель фиксируется на базисном уровне, а при определении влияния качественного фактора количественный показатель фиксируется на уровне отчетного периода.

Индексный метод позволяет провести разложение по факторам не только относительных, но и абсолютных отклонений обобщающего показателя. В этом случае влияние отдельных факторов определяется с помощью разности между числителем и знаменателем соответствующих индексов, т.е. также при расчете влияния одного фактора элиминируется влияние другого.

Теория индексов не дает общего метода разложения абсолютных отклонений обобщающего показателя по факторам при числе факторов более двух. Для решения этой

задачи используется метод цепных подстановок.

Экстраполяция - это метод научного исследования, заключающийся в распространение тенденций, установленных в прошлом, на будущий период.

Математические методы экстраполирования сводятся к определению того, какие значения будет принимать та или иная переменная величина, если известен ряд ее значений в прошлые моменты времени. Т.е. экстраполяция является переносом тенденций прошлого на будущее на основе взаимосвязанных показателей одного ряда.

Использование экстраполяции предполагает то, что рассматриваемый процесс изменения переменной представляет собой сочетание двух составляющих – регулярной и случайной. Регулярная составляющая представляет собой гладкую функцию от аргумента, описываемую вектором параметров, которые сохраняют свои значения на период утверждения прогноза. Данная составляющая также называется трендом. Случайная составляющая считается некоррелированным случайным процессом с нулевым математическим ожиданием. Её оценка необходима для определения точностных характеристик прогноза [1].

Для такого вида экстраполяции, как тренд, характерно нахождение плавной линии, отражающей закономерности развития во времени. Тренд обычно применяется как основная составляющая прогнозируемого временного ряда, на которую накладываются другие составляющие. Экстраполяция на основе тренда включает в себя ряд действий (рис. 9).



Рисунок 9 – Экстраполяция на основе тренда

В узком смысле под трендом понимается детерминированная составляющая, зависящая только от времени.

Так же методом прогнозирования является корреляционно-регрессионный анализ.

Методы экстраполяции являются наиболее распространенными и проработанными. Их основу составляет изучение эмпирических рядов. Эмпирический ряд - это множество наблюдений, полученных последовательно во времени.

Выбор того или иного метода прогнозирования основывается на профессиональном суждении налогового консультанта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дедкова, Е.Г. Роль налогового консультирования в современной экономике [Текст] / Е.Г. Дедкова // Экономические и гуманитарные науки. - 2011. - №7 (234). – С. 92-99
2. Коростелкин, М.М. Методический потенциал современных информационных систем в управленческом учете на микро- и макроуровне [Текст] / М.М. Коростелкин // Управленческий учет. - 2012. - №2. – С. 3-9
3. Варакса, Н.Г. Методика формирования единого информационного поля учетно-налоговой системы [Текст] / Н.Г. Варакса // Управленческий учет. - 2012. - № 1 – С. 64-69

4. Васильева, М.В. Алгоритм трансформации отечественной информационной учетно-налоговой системы к МСФО [Текст] / М.В.Васильева // Управленческий учет. – 2012. - №2 – С.81-92
5. Маслов, Б.Г. Моделирование управления налоговыми рисками в условиях неопределенности [Текст] / Б.Г. Маслов // Экономические и гуманитарные науки. - 2012. - №3 (242). – С. 92-96

Дедкова Елена Геннадьевна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет-УНПК»

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: sirena-85@mail.ru

E.G. DEDKOVA

ORGANIZATION OF ANALYTICAL TAX CONSULTANT

The article describes the basic principles of analytical work tax consultant, described the information used in the analysis of economic and financial condition of the organization for tax advice. We studied methods of processing of economic information in tax, and the criteria that are typical for a professional expert in financial and economic analysis for tax advice.

Keywords: *analysis, tax consulting, expert information.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Dedkova, E.G. Rol' nalogovogo konsul'tirovaniya v sovremennoj jekonomike [Tekst] / E.G. Dedkova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2011. - №7 (234). – S. 92-99
2. Korostelkin M.M. Metodicheskij potencial sovremennyh informacionnyh sistem v upravlencheskom uchete na mikro- i makrourovne [Tekst] / M.M. Korostelkin // Upravlencheskij uchet. - 2012. - №2. – S. 3-9
3. Varaksa, N.G. Metodika formirovaniya edinogo informacionnogo polja uchetno-nalоговой системы [Tekst] / N.G. Varaksa // Upravlencheskij uchet. - 2012. - №1 – S. 64-69
4. Vasil'eva, M.V. Algoritm transformacii otechestvennoj informacionnoj uchetno-nalоговой системы k MSFO [Tekst] / M.V.Vasil'eva // Upravlencheskij uchet. – 2012. - №2 – S.81-92
5. Maslov, B.G. Modelirovanie upravlenija nalogovymi riskami v uslovijah neopredelennosti [Tekst] / B.G. Maslov // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2012. - №3 (242). – S. 92-96

Dedkova Elena Gennad'evna

State University-ESPC

Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor of the Department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe shosse, 29

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: sirena-85@mail.ru

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

В данной статье автором представлен алгоритм анализа налоговых платежей по данным финансовой отчетности, рассчитан уровень налоговой нагрузки на примере конкретного предприятия, а также рассчитаны показатели налоговых платежей, составляющих выручку.

Ключевые слова: налоговый анализ, налоговая нагрузка, финансовые результаты, показатели налоговых платежей.

Анализ налоговой нагрузки по данным финансовой отчетности необходим не только налоговым органам для контроля, такой анализ также полезен руководству организации, поскольку позволяет оценить эффективность управления важнейшим видом расходов организации - ее налоговыми платежами, оценить налоговые риски, связанные с налоговым планированием.

Уровень налоговой нагрузки, по мнению профессора Л.В. Поповой, можно рассматривать как измеритель качества налоговой системы, обеспечивающий ее оптимальное построение, что в свою очередь, означает обеспечение финансовыми ресурсами потребностей государства при сохранении стимула налогоплательщика к предпринимательской деятельности и постоянном повышении возможностей эффективного хозяйствования [2].

Алгоритм анализа налоговых платежей по данным финансовой отчетности включает анализ абсолютных и относительных показателей налоговой нагрузки. Блок-схема анализа налоговой нагрузки в СППК «ФилМилк» приведена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Блок-схема анализа налоговой нагрузки по данным финансовой отчетности СППК «ФилМилк»

Финансовая отчетность дает весьма обширную информацию для оценки налоговой нагрузки и эффективности управления налоговыми платежами и результатом деятельности организации. Финансовая отчетность и налоговая декларация СППК «ФилМилк» содержат

информацию о начисленных налоговых платежах - едином сельскохозяйственном налоге.

Одним из показателей эффективной работы предприятия, и в том числе оптимизации налогов, является размер налоговой нагрузки на предприятие. Для определения уровня совокупной налоговой нагрузки необходимо рассчитать отношение суммы всех налогов, уплаченных СППК «ФилМилк», к общей сумме доходов, полученной предприятием. Данные отразим в таблице 1.

Таблица 1 - Уровень налоговой нагрузки в СППК «ФилМилк»

Показатели	2011 г.
Общая величина доходов предприятия, руб.	4254189
Общая величина расходов, руб.	4211092
Налоговая база по ЕСХН, руб.	43097
Налоговые платежи, всего, руб.	2586
Уровень совокупной налоговой нагрузки предприятия, %	0,061

Из таблицы 1 следует, что уровень совокупной налоговой нагрузки в СППК «ФилМилк» довольно низок и составляет 0,061 %.

При анализе данной таблицы следует также учесть, что как правило, размер налоговой нагрузки на российские предприятия и организации (за исключением мелкого предпринимательства) значительно выше оптимального значения и составляет 35-40 %, в то время как оптимальный размер - не более 25%. Поэтому важность расчета и анализа данного показателя для СППК «ФилМилк» и прочих организаций не вызывает сомнений.

Анализируя представленные в таблице 1 данные, следует отметить, что возможности сравнивать уровень налоговой нагрузки на предприятие за анализируемый период с предыдущими показателями нет. Но отметим также, что исчисленный показатель налоговой нагрузки в данном случае не превышает предельный уровень (25 %), то есть можно сделать вывод, что необходимы регулярные, своевременные мероприятия в части налогового планирования.

Данные таблицы 1 позволяют оценить влияние общей величины доходов предприятия и суммы налоговых платежей на уровень совокупной налоговой нагрузки. Так, учитывая, темп роста доходов и налоговых платежей, можно сделать вывод о том, что является причиной увеличения (уменьшения) налоговой нагрузки, например, менее (либо более) быстрый рост общих доходов предприятия в сравнении с изменением размера налоговых платежей.

В таблице 2 конкретизируем показатели налоговой нагрузки в СППК «ФилМилк» и проведем их анализ.

Таблица 2 - Характеристика налоговой нагрузки в СППК «ФилМилк»

Показатели	2011 г.
1. Показатели общей налоговой нагрузки	
Налоговая нагрузка на доходы, %	0,061
Налоговая нагрузка на финансовые ресурсы, %	11,8
Налоговая нагрузка на 1 работника, тыс.руб.	84,8
Налоговая нагрузка на чистую прибыль, тыс.руб.	0,39
2. Частные показатели налоговой нагрузки по источникам покрытия, % по отношению к	
реализации	0,045
расходам	0,06

Можно также отметить, что рост налоговой нагрузки не должен быть более значительным, чем рост чистой прибыли и финансовых ресурсов предприятия.

Анализируя показатели налоговых платежей, оценивают эволюцию структуры

выручки с точки зрения ее «налогоемких» и «неналогоемких» составляющих, что видно на рисунке 2.

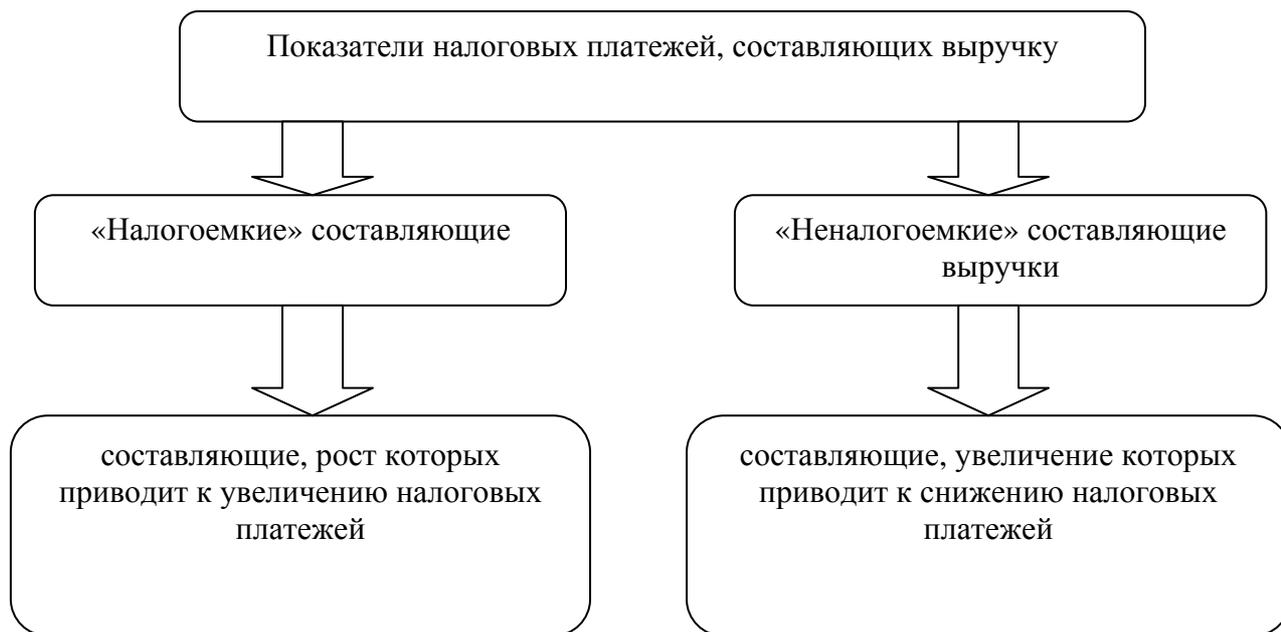


Рисунок 2 - Показатели налоговых платежей, составляющих выручку [3]

При использовании механизмов налоговой оптимизации налоговые составляющие будут снижаться, а неналоговые увеличиваться.

В СППК «ФилМилк» расчетная прибыль показывает прибыль организации при условии отсутствия платежей государству. Налоговая нагрузка на расчетную прибыль показывает процент изъятия государством заработанной организацией прибыли в условиях ее функционирования в безналоговой среде.

Для сравнительного анализа налоговой нагрузки на организацию можно воспользоваться опубликованной методикой расчета «идеальной» налоговой нагрузки. В соответствии с этой методикой «средняя» структура выручки по данным Росстата, такова:

- доля прибыли - 15%,
- доля затрат на оплату труда - 12,75%,
- доля платежей в социальные фонды - 3,57%,
- доля материальных затрат, амортизации и прочих затрат - 68,68%.

Результатом анализа относительных показателей налоговой нагрузки будет формирование заключения о том, насколько значительны отклонения от «идеальной» налоговой нагрузки [1].

Относительные показатели налоговой нагрузки наиболее точно и объективно характеризуют тяжесть налоговой нагрузки на организацию, особенно если есть база для их сравнительного анализа, в частности показатели эталонной, отраслевой налоговой нагрузки.

В России совокупная налоговая нагрузка, позволяющая судить о размере уплачиваемых организацией налоговых платежей, в среднем составляет 20-30% от доходов.

Если более 30% доходов составляют налоги, необходимо оптимизировать налоговые платежи. Практика показывает, что при надлежащем планировании налоговую нагрузку предприятия можно уменьшить в два раза. Ее планирование начинается с определения факторов, влияющих на налогообложение сделки: налогов предприятия и его контрагентов, необлагаемых операций, видов договоров по сделке, договорных условий.

Для дальнейшего исследования причин достаточно низкого уровня налоговой нагрузки в СППК «ФилМилк» выполнен расчет показателей структуры выручки, результаты которого приведены в таблице 3.

Таблица 3 - Анализ структуры выручки в СППК «ФилМилк»

Показатели	Отчетный год / 2011 г.		«Идеальная» структура выручки
	тыс. руб.	%	
Выручка	5750	100,0	100,0
Себестоимость, в т.ч.:	4357	-	-
- затраты на оплату труда	51	0,9	16,3
- материальные затраты	4134	71,9	68,7
- амортизация	-	-	
- прочие затраты	-	-	
Валовая прибыль	1393	-	-
Управленческие расходы	728	15,7	-
Прибыль от продаж	665	11,5	15,0

Из таблицы 3 следует, что структура выручки в СППК «ФилМилк» не «идеальна», так как в организации в составе выручки высокий уровень управленческих расходов 15,7 %. Однако управленческие расходы и затраты на оплату труда в совокупности близки к «идеальной» структуре – 16,6 (0,9+15,7).

Из-за незначительных расхождений в СППК «ФилМилк» ниже и уровень прибыли от продаж: он составил 11,5 % по сравнению с «идеальной» структурой, что ниже ее на 23,3 %.

Исходя из расчетов можно сделать вывод, что в СППК «ФилМилк» снижение расходов на управление позволит увеличить сумму прибыли от продаж.

Переходя к анализу расчетов по налогу, предварительно оценивают корректность и согласованность форм финансовой отчетности организации, формируют результаты анализа расчетов.

Подводя итог анализу налоговой нагрузки СППК «ФилМилк», можно отметить следующее:

- СППК «ФилМилк» представляет собой растущий эффективный бизнес, характеризующийся позитивной динамикой не только налоговых баз, но и налоговых платежей;

- уровень налоговой нагрузки в СППК «ФилМилк» достаточно низкий, что связано с относительно неналогоемкой структурой выручки, в которой занижен по сравнению с идеальным вариантом удельный вес прибыли;

- соотношение налоговых активов и обязательств в отчетном году складывается в пользу СППК «ФилМилк», то есть активы не превышают соответствующие обязательства.

В целом можно сделать вывод, что специалисты СППК «ФилМилк» эффективно управляют налоговыми платежами, поддерживая налоговую нагрузку на относительно низком уровне, не допуская увеличения налоговых рисков.

В процессе формирования доходов и расходов организации первостепенный интерес представляют многовариантные методы учета и оценки фактов налоговой нагрузки. Важное значение среди них отводится тем способам, которые позволяют оптимизировать налоговые платежи.

Методику анализа налоговой нагрузки в СППК «ФилМилк» рекомендуется использовать в целях оптимизации системы бухгалтерского и налогового учета, а также для анализа финансовых показателей в сельскохозяйственных предприятиях.

Данная методика способствует повышению информативности для всех групп пользователей финансовой отчетности, позволяет принимать оптимальные решения в отношении управления финансовыми ресурсами организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Васильева, М.В. Учетно-информационная база проведения налогового анализа как этапа налогового планирования на микроуровне [Текст] / М.В. Васильева // Управленческий учет. – 2010. - №1. - С. 28-33
2. Попова, Л.В. Налоговый анализ: учебное пособие для высшего профессионального образования [Текст] / Л.В. Попова, Н.Г. Варакса, Е.Г. Дедкова. – Орел: ФГОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК», 2011. – 165 с.
3. Салькова, О.С. Налоговая нагрузка в системе управления финансами предприятия [Текст] / О.С. Салькова // Финансы. - 2010. - №1. - С. 35

Козлюк Наталья Васильевна

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
Докторант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
302020, Орел, Наугорское ш., 29
Тел.: (4862) 41-98-60
E-mail: orelbuin@yahoo.com

N.V. KOZLYUK

ANALYSIS THE EFFECT OF TAX LOADS ON THE FORMATION OF FINANCIAL RESULTS

In this article, the author of an algorithm for the analysis of tax payments on these financial statements, the tax burden is calculated by the example of a particular company, as well as calculated rates of tax payments that make up the revenue.

Keywords: tax analysis, tax load, financial results, performance tax payments.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Vasil'eva, M.V. Uchetno-informacionnaja baza provedenija nalogovogo analiza kak jetapa nalogovogo planirovanija na mikrourovne [Tekst] / M.V. Vasil'eva // Upravlencheskij uchet. – 2010. - №1. - S. 28-33
2. Popova, L.V. Nalogovyj analiz: uchebnoe posobie dlja vysshego professional'nogo obrazovanija [Tekst] / L.V. Popova, N.G. Varaksa, E.G. Dedkova. – Орел: FGOU VPO «Gosuniversitet – UNPK», 2011. – 165 s.
3. Sal'kova O.S. Nalogovaja nagruzka v sisteme upravlenija finansami predprijatija [Tekst] / O.S. Sal'kova // Finansy. - 2010. - №1. - S.35

Kozljuk Natal'ya Vasil'evna

State University-ESPC
Doctoral student of the Department «Accounting and taxation»
302020, Орел, Naugorskoe shosse, 40
Numb.: (4862) 41-98-60
E-mail: orelbuin@yahoo.com

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНОВ КАЗНАЧЕЙСТВА В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В статье с авторской позиции проведен анализ терминологии функционирования системы казначейских органов. Также автором сформирована общая схема бюджетного процесса с обозначением места Казначейства в нем.

Ключевые слова: органы казначейства, система бюджетных отношений.

В большинстве научных и методических трудов видных российских ученых, а также в заявлениях руководителей Федерального казначейства России и некоторых нормативно-правовых актах широко используется термин «казначейское исполнение бюджетов». Было указано, что БК РФ предписывает органам Федерального казначейства лишь кассовое обслуживание исполнения бюджетов бюджетной системы РФ. Два этих термина неоднозначны как по содержанию, так и набору мер ответственности за качество исполнения бюджетов бюджетной системы РФ. От решения важнейшей задачи – обеспечения качества такого процесса – казначейские органы практически отстранены проведенной в России административной реформой. Выстраивание вертикали власти сопровождалось выведением на переднюю линию в бюджетном процессе Федеральной Администрации, глав Администраций республик РФ и их республиканских Минфинов, а в других субъектах РФ – областных администраций и их финансовых управлений и им подчиненных финансовых органов на местах.

Разночтения относительно сути термина «исполнение бюджетов», несмотря на его широкое применение в экономической литературе, до настоящего времени однозначно не устранены. В частности, в статье 6 БК РФ «Понятия и термины, применяемые в настоящем Кодексе» термин «исполнение бюджетов» отсутствует. Отсутствует в этой статье и трактовка понятия «кассовое обслуживание исполнения бюджетов».

В финансово-кредитном энциклопедическом словаре исполнение бюджета определяется как «завершающая стадия бюджетного процесса, на которой осуществляется формирование и использование бюджетного фонда. Основная задача – обеспечение полного и своевременного поступления налоговых и неналоговых доходов, осуществление заимствований, а также своевременное и в соответствии с целевым назначением финансирование расходов в пределах утвержденных бюджетных назначений и в течение текущего финансового года» [1]. Практически идентичной позиции придерживается М.Л. Седова, полагая, что «исполнение бюджета – это центральная стадия бюджетного процесса, на которой происходит реальное формирование и использование финансовых ресурсов соответствующих органов власти и местного самоуправления в форме бюджетного фонда» [2].

По мнению И.Г. Акперова, исполнение бюджета это – «процесс, который обеспечивает полное и своевременное поступление доходов в целом и по каждому источнику, а также финансирование организаций и учреждений в пределах утвержденных по бюджету сумм в течение финансового года» [3].

По определению методолога бюджета Г.Б. Поляка, исполнение бюджета – «это важнейший этап бюджетного процесса, действия по мобилизации и использованию бюджетных средств, в процессе исполнения которых участвуют органы исполнительной власти, финансовые и налоговые органы, кредитные учреждения, юридические и физические лица – плательщики налогов в бюджет, получатели бюджетных средств» [4]. Данное определение отличается от предыдущих перечислением субъектов бюджетных правоотношений. Полагаем, что такая конкретизация излишне отягощает любое определение, тем более что по мере дальнейшего совершенствования управления

бюджетными потоками состав субъектов данного управленческого процесса может существенно изменяться [5].

Из содержания всех выше названных определений не видна роль казначейских органов. В буквальном толковании исполнить бюджет означает обеспечение полного и своевременного поступления всех предусмотренных по бюджету доходов и финансирования всех запланированных Законом о бюджете РФ расходов. Органы казначейства не могут напрямую вмешиваться в исполнение налоговых и других платежных обязательств налогоплательщиков и плательщиков сборов в бюджеты. Получается, что органы казначейства только сопровождают (регистрают на соответствующих бюджетных счетах) поступающие доходы. Кроме того, исполнение бюджета как стадия бюджетного процесса означает мобилизацию всех запланированных по бюджету доходов и финансирование предусмотренных расходов. Органы казначейства в силу его пассивной роли в бюджетном процессе не могут также рассматриваться в качестве органа мобилизации доходов.

На наш взгляд, наиболее методологически верной является позиция Б.Н. Теремиленко. Ученый подходит к определению понятия «исполнение бюджета» с управленческих позиций. Он считает, что исполнение бюджета - «процесс получения доходов и осуществления расходов, предусмотренных в утвержденном бюджете, который включает: прогнозирование исполнения бюджета, управление средствами, управление доходами, оперативное планирование исполнения бюджета, управление расходами, управление долгом, осуществление бухгалтерского учета, составление отчетности об исполнении бюджета». Управленческий подход к определению сути исполнения бюджета создает посыл к постоянному совершенствованию методов управления, ибо их отставание от условий крайне мобильной бюджетной среды сводит усилия управленцев к нулю. Следствием этому, как правило, является потеря контроля над бюджетными потоками, их нецелевое использование, оскудение социального бюджетного потока. Это, в конечном счете, чревато социальными потрясениями.

Исполнение бюджета осуществляется на основе отражения всех операций и средств бюджета на балансовых счетах казначейства. Право открытия и закрытия счетов бюджета, определения их режима принадлежит казначейству. Исполнение бюджетов по доходам предусматривает:

- зачисление доходов на единый счет бюджета;
- распределение регулирующих доходов в соответствии с утвержденным бюджетом и НК РФ;
- возврат излишне уплаченных в бюджет сумм [6].

Качество управления процессом исполнения Федерального бюджета является важным фактором, определяющим состояние публичных финансов. По справедливому замечанию видного американского экономиста и политического аналитика Д. Вилсона, «основное различие между более и менее успешными бюрократическими структурами связано не столько с финансами, обслуживаемым населением или правовыми механизмами, сколько с системами организации» [2]. Общая схема бюджетного процесса и место в нем Казначейства представлены на рисунке 1.

Исходя из сути управленческого подхода к организационной схеме процесса исполнения на отдельные функциональные действия, тесно взаимосвязанные между собой, а в своем единстве - со всей системой публичных финансов, вышеназванные составляющие исполнения бюджетов бюджетной системы должны быть вменены в обязанности органов Федерального казначейства РФ. На практике дело обстоит иначе, и это подтверждают нормы статьи 166 «Бюджетные полномочия Федерального казначейства».

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

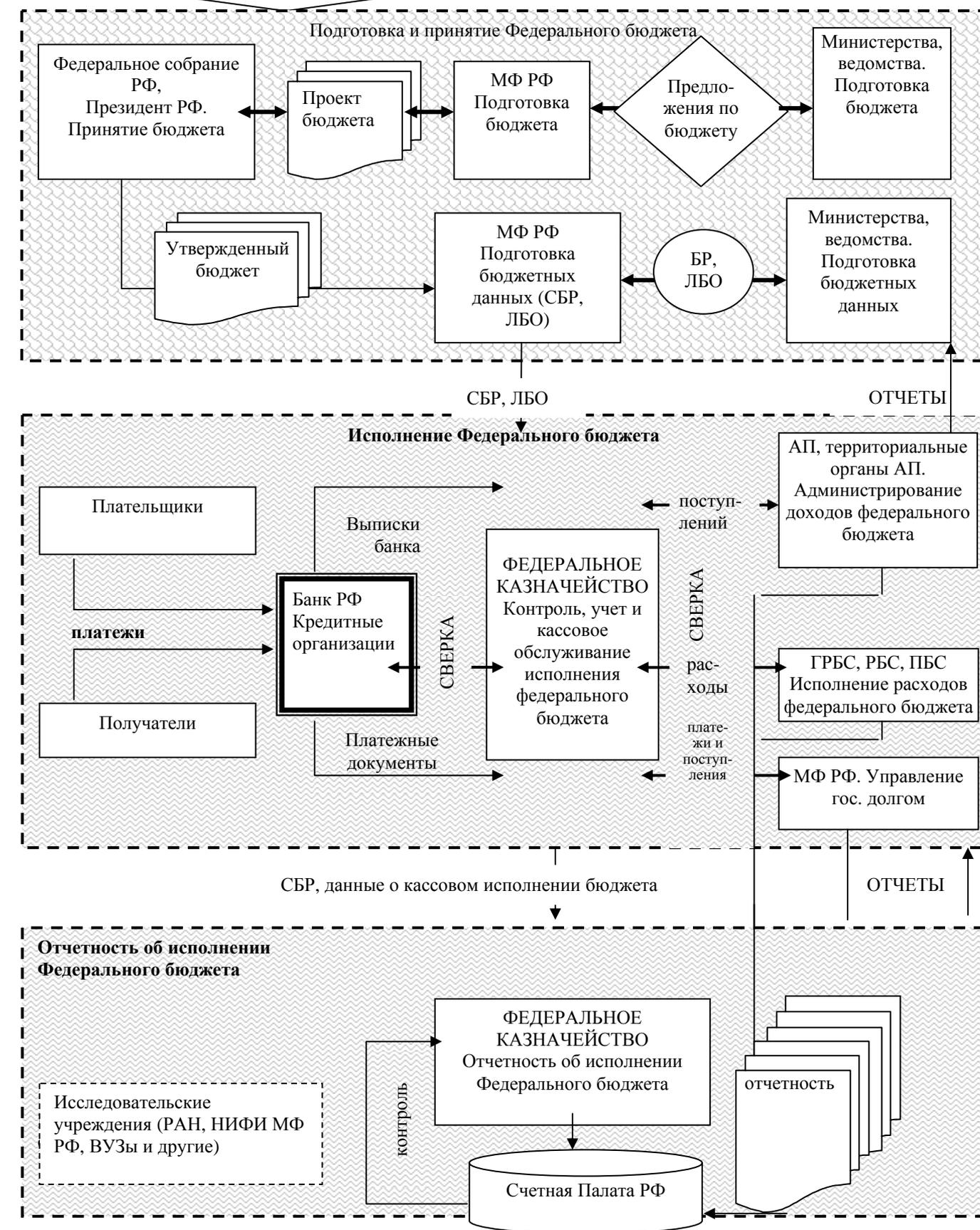


Рисунок 1 - Общая схема бюджетного процесса и место в нем Казначейства

Весьма затруднительно дать правильное, к тому же четкое и краткое определение сложного и многофункционального процесса казначейского обслуживания исполнения бюджета, что, собственно, и не представляет особой научной ценности. Главное – это понимать, что этот процесс должен развиваться на системной основе и подчиняться принципам балансового равновесия между доходами и расходами бюджетов всех уровней и максимально полного обеспечения социально-экономических потребностей жителей регионов (бюджетополучателей).

Принимая за основу наработки ученых по существу понятия «исполнение бюджета казначейскими органами», пытаемся сформулировать собственное понимание содержания этого процесса. В этой связи необходимо подчеркнуть, что данная формулировка рекомендуется в качестве одного из направлений решения такой методологической проблемы как толкование термина «казначейское исполнение бюджета». Дадим лишь предметную характеристику данному процессу, рассматривая его с управленческих позиций, как того требует время. Итак, исполнение бюджета, являясь стадией бюджетного процесса, заключается в наборе управленческих процедур, согласованных между собой и в своей совокупности со всеми процедурами управления публичными финансами. Суть этих процедур сводится к прогнозированию поступлений всех видов доходов (налоговых и неналоговых), планированию и анализу входящих бюджетных потоков, межбюджетному распределению всех видов доходов, кассовому планированию бюджетных назначений, санкционированию расходов и их финансированию, обслуживанию государственного долга, предоставлению бюджетных кредитов и ссуд и осуществлению их возврата, ведению учета и отчетности, осуществлению финансового контроля.

Функционально-организационная структура казначейства – крайне мобильное образование, она постоянно испытывает влияние внутренних и внешних факторов, поэтому ее состояние должно подвергаться исследовательскому анализу на предмет адекватности требованиям рыночной экономики, правилам государственного администрирования публичных финансов, потребностям общества. Результаты такого анализа всегда дают основания для разработки новой стратегии, в соответствии с чем объективно возникает потребность совершенствования тактики, а в ряде случаев ее конструктивное изменение.

Определим казначейское исполнение бюджетов с чисто методологической (обобщенной) позиции. Например, казначейское исполнение бюджетов – это управление государственным расчетно-кассовым центром денежных потоков, формирующих казну государства на основе принципов бюджетного федерализма.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что понятие «исполнение бюджета» не тождественно «кассовому исполнению бюджета», последнее является только частью первого. «Исполнение бюджета», помимо операций, присущих «кассовому исполнению бюджета», предполагает осуществление операций управления бюджетными средствами, планирования и прогнозирования финансовых ресурсов, а также осуществление контроля за целевым использованием бюджетных средств.

В отмененной главе 25 статья 243 БК содержание казначейского исполнения федерального бюджета было определено следующим образом: «При казначейском исполнении федерального бюджета регистрация поступлений, регулирование объемов и сроков принятия бюджетных обязательств, совершение разрешительной надписи на право осуществления расходов в рамках выделенных лимитов бюджетных обязательств, осуществление платежей от имени получателей средств федерального бюджета возлагаются на Федеральное казначейство. Исполнение федерального бюджета осуществляется на основе отражения всех операций и средств федерального бюджета в системе балансовых счетов Федерального казначейства». Отсутствует в БК РФ и прямое указание на то, что казначейство является непосредственным участником бюджетного процесса и участвует в регулировании бюджетных правоотношений.

Казначейская система представляет собой затратный государственный институт управления движением бюджетных потоков на общенациональном уровне. Создание

собственной организационной и функциональной структуры Федерального казначейства РФ при наличии существующего федерального органа управления публичными финансами – Министерства финансов РФ, разумеется, должна была иметь веские основания. Практика самостоятельного функционирования Федерального казначейства РФ не выявила таких оснований. Федеральное казначейство РФ продолжает оставаться диспетчером, выполняя указания Министерства финансов РФ без права самостоятельного принятия управленческих решений по регулированию движения бюджетных доходов и расходов. В публикациях сотрудников Федерального казначейства прослеживается, что органы федерального казначейства должны стать кредитными организациями и осуществлять расчетно-кассовые операции со средствами федерального бюджета. Федеральное казначейство должно стать платежной системой для сектора государственного управления [3].

На наш взгляд, только при этом условии правомерно утверждать, что казначейство будет действительно полноправным участником бюджетного процесса в качестве расчетно-кассового центра системы публичных финансов. Использование системного подхода к раскрытию данного понятия предполагает характеристику организационной структуры казначейства в дополнении к функциональной структуре. Организационная структура любого государственного института управления, в том числе и казначейства, представляет собой совокупность органов управления, их иерархическую подчиненность и систему прямых и обратных связей между собой и с другими исполнителями бюджетного процесса, вовлеченными в документооборот.

Система управления исполнением бюджета не должна ограничиваться решением задачи полного и своевременного поступления доходов и финансирования расходов. Эта система должна способствовать выявлению резервов повышения оперативности мобилизации доходов и полноту бюджетного финансирования. Можно с полным убеждением констатировать, что выполнение этих задач вписывается в функциональные обязанности специалистов органов казначейства при условии определенной реорганизации их организационно-функциональной структуры и повышения их правового статуса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акперов, И.Г. Казначейская система исполнения федерального бюджета в Российской Федерации: учебное пособие [Текст] / Акперов И.Г. - М.: Финансы и статистика, 2002. - С. 27
2. Епифанова, В.И. Роль органов федерального казначейства в бюджетном процессе [Текст] / В.И. Епифанова // Научные труды Курского филиала ВЗФЭИ. Том шестой. По материалам IX Международной научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие России: проблемы, тенденции, перспективы» (г.Курск, 28 мая 2010 г.) – Курск: ВЗФЭИ, 2010. - 356 с.
3. Нестеренко, Т.Г. Вступительное слово Сбор материалов регионального рабочего совещания ГУ ФК МФ РФ [Текст] / Т.Г. Нестеренко. - М., 2004 - С. 9
4. Поляк, Г.Б. Бюджетная система Российской Федерации. Учебник для ВУЗов [Текст] / Г.Б. Поляк. - М.: ЮНИТИ, 2000 - с. 88.
5. Попова, Л.В. Влияние основных характеристик предприятия как экономической системы на разработку практической технологии функционирования бюджетного процесса [Текст] / Л.В. Попова, В.А. Константинов // Управленческий учет. - 2010. - №4. – С. 27-34
6. Маслова, И.А. Научно-методические и нормативно-правовые аспекты учетно-аналитического обеспечения социальной и отраслевой бюджетной поддержки [Текст] / И.А. Маслова, Т.О. Павлова // Экономические и гуманитарные науки - 2010. - №7. – С. 26-32

Севрюкова Лариса Викторовна

Юго-Западный государственный университет

Проректор по экономике и финансам, кандидат экономических наук

305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94

Тел.: (4712) 50-48-00

E-mail: kstu.ee@gmail.com

L.V. SEVRYUKOVA

THE CONCEPTUAL BASIS FOR THE FUNCTIONING OF THE TREASURY IN THE SYSTEM OF FISCAL RELATIONS

This article from the position of the author analyzes the terminology of the system of Treasury officials. The author also formed a general scheme of the budget process to designate the place of the Treasury.

Keywords: *bodies of the Treasury, the system of fiscal relations.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Akperov, I.G. Kaznachejskaja sistema ispolnenija federal'nogo bjudzheta v Rossijskoj Federacii: uchebnoe posobie [Tekst] / Akperov I.G. - M.: Finansy i statistika, 2002. - S. 27
2. Epifanova, V.I. Rol' organov federal'nogo kaznachejstva v bjudzhetnom processe [Tekst] / V.I. Epifanova // Nauchnye trudy Kurskogo filiala VZFEI. Tom shestoj. Po materialam IX Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii «Social'no-jekonomicheskoe razvitie Rossii: problemy, tendencii, perspektivy» (g.Kursk, 28 maja 2010 g.) – Kursk: VZFEI, 2010. - 356 s.
3. Nesterenko, T.G. Vstupitel'noe slovo Sbor materialov regional'nogo rabochego sovevanija GU FK MF RF [Tekst] / T.G. Nesterenko. - M., 2004 - S. 9
4. Poljak, G.B. Bjudzhetnaja sistema Rossijskoj Federacii. Uchebnik dlja VUZov [Tekst] / G.B. Poljak. - M.: JuNITI, 2000 - s. 88.
5. Popova, L.V. Vlijanie osnovnyh charakteristik predprijatija kak jekonomicheskoi sistemy na razrabotku prakticheskoj tehnologii funkcionirovanija bjudzhetnogo processa [Tekst] / L.V. Popova, V.A. Konstantinov // Upravlencheskij uchet. - 2010. - №4. – S. 27-34
6. Maslova, I.A. Nauchno-metodicheskie i normativno-pravovye aspekty uchetno-analiticheskogo obespechenija social'noj i otraslevoj bjudzhetnoj podderzhki [Tekst] / I.A. Maslova, T.O. Pavlova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki - 2010. - №7. – S. 26-32

Sevryukova Larisa Viktorovna

Southwestern State University

Vice Rector for Economy and Finance, Candidate of Economic Science

305040, Kursk, str. October 50, 94

Numb.: (4712) 50-48-00

E-mail: kstu.ee @ gmail.com

И.А. КОРОСТЕЛКИНА

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНОЙ АНАЛИЗ ВЫБОРА МОДЕЛИ НАЛОГОВОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА¹

Практика трансформации налоговой системы России последних лет показывает, что чаще происходит комплексное реформирование, затрагивающее существенные элементы сразу нескольких налогов. Недостатком такого реформирования является чрезмерное влияние изменений налоговой системы на хозяйствующие субъекты. Однако такой способ трансформации имеет и достоинства – в условиях недостаточной обоснованности принимаемых налоговых изменений одновременное реформирование нескольких налогов сглаживает негативные последствия такой трансформации. В статье представлена методика анализа выбора модели налоговой стратегии региона.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая стратегия, анализ, методика, регион, модель.

При выборе налоговой стратегии государства и региона необходимо учитывать, что вся совокупность налогов, уплачиваемых на данной территории, имеет внутренние функциональные корреляционные связи и, следовательно, оказывает на регионально-обобщенного хозяйствующего субъекта более сложное воздействие, чем влияние одного отдельно взятого налога [1].

Налоговая стратегия представляет собой комплекс мер в области налогового регулирования, направленный на установление оптимального уровня налоговой нагрузки в зависимости от характера поставленных в данный момент макроэкономических задач, разрабатываемый на длительный срок. Определяется она общими принципами, которых придерживается государство в области наполнения бюджетов и расходования бюджетных средств, социальной защиты населения, стимулирования развития экономики методами фискального регулирования [2].

Принято выделять три типа налоговой стратегии государства, которые коррелируют с видами налоговой политики, выделенными в предложенной концепции формирования многоуровневой налоговой политики:

1. Стратегия максимальных налогов характеризуется установлением максимального числа налогов, с высокими налоговыми ставками. Такая стратегия может вынужденно проводиться государством, как правило, в экстраординарные моменты его развития, такие как экономический кризис;

2. Стратегия разумных налогов характеризуется относительным балансом интересов государства и налогоплательщиков, что позволяет развивать экономику и поддерживать необходимый уровень социальных расходов. На практике такую стратегию сложно осуществлять в связи сохранением тенденций у налогоплательщиков к уклонению от реальных налогов, к их минимизации любым способом, включая и незаконные схемы;

3. Стратегия экономического развития. В этом случае государство, ослабляя налоговый пресс для предпринимателей, одновременно вынуждено сокращать свои расходы на социальные программы. Цель данной стратегии состоит в том, чтобы обеспечить приоритетное расширение капитала, стимулирование инвестиционной активности. Такая стратегия проводится в то время, когда намечается стагнация экономики, грозящая перейти в экономический кризис (рис. 1).

В рамках априорной экономической оценки принимаемых налоговых решений и выбора налоговой стратегии необходимо учитывать не только содержание каждого принимаемого налогового решения, но и временные факторы, в частности, совокупность

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских ученых - кандидатов наук МК-944.2012.6

изменений, вступающих в силу (рис. 2).

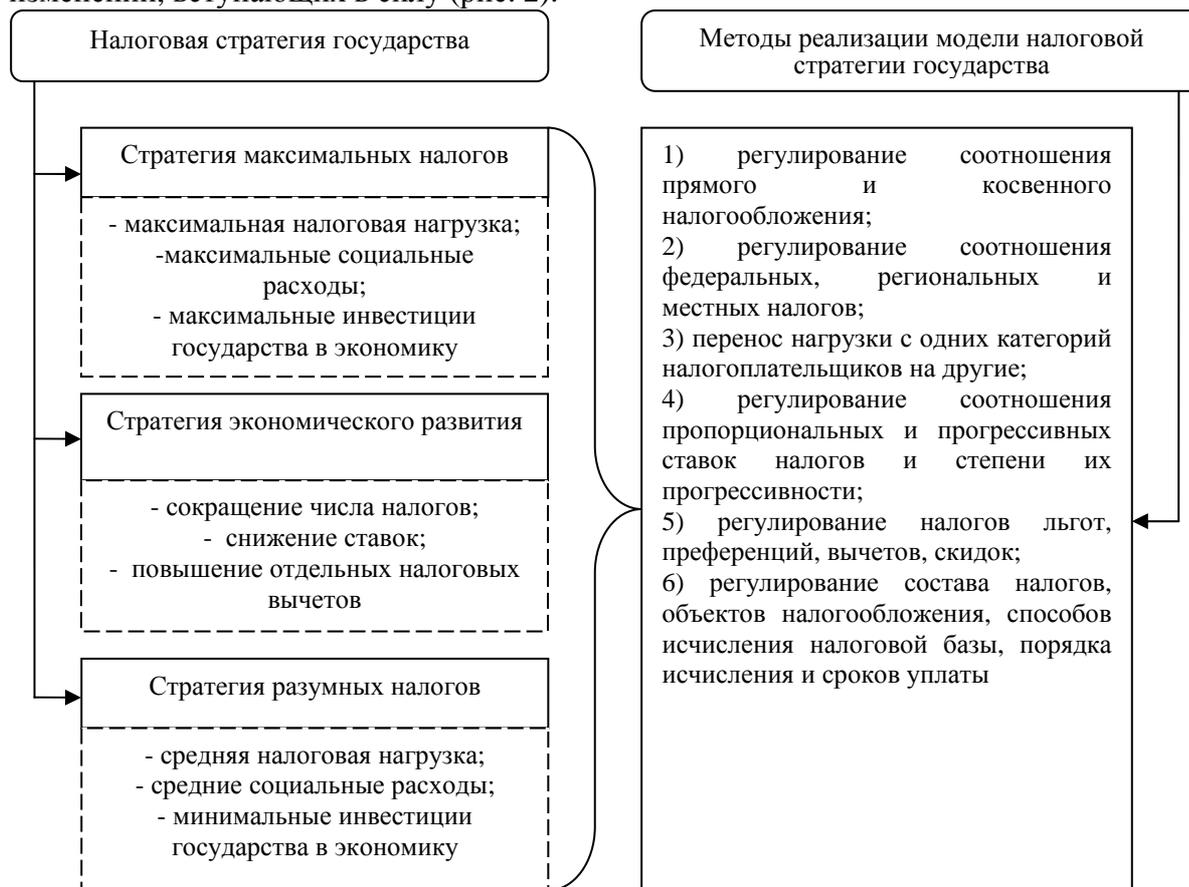


Рисунок 1 – Модели налоговой стратегии государства

По мнению А.Л. Коломиец, оценка эффективности и выбор налоговой стратегии и (или) ее отдельных блоков состоит в последовательном сопоставлении расположенных во времени состояний налоговой системы и мер ее приближения к заданным целям на базе опорных показателей [3].

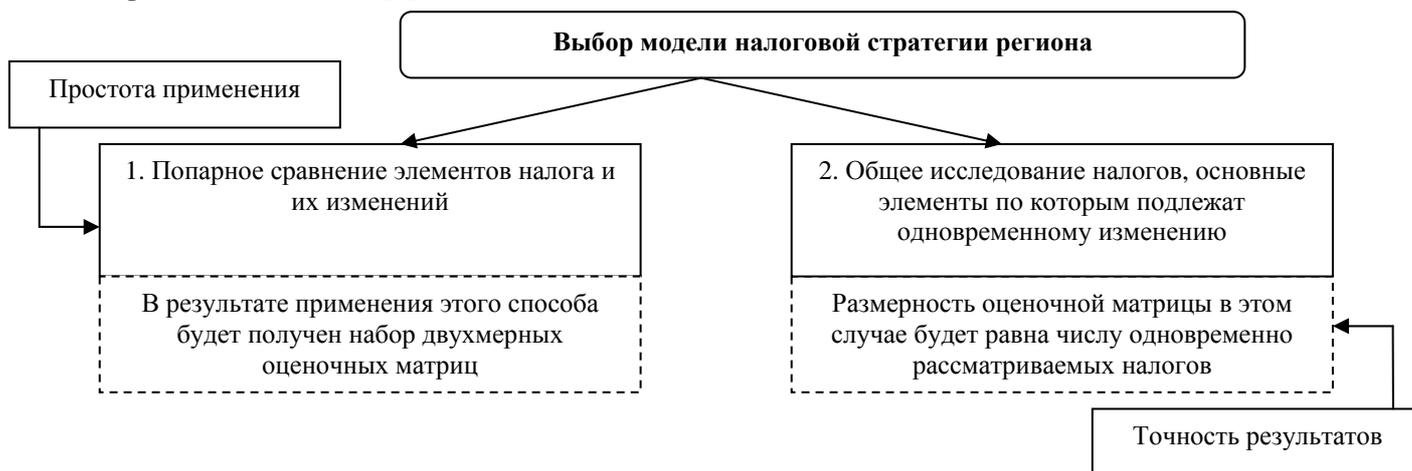


Рисунок 2 – Способы организации процесса выбора модели налоговой стратегии и оценки налоговых решений [4]

Выбор налоговой стратегии основан на аналитической базе, на основе которой производится комплексный анализ и оценка принимаемых налоговых изменений с учетом временного фактора (рис. 3).



Рисунок 3 – Формирование аналитической базы выбора модели налоговой стратегии

В настоящее время существует множество различных методик оценки эффективности модели налоговой стратегии региона. По мнению Кузько П.С., их можно объединить в четыре основные группы:

- 1) на основе экспертных оценок;
- 2) на основе коэффициента налоговой лояльности;
- 3) на основе соблюдения принципов построения налоговой системы;
- 4) на основе базовых показателей, характеризующих уровень налогового бремени и социально экономическое состояние региона [4].

У каждой группы методов оценки эффективности региональной налоговой стратегии есть свои достоинства и недостатки, которые должны учитываться при выборе используемого метода (табл. 1).

Таблица 1 – Сравнение групп методов оценки эффективности модели налоговой стратегии региона

Группа методов	Характеризующий показатель				
	Сложность расчетов	Уровень исследования	Точность результатов	Использование формул	Вероятность ошибок
Методы на основе экспертных оценок	Нет	Макро	Минимальная	Нет	Максимальная
Методы коэффициента налоговой лояльности	Да	Макро и микро	Максимальная	Да	Минимальная
Методы на основе соблюдения принципов построения налоговой системы	Нет	Макро	Средняя	Да	Средняя
Методы на основе базовых показателей, характеризующих уровень налоговой нагрузки	Нет	Макро	Минимальная	Нет	Максимальная

Наиболее простыми в применении являются методы на основе экспертных оценок и

соблюдения принципов налоговой системы. Но в то же время они являются менее точными и имеют наибольшую вероятность ошибок. В первом случае, это связано с тем, что мнение эксперта может носить субъективный характер, во втором – с отождествлением понятий «налоговая стратегия» и «налоговая система».

Значимой группой методов являются методы, основанные на базовых показателях, характеризующих уровень налоговой нагрузки и социально экономическое состояние региона. Данная методика проста в расчетах, но в отличие от других она анализирует ряд базовых показателей, всесторонне характеризующих региональную налоговую политику, что позволяет дать наиболее полную оценку ее эффективности.

К важнейшим показателям эффективности налоговой стратегии государства, безусловно, относятся общий налоговый режим и налоговая нагрузка. Если налоговая система придерживается классических принципов построения (нейтральность, равенство, удобство, простота и др.), то при этом она способствует созданию подходящих условий для производства. Важно также то, на какие цели расходуются собираемые налоги: структура бюджетных расходов влияет на реальную налоговую нагрузку и должна учитываться при формировании налоговой политики [5].

Максимально точными и сложными являются методы оценки на основе коэффициента налоговой лояльности. Они являются наиболее эффективными, поскольку позволяют оценить влияние налоговой стратегии региона на отдельно взятые хозяйствующие субъекты.

Существует система условий, которым в обязательном порядке должна отвечать формируемая многомерная модель налоговой лояльности для того, чтобы в ходе ее анализа можно было получить точную оценку эффекта от реализации исследуемой налоговой стратегии:

- комплексность оценки влияния изменений в условиях налогообложения на финансовое состояние обобщенного хозяйствующего субъекта – модель налоговой лояльности должна строиться с учетом всей совокупности связей как внутри налогового поля анализируемого объекта, так и между налоговым полем и иными факторами, оказывающими влияние на его финансово экономическое состояние;

- исследование всего диапазона возможных сочетаний в изменениях существенных элементов налогообложения по каждому изменяемому налогу;

- обеспечение необходимой точности получаемых результатов [6].

Механизм экономической оценки, основывающийся на критерии налоговой лояльности, фактически представляет собой механизм оценки изменения экономического потенциала исследуемого объекта вследствие реализации принятого налогового решения. Для применения данного механизма необходимо выбрать систему оценочных показателей, на основе анализа которых будет проводиться оценка изменения экономического потенциала. Для упрощения расчетов целесообразно при построении многомерных моделей представлять региональную экономику в «узком смысле» - в виде динамической имитационной модели регионально-обобщенного хозяйствующего субъекта, обладающей регионально-репрезентативными финансово-экономическими характеристиками [7].

Система показателей для оценки действительной налоговой стратегии включает 2 группы: первая используется для оценки стратегии пассивного типа и характеризует дополнительные возможности увеличения налогового потенциала в случае, когда региону отводится пассивная роль, вторая в сочетании с первой – для оценки стратегии активного типа, определяющая дополнительные возможности увеличения доходной части консолидированного бюджета при изменении региональных параметров налогообложения.

Система показателей для оценки изменения потенциала регионально-обобщенного хозяйствующего субъекта в результате налоговых изменений пассивного типа представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Система показателей для оценки изменения потенциала регионально-обобщенного хозяйствующего субъекта в результате налоговых изменений пассивного типа

Элемент системы	Расчетная формула	Sign
Рентабельность активов	$P_a = \frac{Д_{расп}}{Ср. \text{ величина} \text{ _ активов}}$	+1
Коэффициент финансовой независимости	$K_{\text{фи}} = \frac{\text{Располагае мые _ собственные е _ средства}}{\text{Общая _ величина _ имущества}}$	+1
Показатель налоговой нагрузки	$НБ = \frac{\text{Сумма _ уплаченных _ налогов}}{\text{Выручка}}$	-1

Sign отражает знак выбранного показателя, благоприятный для увеличения экономического потенциала исследуемого объекта.

Такая система показателей характеризует дополнительные возможности увеличения экономического потенциала регионально-муниципального уровня, в случае когда региону отводится пассивная роль [8].

При экономической оценке мероприятий региональной налоговой стратегии и политики активного типа используется система показателей, выявляющая дополнительные возможности увеличения доходной части консолидированного регионального бюджета при изменении региональных параметров налогообложения (табл. 3).

Таблица 3 – Система показателей для оценки изменения экономического потенциала региона, применяющего активную налоговую стратегию

Элемент системы	Расчетная формула	Sign
<i>Группа 1. Параметры оценки изменения потенциала регионально обобщенного экономического субъекта</i>		
Рентабельность активов	$P_a = \frac{Д_{расп}}{Ср. \text{ величина} \text{ _ активов}}$	+1
Коэффициент финансовой независимости	$K_{\text{фи}} = \frac{\text{Располагае мые _ собственные е _ средства}}{\text{Общая _ величина _ имущества}}$	+1
Показатель налоговой нагрузки	$НБ = \frac{\text{Сумма _ уплаченных _ налогов}}{\text{Выручка}}$	-1
<i>Группа 2. Параметры оценки изменения экономического потенциала региона</i>		
<i>Информационная база</i>		
ВРП	Определяется по правилам, принятым в системе национальной статистики	+1
Сумма налоговых поступлений в региональный бюджет	Определяется по правилам, принятым в Министерстве финансов Российской Федерации	+1
<i>Аналитическая база</i>		
Рентабельность ВРП	$P_{\text{врп}} = \text{Региональный доход} / \text{ВРП}$	+1
Изменение объема располагаемых доходов населения	ΔРД – оценивается по изменению уровня оплаты труда	+1

Такая система в необходимой степени описывает совокупное влияние изменений в рассматриваемых налогах на экономический потенциал региона. В рамках проведения таких исследований становится необходимым применение сценарного подхода. Именно совместный анализ различных сценариев экономического развития региона позволяет в наилучшей степени учитывать на этапе планирования все нюансы того воздействия, которое окажет разрабатываемая налоговая стратегия на экономический потенциал региона.

Проведем анализ эффективности налоговой стратегии Орловской области с помощью метода налоговой лояльности и оценим её влияние на налоговый потенциал региона. Система показателей оценки налоговой стратегии Орловской области представлена в таблице 4. Орловская область проводит активную налоговую политику, то есть

устанавливает ставки региональных налогов, отличные от их нормативных значений, закрепленных НК РФ, сроки уплаты данных налогов, льготы и порядок их предоставления.

Таблица 4 - Система показателей оценки налоговой стратегии Орловской области

Элемент системы	Год			Отклонение 10/08	Sign
	2008	2009	2010		
<i>Группа 1. Параметры оценки изменения потенциала регионально обобщенного экономического субъекта</i>					
Рентабельность активов	5,3	2,2	1,6	-3,7	+1
Коэффициент финансовой независимости	4,04	6,53	4,77	+0,73	+1
Показатель налоговой нагрузки	52,45	25,31	5,51	-46,94	-1
<i>Группа 2. Параметры оценки изменения экономического потенциала региона</i>					
<i>Информационная база, тыс. руб.</i>					
ВРП	77 101 200	96 669 900	89 733 500	+12 632 300	+1
Сумма налоговых поступлений в региональный бюджет	11 269 700	9 447 716	11 107 797	-161 903	+1
Сальдированный финансовый результат организаций	1 094 300	1 852 400	1 489 000	+394700	+1
<i>Аналитическая база</i>					
Рентабельность ВРП	0,014	0,019	0,017	0,003	+1
Изменение объема располагаемых доходов населения	117 683	125 568	149 760	+32 077	+1

Применение налоговой политики активного типа благоприятно сказывается на налоговом потенциале Орловской области: все показатели имеют положительную для роста налогового потенциала динамику, за исключением показателя рентабельности активов и суммы налоговых поступлений регионального бюджета. Однако, сумма региональных налоговых поступлений остается практически на уровне 2008 года, который является одним из благоприятных по сбору налогов в Орловской области.

Анализ налоговой стратегии региона позволяет говорить о том, что для Орловской области необходимо и дальше применять активную налоговую политику, поскольку ее параметры влияют не только на уровень доходности регионального бюджета, но и на изменение финансового состояния регионально-обобщенного экономического субъекта и на изменение экономического положения социальной составляющей региона. Особенно важным критерием правильного выбора налоговой стратегии региона является условие благоприятного ее влияния на наиболее важные для региона отрасли экономики, учитывая долговременный эффект от их интенсивного развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Крысоватый, А.И. Моделирование векторов реформирования налоговой политики [Текст] / А.И.Крысоватый // Налогообложение: проблемы науки и практики: монография. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2006. – С. 90-108.
2. Налоги и налогообложение: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика» [Текст] / под ред. И.А.Майбурова.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 655 с.
3. Коломиец, А.Л. О понятиях финансового и налогового потенциала региона [Текст] / А.Л. Коломиец, А.Д. Мельник // Налоговый вестник. - 2000. - № 1. - С. 4.
4. Кузько, П.С. Методические основы оценки эффективности региональной налоговой политики [Текст] / П.С. Кузько // Налоговая политика и практика. – 2004. - №5.
5. Коростелкина, И.А. Теоретико-прикладные аспекты формирования региональной налоговой политики [Текст] / И.А. Коростелкина // Экономические и гуманитарные науки. – 2011. - №11. - С. 63-70.
6. Мещерякова, Л.А. Оценка потенциальных возможностей региона в увеличении налоговых доходов бюджета [Текст] / Л.А.Мещерякова // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 7.
7. Незамайкин, В.Н. Качественная оценка эффективности государственных решений в области налогообложения [Текст] / В.Н. Незамайкин, И.Л. Юрзинова // Налоговая политика и практика. – 2004. - №5.
8. Юрзинова, И.Л. Теоретические основы экономической концепции налоговой политики [Текст] / И.Л. Юрзинова. – М.: ИВЦ Маркетинг, 2007. - 98 с.

Коростелкина Ирина Алексеевна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет - УНПК»

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862)41-98-60

E-mail: cakyra_04@mail.ru

I.A. KOROSTELKINA

THEORETICAL - APPLIED ANALYSIS OF A CHOICE OF MODEL OF TAX STRATEGY OF THE REGION

Practice of transformation of tax system of Russia of the last years shows that there is the complex reforming mentioning essential elements at once of several taxes more often. A lack of such reforming is excessive influence of changes of tax system on managing subjects. However such way of transformation has also advantages – in the conditions of insufficient validity of accepted tax changes simultaneous reforming of several taxes smoothes negative consequences of such transformation. In article the technique of the analysis of a choice of model of tax strategy of the region is presented.

Keywords: tax policy, tax strategy, analysis, technique, region, model.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Krysovatyj, A.I. Modelirovanie vektorov reformirovaniya nalogovoj politiki [Tekst] / A.I.Krysovatyj // Nalogooblozhenie: problemy nauki i praktiki: monografija. – H.: ID «INZhEK», 2006. – S. 90-108.
2. Nalogi i nalogooblozhenie: uchebnik dlja studentov vuzov, obuchajuvihsja po special'nostjam «Finansy i kredit», «Buhgalterskij uchet, analiz i audit», «Mirovaja jekonomika» [Tekst] / pod red. I.A.Majburopa.-M.: JuNITI-DANA, 2007. – 655 s.
3. Kolomic, A.L. O ponjatijah financovogo i nalogovogo potenciala regiona [Tekst] / A.L. Kolomic, A.D. Mel'nik // Nalogovyy vechnik. - 2000. - № 1. - С. 4.
4. Kuz'ko, P.S. Metodicheskie osnovy ocenki jeffektivnosti regional'noj nalogovoj politiki [Tekst] / P.S. Kuz'ko // Nalogovaja politika i praktika. – 2004. - №5
5. Korostelkina, I.A. Teoretiko-prikladnye aspekty formirovaniya regional'noj nalogovoj politiki [Tekst] / I.A. Korostelkina // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2011. - №11. - S. 63-70
6. Mewerjakova, L.A. Ocenka potencial'nyh vozmozhnostej regiona v uvelichenii nalogovyh dohodov bjudzheta [Tekst] / L.A.Mewerjakova // Regional'naja jekonomika: teorija i praktika. – 2008. – № 7.
7. Nezamajkin, V.N. Kachestvennaja ocenka jeffektivnosti gosudarstvennyh reshenij v oblasti nalogooblozhenija [Tekst] / V.N. Nezamajkin, I.L. Jurzinova // Nalogovaja politika i praktika. – 2004. - №5.
8. Jurzinova, I.L. Teoreticheskie osnovy jekonomicheskoj koncepcii nalogovoj politiki [Tekst] / I.L. Jurznova. – M.: IVC Marketing, 2007. - 98 s.

Korostelkina Irina Alekseevna

State University-ESPC

Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor of the Department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe shosse, 40

Numb.: (4862) 41-70-68

E-mail: cakyra_04@mail.ru

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ

В статье с авторской позиции определяется финансовая стратегия особых экономических зон как основы развития региональной социально-экономической системы.

Ключевые слова: особая экономическая зона, регион, социально-экономическая система, финансовая стратегия.

Разрабатывая подходы к определению стратегии развития особой экономической зоны промышленно-производственного типа, обратимся к определению общего понятия «стратегия». В работе А.П. Панкрухина стратегия определяется как комплекс принципов деятельности организации и ее отношений с внешней и внутренней средой, перспективных целей организации, а также соответствующих решений по выбору инструментов достижения этих целей. Указывается, что стратегия проявляется в конкурентной позиции, структуре организации, ее системе ценностей, особенностях мотивации и т.д.

В работе Г.М. Самостроевко [1] отмечается, что стратегия в широком смысле представляет собой синтез следующих определений, затрагивающих аспекты формирования и реализации стратегии:

- план, ориентир или направления развития;
- принцип поведения или модель поведения;
- уникальная и ценная позиция на рынке;
- перспектива или основной способ действия организации;
- особые приемы и маневры для достижения цели.

С нашей точки зрения, стратегия носит, как правило, долгосрочный характер, а процессы разработки, реализации оценки и при необходимости корректировки стратегии, должны происходить непрерывно. То, что является стратегией на текущем уровне управления, на вышестоящем уровне является средствами, а на нижестоящем – целью.

Стратегия, на наш взгляд, является отправной точкой для разработки стратегического плана социально-экономического развития ОЭЗ. По сути, речь идет о механизме стратегического партнерства, то есть о механизме поиска стратегических ориентиров и обеспечения согласованных действий по их достижению. Это необходимо потому, что хозяйство особой экономической зоны является элементом национальной экономики и не может рассматриваться изолированно от нее; во-вторых, хозяйство промышленно-производственной зоны есть комплексное хозяйство, т.е. имеет в своей структуре различные отрасли и производства, определенным образом взаимосвязанные, но вместе с тем специализирующиеся на тех или иных сферах деятельности [2].

В связи с этим, разработка стратегии развития территории является гораздо более сложной задачей, чем формирование стратегии маркетинга отдельно взятого предприятия.

Традиционно стратегии развития предприятий были направлены на целевые рынки и продвижение на них соответствующих продуктов. Таким образом, стратегии развития вырабатывались в зависимости от продукта и целевого рынка. Разработка стратегии развития территории является гораздо более сложной задачей, чем формирование стратегии развития отдельно взятого предприятия (табл. 1).

Таблица 1 – Система стратегий ОЭЗ «Липецк», рекомендуемых для продвижения отдельных продуктов территории и самой территории на целевые рынки

Целевые рынки	Стратегии	Продукты
Инвесторы	1. Стратегия стимулирования инвестиционной деятельности; 2. Стратегия маркетинга инвестиционных проектов; 3. Стратегия ускоренного развития инфраструктуры ОЭЗ	Эффективные инвестиционные проекты и предприятия, нуждающиеся в инвестициях
Покупатели продукции и услуг	1. Стратегии маркетинга отраслей экономики и предприятий-резидентов и нерезидентов ОЭЗ	Производимые в ОЭЗ и завозимые из-за её пределов товары и услуги
Штаб-квартиры и филиалы фирм	1. Стратегия привлечения бизнеса; 2. Стратегия прямого маркетинга территории	Территория ОЭЗ и её ресурсы
Проживающие на территории ОЭЗ и потенциальные жители	1. Стратегия повышения занятости и роста доходов населения; 2. Стратегия поддержания демографической ситуации; 3. Стратегия повышения привлекательности территории ОЭЗ для приезжих; 4. Стратегия природоохранной деятельности	Условия и уровень комфортности проживания, возможность трудоустройства и повышения благосостояния, наличие рекреационных зон и объектов
Чиновники и силовые структуры	1. Стратегия повышения уровня компетентности аппарата управления ОЭЗ; 2. Стратегия упреждающих антимонопольных мер; 3. Стратегия осуществления антикриминальных мероприятий.	Увеличение числа перспективных предприятий-резидентов, рост здоровой конкуренции, ускорение документооборота, повышение денежного содержания работников аппарата управления
Все группы заинтересованных в социально-экономическом развитии региона	1. Стратегия развития ОЭЗ в целом как основа стратегии комплексного социально-экономического развития данной территории	Вся территория ОЭЗ

Таким образом, в рамках данного подхода стратегии развития территории выступают двойко:

- как средство реализации стратегии комплексного социально-экономического развития региона (стратегия маркетинга региона в целом);
- как средство реализации «общих стратегий развития», ориентированных на отдельные внешние целевые рынки региона.

Далее по каждой стратегии развития следует определить один из вариантов действий (альтернативных стратегий поведения на рынке):

- стратегия дифференциации – основана на осознании и наличии конкурентных преимуществ и уникальности территории, позволяющих захватить обширную часть рынка;
- стратегия фокусирования – фокусирование на специфических целевых рынках, узких сегментах рынка, потребности которых может удовлетворить территория;
- стратегия проникновения – проникновение имиджа территории на новый целевой рынок для продвижения уже разработанных товаров;
- стратегия кооперации – планирование и осуществление совместных рекламных действий заинтересованными хозяйствующими субъектами региона при представлении общих интересов [3].

Далее каждая стратегия распадается на 4 традиционные «широкие стратегии развития региона»:

- стратегия имиджа (региона или продукта);
- стратегия достопримечательностей (ведущих предприятий);

- стратегия инфраструктуры;
- стратегия людей (в том числе, руководителей региона, руководителей ведущих предприятий, знаменитостей, проживающих в регионе, ученых и т.д.).

Таким образом, можно предложить следующую блок-схему предпринимательских стратегий и их взаимосвязи со стратегиями развития региона (рис. 1).

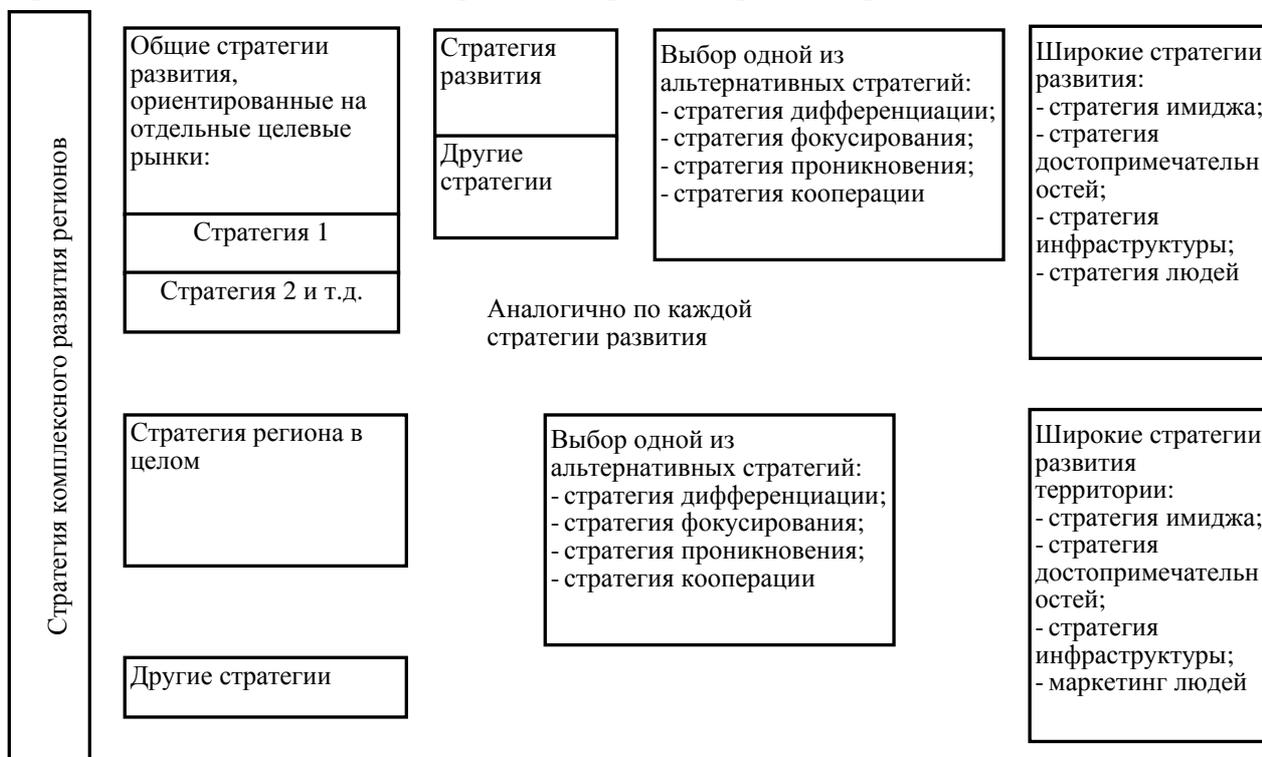


Рисунок 1 - Рекомендуемая блок-схема взаимодействия стратегий развития ОЭЗ «Липецк»

Предложенный подход к определению видов, места и роли стратегий развития территории в развитии региона на примере ОЭЗ «Липецк» позволяет, по нашему мнению, добиться строгой иерархии и целевой фокусировки стратегий, а также выбора оптимальных направлений воздействия.

Далее по каждой широкой стратегии развития для ее реализации определяются соответствующие методы и инструменты. Возможна и дальнейшая детализация стратегий. В частности, общую стратегию развития отраслей экономики ОЭЗ «Липецк» целесообразно разделить на стратегии развития ведущих кластеров и стратегию развития прочих отраслей и малого бизнеса.

Соответственно, по каждой стратегии появляется возможность сформировать эффективный механизм реализации, закрепить финансовые ресурсы, определить ответственных исполнителей и критерии оценки результатов ее осуществления.

При этом еще раз подчеркнем, что все стратегии развития территории ОЭЗ «Липецк» целесообразно выстраивать на основе маркетингового подхода исходя из текущих и прогнозируемых потребностей определенных нами целевых рынков, с тем, чтобы обеспечить ориентацию территории на будущие потребности. В противном случае может возникнуть ситуация, когда частным стратегиям, акцентированным на «продвижение» территории и её продуктов, будет нечего предложить целевым рынкам.

Что же касается методики формирования системы целей в рамках стратегического планирования, то ее нельзя рассматривать изолированно от стратегического анализа и стратегического выбора, которые вместе с целеполаганием являются базовыми элементами процедуры стратегического планирования (рис. 2).

Стратегический анализ	Анализ внешней окружающей среды
	Анализ ресурсного потенциала объекта планирования
Целеполагание	Определение миссии планируемого объекта
	Собственно процесс целеполагания
Стратегический выбор	Разработка базовой стратегии развития объекта планирования
	Разработка функциональных стратегий объекта планирования

Рисунок 2 - Процедура стратегического планирования

Формирование стратегии развития ОЭЗ требует соблюдения определенных принципов.

Принцип системности тесно связан с принципом комплексности. Следование его требованиям означает, что определение стратегических целей развития ОЭЗ и механизмов их реализации должно осуществляться с учетом взаимосвязей, характеризующих взаимозависимость ее развития с субъектом РФ, на территории которого она расположена, а также с другими регионами национальной экономикой в целом. Реализация принципа системности предполагает, что при разработке стратегии развития должны быть учтены предпосылки и ограничения ее развития, формируемые на различных иерархических уровнях: местном (муниципальном), региональном, межрегиональном, федеральном.

Следование принципу адаптивности означает, что формирование комплексной стратегии развития необходимо осуществлять с учетом возможных изменений внешней среды, которые могут обусловить корректировку целей, приоритетов и механизмов их реализации.

Соблюдение принципа эффективности при формировании стратегии развития означает расширение инвестиционного процесса в экономику ОЭЗ. Проблема минимизации риска означает, что в процессе формирования стратегического выбора должны быть оценены (по возможности) различные риски, обусловленные выполнением регионом тех или иных приоритетных функций в будущем. Характеристики прогнозируемых рисков должны быть учтены при сравнительном анализе вариантов стратегического выбора.

И, наконец, весьма важный принцип «первого руководителя», следование которому означает «включенность» в ход работ по формированию стратегии «первых лиц» администрации ОЭЗ. Решение сложной задачи стратегического планирования социально-экономического развития региона, безусловно, предполагает привлечение ученых, специалистов, так как это связано с большим объемом прогнозно-аналитических работ. Однако осуществление стратегического выбора, сравнительная оценка стратегических альтернатив является прерогативой высших руководителей местного самоуправления, несущих, в конечном счете, всю полноту ответственности за результаты комплексного социально-экономического развития региона.

Экономическая составляющая заключается в достижении эффективного и динамичного сочетания и совершенствования территориального и отраслевого развития ОЭЗ с соблюдением государственных и региональных интересов. Экономика является основной составляющей, от успешного развития которой зависит решение социальных, демографических проблем, повышение инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности. Экологическая составляющая характеризует развитие и использование его природного потенциала, а также природоохранных мероприятий. Социальная составляющая направлена на решение социальных проблем и повышение жизненного уровня населения.

Таким образом, можно выделить две универсальные целевые установки развития:

– обеспечение необходимого качества жизни населения региона (уровень занятости, повышение заработной платы и др.);

– выполнение определенного «государственного (общественного) заказа» (внедрение и развитие новейших технологий).

Комплексный анализ достигнутого уровня социально-экономического развития ОЭЗ может проводиться по следующим основным направлениям:

1) анализ внутренних закономерностей развития (специфика особой экономической зоны промышленно-производственного типа);

2) анализ стартовых условий развития, обусловленных факторами местного характера (развитие инфраструктуры; присутствие итальянского капитала (завод «Стинол»), центра логистики);

3) анализ внешних факторов, оказывающих воздействие на развитие ОЭЗ промышленно-производственного типа (законодательство, привлечение инвестиций).

Анализ и оценку стартовых условий развития представляется целесообразным проводить в разрезе следующих основных аспектов:

– качество жизни постоянного населения ППЗ;

– характеристика накопленного социально-экономического потенциала, динамика его величины и эффективности использования;

– внешние факторы, оказывающие влияние на перспективное развитие ОЭЗ.

Учитывая, что особая экономическая зона представляет собой некую социально-эколого-экономическую систему, процедура формирования «дерева» маркетинговых стратегических целей ОЭЗ промышленно-производственного типа «Липецк» представлена на рисунке 3.

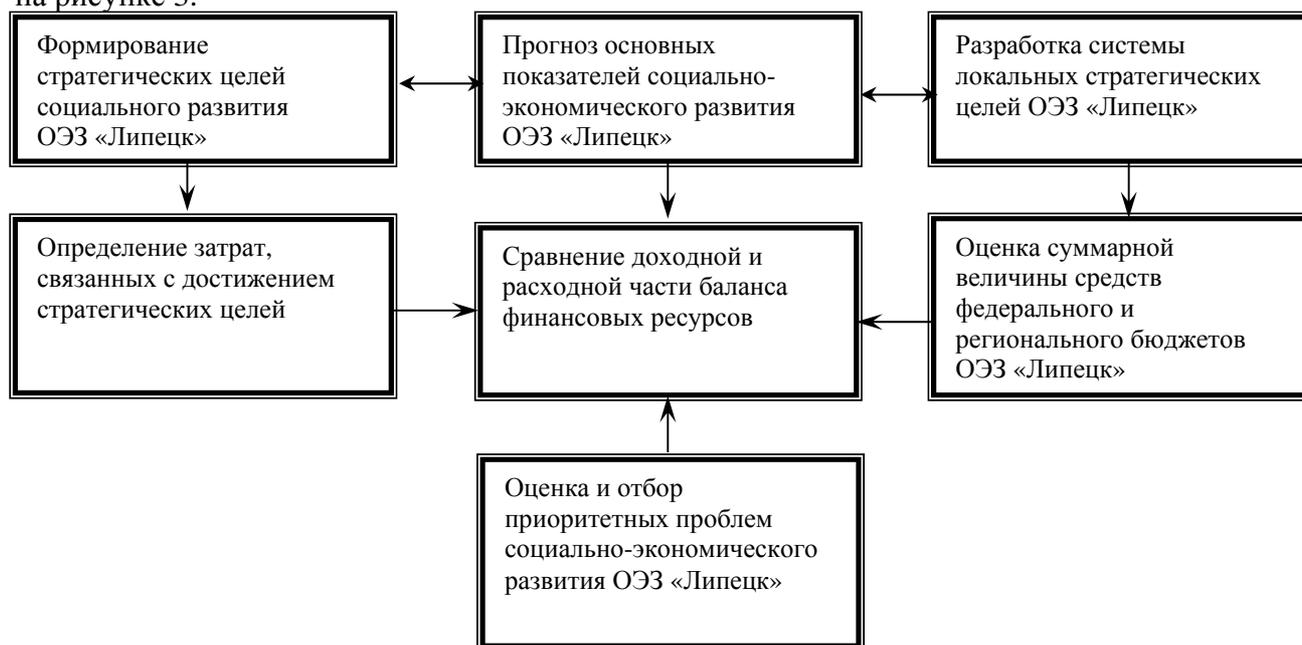


Рисунок 3 - Формирование «дерева» стратегических целей ОЭЗ «Липецк»

Первоначально осуществляется разработка целей социального и экономического характера и далее, на основе оценки расходной и доходной частей баланса финансовых ресурсов промышленно-производственной зоны, разрабатывается главная стратегическая цель экономического характера, которая трансформируется в ряд локальных целей развития.

При этом количественные значения этих целей должны находиться в пределах, нижняя граница которых совпадает с величиной минимального государственного социального стандарта, а верхняя определяется с учетом ресурсных возможностей ОЭЗ «Липецк».

В процессе детализации широких маркетинговых стратегий по ОЭЗ в целом необходимо сформировать стратегии развития и для каждого предприятия-резидента зоны. Предлагаемый нами вариант такой стратегии разработан на примере стекольного завода

ООО «ЧСЗ-ЛИПЕЦК».

Планируемая производственная мощность завода составит 1 миллиард бутылок в год, а общая сумма инвестиций оценивается в 100 миллионов евро. Продукция завода востребована уже в настоящее время. В Липецке находится одно из крупнейших в России предприятий по производству соков. В будущем, как планируют местные власти, здесь также будет открыт завод по производству медицинских препаратов. Кроме того, этот проект интересен еще и тем, что предполагает использование новых технологий. Пока их только начинают осваивать в Европе, а на территории России подобного производства нет вообще.

На уровне предприятия-резидента ОЭЗ выделили следующие основные этапы стратегического планирования: цели и перспективы бизнеса, анализ потребителей и рынков сбыта стеклотары, анализ конкурентов и динамики объемов производства, определение целевых рынков (сегментов), ценовые стратегии, политика дистрибуции и продаж, маркетинговые коммуникации, организационная структура управления, мотивация персонала, механизм реализации стратегии.

Узловые положения предлагаемой стратегии таковы:

1. Основным направлением деятельности ООО «Чагодощенский стеклозавод и К*» (ООО «ЧСЗ-Л») в Липецком регионе является выпуск стеклянной тары для разлива, хранения и транспортировки пищевых жидкостей: пива, минеральной воды, ликёроводочных изделий, безалкогольных напитков, фруктовых и овощных соков. Сталкиваясь со значительным ростом спроса на конечную продукцию, производители вышеуказанных товаров предъявляют, в свою очередь, повышенный спрос на стеклянную посуду. Поэтому перспективы данного бизнеса оцениваются экспертами как благоприятные;

2. Сегментация рынков сбыта в отраслевом и территориальном разрезе представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Основные сегменты рынка стеклянной посуды, производимой в Российской Федерации для пищевых продуктов

Наименование	Среднегодовые темпы роста рынка стеклотары за 2004-2011 гг., %	Доля на рынке стеклотары в 2011 г., %
Продуктовые рынки		
Рынок пива	10-15	40
Рынок безалкогольных напитков	30-35	32
Рынок вина	3-5	22
Рынок соков	10-15	4 (премиум)
Итого	-	100
Региональные рынки		
ЦФО РФ	10-15	40
ЮФО РФ	15-20	30
Украина	15-20	10
Беларусь	10-12	10
Молдова	13-15	10
Итого	-	100

3. Основными конкурентами ООО «ЧСЗ-Л» являются (табл. 3):

- турецкая «РусДжам» (ее дочернее предприятие – ООО «Русджам» (завод в г. Гороховце Владимирской области), Покровский стеклозавод в Вологодской области, ООО «Русджам-Уфа» (завод в г. Уфа); является дочерним предприятием компании Anadolu Cam Sanayi A.S. (производителя стеклотары в Турции), которая входит в группу Sisecam). В 2006 г. компания охватывала уже около 13% российского рынка;

- русско-американская РАСКО (Анопинский завод (Владимирская область), Воронежский стеклотарный завод, ОАО «Московский завод «Хроматрон», ООО «РАСКО-ЗСтЗ» г. Запрудня, ООО «РАСКО-Менеджмент»). Совокупная производственная мощность составляет примерно 2 млрд. бутылок в год, в 2009 г. увеличила свою долю на рынке до

11,7%. Поставляет тару для таких компаний, как Heineken, Efes, «САН Интербрю», «Балтика», ЗАО «Пивоварня Москва Эфес», ООО «Калужская пивная компания», Пивоварни Ивана Таранова и многих других;

- холдинг «РКМ» («Кавминстекло» (Ставропольская обл.), Камышинский (Волгоградская обл.) и Смоленский стекольные заводы); в 2006 г. его доля уменьшилась до 10% рынка;

- ЗАО «Группа предприятий «ОСТ» (завод проектной мощностью 130 млн. бутылок в Дмитрове; в июле 2004 г. запущен завод по производству бутылок в подмосковной Электростали, мощность – 270 млн. бутылок в год). Доля рынка в 2007 г. составила около 4,2%;

- группа «Веда-Пак» (завод в Кингисеппе Ленинградской области, производственная мощность первой очереди, запущенной в августе 2002 г., составляет 300 млн. бутылок в год. После запуска второй очереди завода в июне 2004 г. его мощность составила 500 млн. бутылок в год. В конце 2005 г. был запущен второй завод компании в городе Рузаевка (респ. Мордовии), после запуска которого суммарная мощность обоих заводов «Веда-Пак» составила 1200 млн. бутылок в год). «Веда-Пак» поставляет стеклотару, в частности, «Московскому заводу «Кристалл», Столичному Тресту, «ОСТ-АЛКО», «ЛИ ВИ Зу», «Полюстрово», «Пивоваренной компании «Тинькофф».

Таблица 3 – Объёмы производства стеклянной пищевой тары ведущими игроками российского рынка в 2004–2009 гг. (млн. шт.)

Компании	Годы						Доля рынка в 2011 г.	2011 г. к 2006 г., кол-во раз
	2006	2007	2008	2009	2010	2011		
АПС «РКМ» всего	863	1005	1093	1147	1234	1168	14,3	1,35
в т.ч. ЗАО «Камышинский стеклотарный завод	496	540	548	583	591	591	7,2	1,19
ЗАО «Кавмин-стекло»	220	271	281	298	315	289	3,5	1,31
ОАО «Ситалл»	147	194	264	266	328	289	3,5	1,97
Sisecam Grope (Турция), всего	99	110	243	621	1061	1144	14,0	11,6
в т.ч. ОАО «Русджам»	-	-	134	459	866	924	11,3	с нуля
ОАО «Покровский стекольный завод»	99	110	109	162	195	220	2,7	2,22
ООО «РАСКО», всего	236	375	602	652	705	759	9,3	3,22
в т.ч. ООО «Русско-Американская стекольная компания»	236	303	395	337	356	386	4,7	1,64
Воронежский стеклотарный завод	-	-	125	255	349	373	4,6	с нуля
ОАО «СВЕТ» (Удмуртия)	259	348	335	289	403	464	5,7	1,79
ЗАО «ВЕДА-ПАК»	-	-	37	150	351	458	5,6	с нуля
ООО «Чагодощенский стеклозавод и К*»	84	153	148	308	411	444	5,4	5,29
ОАО «Стеклохолдинг», всего	306	361	474	491	461	440	5,3	1,44
ОАО «Югроспродукт»	88	307	166	185	273	290	3,6	3,30
ОАО фирма «Актис»	-	106	132	235	299	255	3,1	с нуля
ОАО «ГП-ОСТ»	-	-	-	-	197	250	3,1	с нуля
ИТОГО по лидерам рынка	11935	22765	33230	44078	55395	55673	69,5	2,93
Россия в целом	33582	44561	55245	66461	77996	88159	100	2,28
Доля лидеров рынка в общем объёме производства, %	554,0	660,6	661,7	663,1	667,5	669,5	x	x

В мае 2010 г. «Веда-Пак» заключила долгосрочный контракт на производство

бутылок для пива «AMSTEL» с ООО «Пивоварня Хейнекен». В состав петербургского холдинга «Веда-Система» входят водочный завод ЗАО «Веда», производители стеклотары «Веда-Пак», транспортное предприятие ООО «Веда-Экспресс», компания «РоСтекло» и др. В 2008 году было выпущено 471 млн. единиц стеклотары. Произвела в 2011 г. около 7% российской стеклотары.

По итогам 2010 года усилились позиции объединенных компаний и сменился лидер. Запуск завода «Русджам-Уфа» обеспечит уверенное первенство компании Anadolu Cam Sanayii, являющейся подразделением турецкого холдинга Sisecam. Введенная первая очередь имеет проектную мощность 700-800 млн. бутылок в год. А в перспективе, после ввода в эксплуатацию еще двух стекловаренных печей, объем производства достигнет 1,5 млрд. бутылок в год.

Дефицит, все еще наблюдаемый сегодня на рынке пищевой стеклянной тары, в среднесрочной перспективе будет стимулировать рост объемов производства. Основными предпосылками для этого будут служить: уменьшение доли оборотной тары, увеличение эксклюзивных видов продукции, наращивание объемов производства основными отраслями-потребителями, стремление к импортозамещению и высокая загрузка существующих мощностей.

Рост объемов выпускаемой продукции будет происходить как за счет ввода в действие новых современных предприятий, так и в результате модернизации существующих производств. Наглядной иллюстрацией этому может служить объем инвестиций, уже поступивший в отрасль. Так, за 9 месяцев 2010 года он в 3 раза превысил показатель аналогичного периода 2009 года и составил 4,9 млрд. рублей, тогда как за весь 2009 год было инвестировано 4,4 млрд. рублей.

Следует отметить, что сверхвысокие темпы роста производства стеклотары в России сохранились и в 2011 г., благодаря чему объёмы выпуска составили уже около 12 млрд. шт. в 0,5-литровом эквиваленте или в 1,47 раза больше, чем в 2008 г. и в 1,18 раза – чем в 2010 г. И, несмотря на это, спрос на стеклотару по-прежнему существенно опережает предложение.

Таким образом, введение в строй проектных мощностей ООО «ЧСЗ-Л» позволит предприятию в скором времени стать, наряду с турецкой компанией «РусДжам», лидером бурно развивающегося российского рынка стеклотары.

В этой ситуации основными конкурентными преимуществами стекольного завода-резидента ОЭЗ «Липецк», с нашей точки зрения, являются следующие (табл. 4).

Таблица 4 – Конкурентные преимущества ООО «ЧСЗ-Л» на российском рынке стеклотары

Конкурентные преимущества	Ожидаемый эффект
1. Льготы и преференции, действующие в ОЭЗ «Липецк»	Снижение себестоимости производства и реализации стеклотары, что позволяет применить маркетинговую стратегию совершенствования производства в целях дальнейшего наращивания рыночной доли
2. Применение инновационных стеклоформирующих технологий	Экономия электроэнергии и сырья, снижение веса и повышение качества бутылок
3. Упаковка готовой продукции в соответствии с международными стандартами	Повышение спроса, в т.ч. на крупные партии объемом 150-200 тыс. штук
4. Наличие стратегии маркетинга компании, интегрированной в общую стратегию развития ОЭЗ «Липецк»	Полное удовлетворение потребности в ресурсах, включая персонал; чёткая программа действий на рынке пищевого стекла на ближайшую перспективу (2-3 года)

Во-первых, это наличие льгот и преференций, вытекающих из особенностей функционирования ОЭЗ и позволяющих сократить срок окупаемости инвестиций.

Во-вторых, – применение самых современных инновационных технологий выпуска стеклотары, дающих возможность преодолеть основные недостатки существующих

отечественных производств, а именно:

- низкое качество выпускаемых изделий (нарушение конфигурации, неопределённость цвета и т. д.);
- повышенный вес бутылок (400–450 г против 300–350 г по 0,5-литровым изделиям);
- низкие съемы стекломассы с 1 кв. м варочной части печи (1300–1500 кг против 2400–3000 кг);
- большой расход топлива (удельный расход 2000–2500 ккал/кг против 900–1350 ккал/кг);
- отсутствие на большинстве предприятий материально-технической базы по ремонту оборудования и изготовлению стеклоформирующей оснастки.

В-третьих, в отличие от большинства конкурентов, тара, прошедшая контроль, будет упаковываться в паллеты из термоусадочной плёнки с укладкой на европоддоны размером 800x1200 мм, вмещающие 1536 бутылок.

Наконец, в-четвёртых, – это наличие у компании научно-обоснованной маркетинговой стратегии развития, в разработке которой мы принимали непосредственное участие; следует подчеркнуть, что акцент в ней сделан на обеспечение наиболее полной интеграции предприятия в социально-экономический каркас ОЭЗ как промышленно-производственной системы.

Несмотря на то, что современное стеклоформирующее оборудование позволяет выпускать как банки, так и бутылки в одной и той же печи, тем самым ликвидируя технологические различия между предприятиями отрасли, анализ рынка показал, что ООО «ЧСЗ-Л» целесообразно, по нашему мнению, специализироваться именно на производстве бутылок для пищевых жидкостей, причём ёмкостью 0,35, 0,5 и 0,75 л.

Основными сегментами становятся пивоваренные заводы и компании, производящие минеральную воду и безалкогольную продукцию. Перспективным направлением является поставка стеклотары для производителей соков класса «премиум» (соки прямого отжима и др.).

Стратегические партнёры:

- ОАО Внешторгбанк – кредитование, внешнеторговое финансирование, расчётно-кассовое обслуживание;
- «Sclostroj» (Чехия) – поставка оборудования;
- ОАО ПК «Балтика», ОАО «САН-Интербрю», ООО «Калужская пивоваренная компания», ОАО «Пиво-безалкогольный комбинат «Славутич» (Украина).

Цена бутылки складывается из четырёх компонентов:

- затраты на сырьё (сода, песок, полевой шпат, газ);
- затраты на энергоносители;
- затраты на производство;
- прибыль.

В результате проведённых исследований установлено, что имеет место диспаритет цен – затраты, особенно на соду и газ, растут быстрее цен на готовую продукцию (30-32% в год против 15-20%).

В связи с этим, мы рекомендуем предприятию применить, пользуясь определенным лидерством компании в издержках и возможностью резкого увеличения выпуска, маркетинговую стратегию прочного внедрения на рынок – как российский, так и международный – установив цены на 5-10% ниже, чем у конкурентов.

Прогнозируемое высокое качество стеклопосуды в силу ангажированности ОЭЗ «Липецк», стимулирует, наряду с настойчиво формируемым имиджем «Долины» (по аналогии с Калифорнией), успешное комплектование портфеля заказов и привлечение высокооплачиваемых профессионалов для проведения адекватной коммуникативной

политики в распределительных сетях.

Организационную структуру стратегического развития компании предпочтительнее формировать с использованием анализа товарно-рыночной структуры, поскольку она, с нашей точки зрения, в наибольшей степени отражает специфику как стекольного бизнеса, так и особенности маркетинга на территории ОЭЗ.

Мотивация инвесторов очевидна, влияние факторов, определяющих мотивацию персонала, легко моделируется на основе всего вышеизложенного.

Механизм реализации стратегии разрабатывается в плане маркетинга ООО «ЧСЗ-Л» в тесной увязке с программой развития ОЭЗ «Липецк». Еще раз повторим, что продукция компании позиционируется по схеме: «европейское качество («конёк» турецкой фирмы «РусДжам») – цены ниже среднерыночных («конёк» ОЭЗ «Липецк»)».

Это даст возможность в короткие сроки значительно увеличить объёмы продаж стеклотары и обеспечить оптимальные сроки окупаемости инвестиций, привлечённых с помощью мероприятий маркетинга инвестиционных проектов.

Главная задача позиционирования состоит в комплексе усилий, направленных на адаптацию продукции к требованиям целевых сегментов рынка, с отстройкой ее от основных конкурентов. При позиционировании продуктов используют такие их характеристики, которые являются важными для потребителей и на которые они ориентируются, осуществляя свой выбор.

Ошибки в позиционировании продукции рынке могут привести к полному нивелированию всех остальных маркетинговых усилий. Поэтому при позиционировании фирме следует бегать следующих ошибок.

1. Недопозиционирование или поверхностное позиционирование – утрата данной компанией какой-либо четко выраженной позиции. Это ситуация, когда покупатели имеют смутное представление о торговой марке. У них нет связанных с ней ассоциаций; марка рассматривается лишь как одна из многих.

2. Сверхпозиционирование или одностороннее позиционирование – создание у покупателей слишком узкого представления о марке или компании.

3. Расплывчатое или неоднозначное позиционирование ситуация, когда у потребителей может сложиться нечеткий образ марки. Компания делает слишком много заявлений о свойствах ее продукта или слишком часто меняет позиционирование марки.

4. Сомнительное или спекулятивное позиционирование – когда стратегия позиционирования направлена на то, чтобы создать у потребителей слишком преувеличенное представление о возможностях компании или достоинствах торговой марки. В этом случае потребители с трудом верят в заявления о высоких качествах продукта в свете его реальных характеристик, цены или репутации производителя.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Самостроенко, Г.М. Методология формирования стратегии развития региона на основе концепции интеграционного маркетинга [Электронный ресурс]: Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. – М.: РГБ, 2003 (Из фондов Российской Государственной библиотеки).

2. Московцев, В.В. Основы исследования управления организации [Текст] / В.В. Московцев, Л.В. Московцева, С.И. Гаврилюк. – Липецк: ЛЭГИ, 2004. – 148 с.

3. Савин, В.А. Свободные экономические зоны как аккумулятор иностранных инвестиций [Текст] / В.А. Савин // Инвестиции в России. – 2001. – № 1. – С. 36-43.

Куранова Валентина Борисовна

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862)41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

V.B. KURANOVA

FINANCIAL STRATEGY OF DEVELOPMENT OF THE SPECIAL ECONOMIC ZONE

In article from an author's position financial strategy of special economic zones as bases of development of regional social and economic system is defined.

Keywords: *special economic zone, region, social and economic system, financial strategy.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Samostroenko, G.M. Metodologija formirovanija strategii razvitija regiona na osnove koncepcii integracionnogo marketinga [Jelektronnyj resurs]: Dis. ... d-ra jekon. nauk: 08.00.05. – M.: RGB, 2003 (Iz fondov Rossijskoj Gosudarstvennoj biblioteki).
2. Moskovcev, V.V. Osnovy issledovanija upravljenija organizacii [Tekst] / V.V. Moskovcev, L.V. Moskovceva, S.I. Gavriljuk. – Lipeck: LJeGI, 2004. – 148 s.
3. Savin, V.A. Svobodnye jekonomicheskie zony kak akumuljator inostrannyh investicij [Tekst] / V.A. Savin // Investicii v Rossii. – 2001. – № 1. – S. 36-43.

Kuranova Valentina Borisovna

State University-ESPC

Postgraduate student of the Department «Accounting and Taxation»

302020, Orel, Naugorskoe shosse, 40

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

А.М. ВАСИЛЬЕВ

ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ФОРМИРОВАНИЯ ПАРАМЕТРОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Результативность и эффективность принятия решений по налоговому планированию на предприятии зависят от многих факторов. Важным элементом служит информационное обеспечение процесса принятия решений по налоговому планированию, под которым следует понимать совокупность информационных ресурсов, объединяющих информационные базы и способы организации необходимых и пригодных для реализации аналитических и управленческих процедур налогового планирования.

Ключевые слова: налогообложение, информационная база, учетно-аналитические данные.

Информационное обеспечение формирования параметров налогообложения может быть построено по-разному, в зависимости от финансовых, технических и других запросов и возможностей хозяйствующего субъекта. Информационная база состоит из четырех крупных комплексов данных, различающихся степенью систематизации:

- 1) данные системы бухгалтерского учета;
- 2) данные системы налогового учета;
- 3) статистические данные.

Эта база формируется с учетом действующих нормативных документов, которые несут в себе определенную информацию, инвариантную по отношению к конкретному хозяйствующему субъекту (рис. 1).

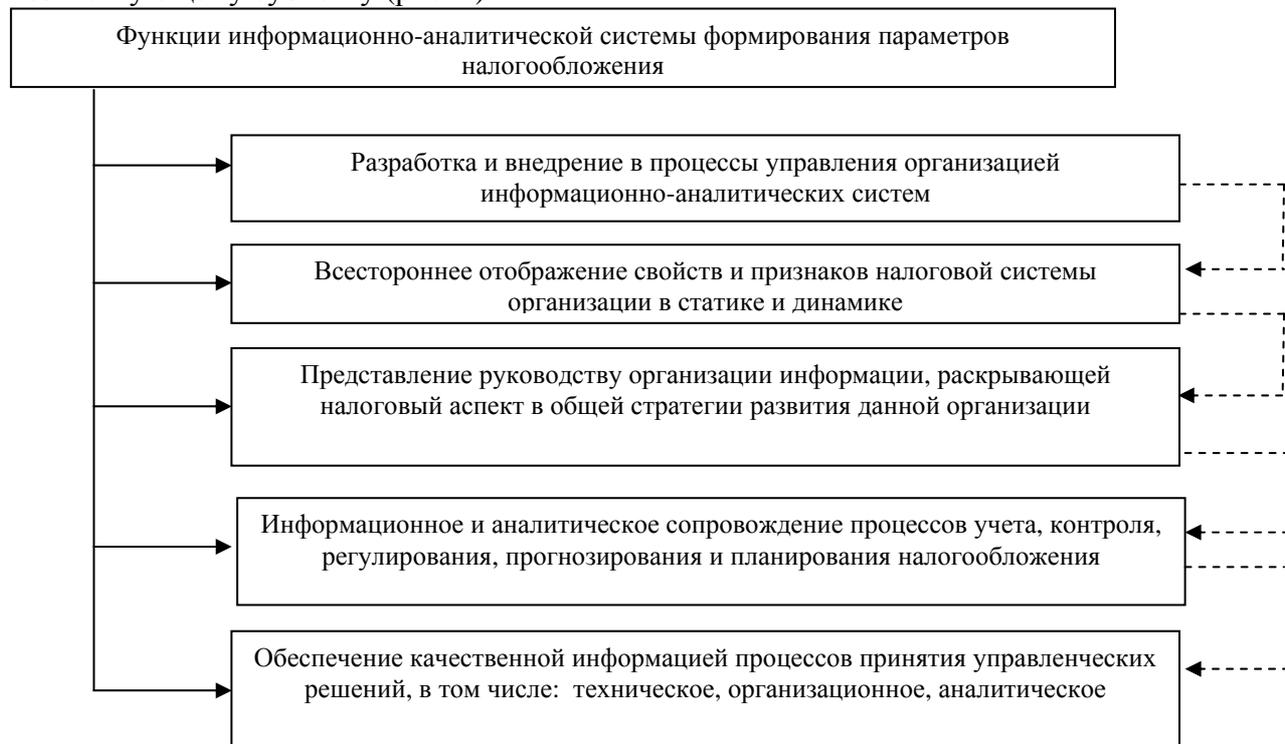


Рисунок 1 – Функции информационно-аналитической системы формирования параметров налогообложения

Все принципиальные для организации моменты, такие как определение цели и задачи, сферы производства и обращения, направления и вида деятельности, выбор организационно-правовой формы и формы собственности, определение структуры и степени ее сложности, месторасположения и т. д., напрямую связаны с налогообложением. Выбор того или иного

варианта влечет за собой различные налоговые последствия [1]. От того, как будет организовано предприятие, какие формы и направления своей деятельности оно выберет, в большой степени зависит уровень его налогообложения, а значит, формирование финансовых результатов и перспективы дальнейшего развития.

Наиболее важным условием проведения эффективного налогового анализа является информационное обеспечение, которое состоит в сборе и обработке информации, необходимой для его проведения (рис. 2).

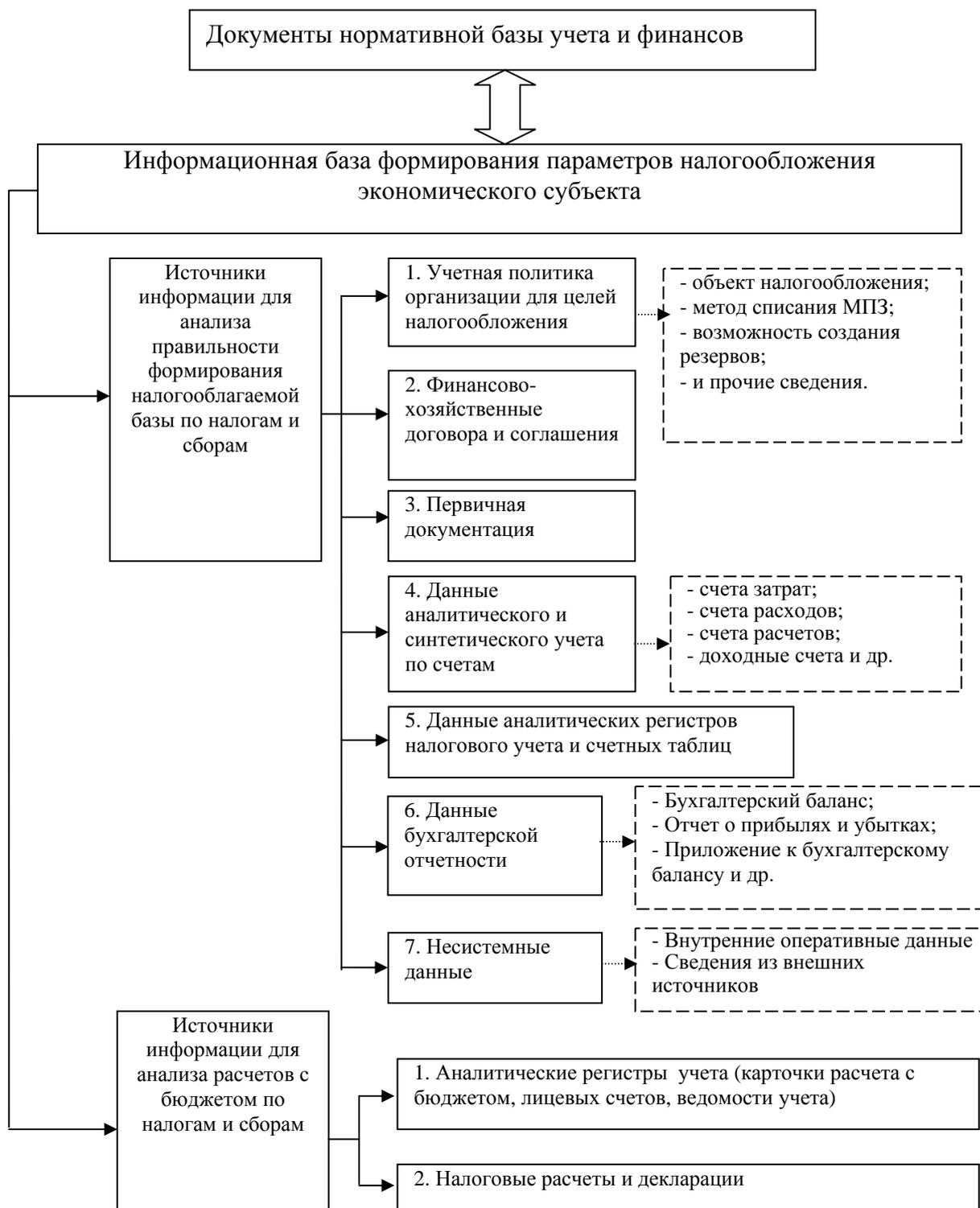


Рисунок 2 – Структура информационной базы формирования параметров налогообложения экономического субъекта

Существенное значение для формирования параметров налогообложения имеют документы, содержащие методы расчета определенных экономических показателей. Совокупность таких документов составляет нормативно-правовое обеспечение анализа.

Для любой информационно-аналитической системы важным моментом является коммуникация - это процесс обмена информацией, опытом и сведениями, который является неотъемлемой частью функционирования экономического субъекта и позволяет координировать внутреннюю и внешнюю среду организации [2].

Формирование учетно-аналитической системы экономического субъекта не приводит к поглощению одного вида учета другим, а способствует усилению контрольных, информационных и управленческих функций системы в целом. Построение модели взаимодействия учетных, аналитических и контрольных подсистем требует системности в процессе накопления и обобщения информации, а также ее отражения в отчетности, что позволит реализовать одну из основных целей финансовой и налоговой отчетности - обеспечить пользователей данными, достаточными для дальнейшей обработки и принятия решений.

В соответствии с требованиями отчетности организаций информация о налоговых активах и обязательствах организации находит отражение в бухгалтерском балансе и отчете о прибылях и убытках за отчетный период (табл. 1).

Таблица 1 – Налоговые показатели, представленные в бухгалтерском балансе организации

Раздел	Наименование показателя	Содержание
Внеоборотные активы	Отложенные налоговые активы	Разница в начислении амортизации
		Убытки по ценным бумагам, обращающимся на организованном рынке
		Убытки по ценным бумагам, не обращающимся на организованном рынке
		Убытки от реализации амортизируемого имущества
		Дополнительные расходы по организации кредита
		Резерв по сомнительным долгам
		Добровольное страхование от несчастных случаев на производстве
Оборотные активы	НДС по приобретенным ценностям	НДС по материалам
		НДС по материалам на капитальное строительство
		НДС по услугам
		НДС по оборудованию на складе
		НДС по оборудованию в монтаже и выполненным работам
		НДС по поставкам на экспорт
Долгосрочные обязательства	Отложенные налоговые обязательства	Разница в начислении амортизации
		Разница в начислении амортизации
		Разница в начислении амортизации (счет % по кредитам)
		Готовая продукция
		Незавершенное производство
		Разница в оценке материалов за счет таможенных пошлин
		Проценты по кредитам, направленным на предоплату
		Страховые взносы на переходящие отпускные
Товары отгруженные		
Краткосрочные обязательства	Задолженность по налогам и сборам	По видам налогов

Показатели, представленные в отчетности, отражают конечное сальдо или обороты по определенным счетам бухгалтерского учета за отдельный период.

Аналитическая информация о налоговых обязательствах позволит организации рассчитать показатели платежеспособности и оценить риски дальнейшей несостоятельности и проведения контрольных мероприятий.

С целью осуществления налогового планирования и прогнозирования на исследуемом предприятии необходимо изучить важнейший элемент учетно-аналитической системы предприятия: бухгалтерский и налоговый учет.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коростелкина, И.А. Структурные элементы учетно-информационной базы дескриптивного и предикативного налогового анализа в рамках реализации концепции налогового прогнозирования [Текст] / И.А. Коростелкина // Управленческий учет. – 2011. - №7. – С. 45-51.
2. Васильева, М.В. Учетно-информационная база проведения налогового анализа как этапа налогового планирования на микроуровне [Текст] / М.В. Васильева // Управленческий учет. – 2010. - №1. – С. 18-27.

Васильев Артем Михайлович

ФГБОУ ВПО «Госунiversитет - УНПК»

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862)41-98-60

E-mail: vita_977@mail.ru

A.M. VASIL'EV

INFORMATION BASE OF FORMATION OF PARAMETERS OF THE TAXATION OF THE ECONOMIC SUBJECT

The efficiency and effectiveness of decision-making on tax planning at the enterprise depends on many factors. An important element is the information support of decision-making on tax planning, under which should mean a set of information resources, integrating data bases and ways of organizing the necessary and suitable for the implementation of analytical and management procedures of tax planning.

Keywords: *taxation, information base, registration and analytical data.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Korostelkina, I.A. Strukturnye jelementy uchetno-informacionnoj bazy deskriptivnogo i predikativnogo nalogovogo analiza v ramkah realizacii koncepcii nalogovogo prognozirovanija [Tekst] / I.A. Korostelkina // Upravlencheskij uchet. – 2011. - №7. – S. 45-51.
2. Vasil'eva, M.V. Uchetno-informacionnaja baza provedenija nalogovogo analiza kak jetapa nalogovogo planirovanija na mikrourovne [Tekst] / M.V. Vasil'eva // Upravlencheskij uchet. – 2010. - №1. – S. 18-27.

Vasil'ev Artjom Mihajlovich

State University-ESPC

Postgraduate student of the Department «Accounting and Taxation»

302020, Orel, Naugorskoe shosse, 40

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: vita_977@mail.ru

НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

УДК 339.924

Е.Л. ДОЛГИХ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ И НЕОБХОДИМОСТЬ ИНТЕГРАЦИИ БИЗНЕСА

В статье рассмотрены основные тенденции развития современной экономики и причины активизации интеграционных процессов. Проанализированы внешние и внутренние факторы, влияющие на развитие интеграционных процессов в экономике России с учетом влияния внутренней и внешней среды.

Ключевые слова: глобализация экономики, интеграционные процессы, слияния и поглощения, интеграционные образования.

Главной тенденцией в развитии мировых производительных сил выступает интенсификация процессов интернационализации, транснационализации и интеграции - процессов, ведущих к реальному формированию мирового хозяйства как всеобщей экономической целостности.

Мировое хозяйство сегодня в значительной степени отличается от того, каким оно было несколько десятилетий назад. Среди явлений, меняющих облик мировой экономики, важное место принадлежит интеграционным процессам. Они носят многоуровневый характер. Международная интеграция происходит как на общемировом уровне (глобализация), так и в масштабах нескольких государств (региональная интеграция). [1]

К концу XX века практически все цивилизованные страны, которых насчитывается около двухсот, стали членами различных международных экономических организаций. Так, к началу XXI века членами Международного валютного фонда являлись 183 страны, 180 государств состояли членами Всемирного банка, более 130 стран входят во Всемирную торговую организацию, свыше сотни стран – члены Всемирной организации труда и т.д. Кроме названных экономических организаций, представляющих всемирное хозяйство, в современном мире, практически во всех частях земного шара действует множество межгосударственных экономических учреждений, представляющих широкий спектр форм локальной экономической интеграции. Среди них: Европейский Союз (ЕС), Карибское сообщество, Центрально-американский общий рынок, Ассоциация государств Юго-восточной Азии (АСЕАН), Организация стран Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) и др. [2]

Процессы интеграции и дифференциации организационных форм - это объективные процессы проявления особенностей самоорганизации систем, их адаптации к изменяющимся условиям существования внешнего мира. Исходя из общих принципов самоорганизации систем можно утверждать, что смена организационных форм будет нарастать одновременно с увеличением разнообразия форм собственности и нарастающим темпом изменений и ограничений со стороны внешней среды. Мировая система в целом развивается, совершенствуется, в ней все время рождаются новые организационные структуры, связи между ними непрерывно усложняются. Вместе с тем мировая система становится все более организованной, как единое целое: составляющие ее элементы все более взаимозависимы и взаимосвязаны. Те компании, которые оказываются неспособными вписаться в эту новую систему, неспособные к коэволюции покидают мировой рынок. Таким образом, система сама диктует характер поведения своим подсистемам и требования к их развитию. [3]

Опыт множества интеграционных объединений показывает, что они формируются в основном на двух базовых принципах:

1) мощная инициативная роль государства (классический пример - создание и развитие ЕС);

2) преобладающая роль крупного корпоративного предпринимательства, которое по существу заставляет государство стать на путь интеграционного сближения с той или иной группой стран (например, договор между США, Канадой и Мексикой - НАФТА). [4]

В экономиках ведущих стран мира наблюдается устойчивая тенденция концентрации производства и капитала, а, следовательно, интеграции субъектов хозяйствования. Сегодня экономический рост этих стран определяют не отдельные корпорации, а их интегрированные структуры – концерны, финансово-промышленные группы, стратегические альянсы и др.

В первом десятилетии XXI века 2000 крупнейших интегрированных структуры бизнеса из 51 страны мира, вошедшие в рейтинг журнала «Forbes», производили 95,7% мирового ВВП. Объем продаж этих компаний составил 19394, 02 млрд. долл. США или 53,8 объема мирового ВВП. [5]

Особенно сильно влияние интегрированных структур бизнеса на экономики следующих стран США, Японии, Великобритании, Германии и Франции. В качестве примера можно привести известные концерны: General Motors и Ford (США), Daimler Chrysler и BASF Group (Германия), Toyota Motor и Sony (Япония), Royal Dutch/Shell Group (Великобритания/Нидерланды), Peugeot Group и Alcatel (Франция), Nestle (Швейцария) и др. [6]

Интегрированные формы организации активно реализуются и в России. Тенденция создания интегрированных структур проявлялась еще во время централизованной плановой экономики в бывшем СССР. Например, создание совнархозов, когда многие отраслевые министерства упразднялись и вводились комплексные организации управления взаимосвязанными производствами на территориальной основе. Но эксперимент продолжался недолго: цели тоталитарной государственной системы не совпали с целями крупных самостоятельных комплексов, и вновь вернулись к отраслевому принципу планирования. Начали активно создавать межотраслевые комплексы и объединения. Примерами таких комплексов могут служить агропромышленные комплексы, территориально-производственные комплексы, например Ачинский, Братский. Но все эти формы упирались в то, что в условиях господства жесткой централизации управления, единой формы собственности, отсутствия свободного рынка вновь рожденные системы не могли развиваться.

Поиск новых интегрированных форм в России продолжается в и современных условиях. Активное развитие интеграционных процессов затрудняет несовершенство правовой базы, смена форм собственности, низкая стартовая конкурентоспособность многих предприятий, низкий спрос на отечественную продукцию, нехватка инвестиций и оборотных средств, сложность транзакционных издержек, разрушение производственно-технологических связей и торопливое налаживание новых и др. Но главное то, что все это происходит на фоне постоянно усложняющейся внешней среды: мир вступает в постиндустриальный период своего развития. Новые технологии, отличающиеся резким повышением сложности реализации, предъявляющие сверхжесткие требования к технологической дисциплине, нуждаются не только в качественно новом уровне образования и дисциплинированности работников, но и в новых организационных формах, которые позволили бы национальной экономике вписаться в мировую экономическую систему. [3]

С учетом сказанного, можно заключить, что в большинстве случаев отдельное предприятие уже не в состоянии самостоятельно разрабатывать, производить и продавать продукцию. Достижение конкурентных преимуществ возможно лишь на основе создания объединений предприятий. Объединение позволяет получить доступ к взаимодополняющим ресурсам и потенциалу, недостающих отдельным его участникам. Объединения, созданные между обладателями капитала и инновационных решений, направлены на раздел рисков и затрат, сокращение сроков выведения инноваций на рынок и получение быстрого доступа к новым рынкам и технологическим решениям. Поэтому возникает новое стратегическое

развитие, увязанное как с глобализацией бизнеса, более активной ориентацией на человеческий капитал, обменом опытом и знаниями, так и с переходом к новой модели экономического роста, тесно связанной с информатизацией общества.

В современных условиях ни один экономический агент не в состоянии получить все сведения, необходимые для решения существующих и возможных проблем. Поэтому возникают различные формы интеграции хозяйствующих субъектов, ориентированные на расширение сотрудничества и взаимовыгодный обмен инновационными разработками.

Следует обратить внимание на определенную связь таких понятий, как «стратегическая интеграция», «финансово-промышленные группы», «концентрация экономики». Так как интеграционные процессы могут привести к монополизации отдельных рынков, требуется принятие определенных законодательных актов, ограничивающих или регулирующих деятельность большинства крупных интегрированных структур, независимо от их организационно-правовой формы. По мнению ряда экономистов для большинства рынков структурные ограничения отсутствуют. Имеющиеся признаки «жесткой» олигополии требуют внедрения и других механизмов управления интеграцией, учитывающих более сложные условия ведения конкурентной борьбы между доминирующими предприятиями, и предусматривают расширение субконтрактных и франчайзинговых схем интеграции.

Мы согласны с мнением, о недопустимости отождествления монополизма лишь с большими размерами предприятия и большим удельным весом производства/реализации на определенном рынке. В современных условиях интеграции и увеличения производства товаров, как показывает мировой опыт, концентрация производства является важным фактором достижения определенного рода эффектов, которые будут рассмотрены в других разделах работы. Наивысшие темпы научно-технического прогресса имеют место в отраслях с олигополистической структурой рынка структурой рынков, где конкурируют несколько больших компаний. Еще Й. Шумпетер подчеркивал, что совершенная конкуренция является наихудшей и не имеет права быть моделью идеальной эффективности. [7]

В экономике России активно наблюдается интенсивный рост интегрированных объединений предприятий. Это объясняется рядом факторов. Во-первых, объединение предприятий приводит к повышению производственной эффективности, к снижению издержек производства при данном объеме выпуска продукции. Во-вторых, институциональные факторы, которые обеспечивают возможность увеличения прибыли объединившихся предприятий при неизменных средних затратах на производство продукции. Снижение неизбежных потерь от недобросовестности контрагентов (транзакционных издержек) увеличивает ожидаемую прибыль при неизменной эффективности производства.

Сейчас в российской экономике предприятия промышленности, по существу, разделились на две группы: лидеры (промышленные компании, которые успешнее других смогли адаптироваться к экономической глобализации) и отстающие (предприятия, до сих пор сориентированные в своей деятельности на локальные рынки).

Специфическими причинами интеграции промышленности в России, по нашему мнению являются: потеря управляемости, обвальное падение спроса и объемов производства, недостаток инвестиций и оборотных средств, сокращение государственных заказов и неопределенность перспектив, необходимость восстановления разрушенных производственно-технологических связей и структурной перестройки производства, рост транзакционных издержек.

По мнению Княгина В. и Щедровицкого П. в сложившихся условиях, российская промышленность должна пройти ряд этапов на пути к экономической интеграции [8]:

- расширения внутренних локальных рынков;
- завоевание конкурентных позиций на глобальном рынке;
- активизация инновационной политики;
- совершенствование корпоративного управления.

Таким образом, можно заключить, что начало нового тысячелетия стало периодом

бурного роста интегрированных объединений предприятий. Перспективы развития этого процесса связаны с ожидаемой прибыльностью предприятий различных отраслей промышленности и возможностью защиты прав собственности внутри интегрированных образований.

Выравнивание условий конкуренции остро поставит вопрос об эффективности форм объединений. Даже если до сих пор в большинстве случаев мотивы «за» и «против» объединения компаний были обусловлены соображениями контроля над финансовыми потоками, рано или поздно конкуренция поставит задачу снижения издержек. В свою очередь, это может привести к объединениям в тех отраслях, которые сейчас слабо затронуты этими процессами, к реорганизации управления внутри существующих бизнес-групп, а также к фактическому расформированию ряда бизнес-групп.

Для России активизация интеграционных процессов должна привести к концентрации ресурсов на важнейших направлениях расширенного воспроизводства, созданию возможностей по отстаиванию своих интересов на зарубежных рынках, улучшить качество менеджмента.

Ориентируясь на различные экономические источники информации, можно сделать вывод о значительных преимуществах интегрированных объединений, прежде всего, за счет эффективного использования потенциала компании и эффективности активов. Учитывая различные мнения и аналитические данные об эффективности интегрированных структур, требуется проведение семантического анализа понятия «интеграция» для определения экономической сущности и выбора необходимого варианта реализации интеграции. Для решения проблемы поиска наиболее адекватной формы построения интегрированных структур следует рассмотреть варианты обоснования необходимости интегрированных структур с точки зрения различных концепций и парадигм. Такое рассмотрение связано с потребностью определения главных стимулов для инициализации процедуры интеграции и определения вклада, вносимого интеграцией в повышение эффективности пока неинтегрированных структур. Следует обратить внимание, что в имеющихся исследованиях по-разному подходят к выделению той или иной концепции интеграции. Также следует учитывать конвергенцию и диффузию полученных отдельных теоретических концепций, в которых односторонне поясняются интеграционные процессы и абсолютизируются отдельные их аспекты. Поэтому целесообразно отдельно рассматривать имеющие концептуальные подходы к определению интеграции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шеров-Игнатъев, В. Современные тенденции региональной интеграции [Текст] / В. Шеров-Игнатъев // Вестник СПбГУ. – 2008. - №8 – С. 53-62
2. Новые тенденции в развитии мировой экономики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://mirovaja-ekonomika.ru/tendencii-razvitii-mirovoj-ekonomiki/>
3. Тенденции интеграции бизнеса [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://partnerstvo.ru/lib/to/node/74>
4. Мировое хозяйство и тенденции интеграции [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://institutiones.com/general/154-2008-06-12-20-10-35.html>
5. Кизим, Н. Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира [Текст] / Н. Кизим. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 216с
6. Горбатов, В. Интегрированные структуры бизнеса в мировой экономике [Текст] / В. Горбатов. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 167с.
7. Шумпетер, Й. Теория экономического развития [Текст] / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 456с.
8. Княгинин, В. Сценарий интеграции российской промышленности в глобальный рынок [Текст] / В. Княгинин, П.Щедровицкий // Российское Экспертное обозрение. – 2004. - №11

Долгих Евгений Леонидович

ФГБОУ ВПО «Государственный университет – учебно-научно-производственный комплекс»

Кандидат экономических наук, декан факультета вечернего обучения

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Тел.: (4862) 41-98-84

E-mail: Dolgih.555@mail.ru

E.L. DOLGIH

TRENDS IN MODERN ECONOMY BUSINESS AND NEED FOR INTEGRATION

In article the main tendencies of development of modern economy and the reason of activization of integration processes are considered. The external and internal factors influencing development of integration processes in economy of Russia taking into account influence of internal and environment are analysed.

Keywords: *economy globalization, integration processes, merges also is absorbed, integration educations.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Sherov-Ignat'ev, V. Sovremennye tendencii regional'noj integracii [Tekst] / V. Sherov-Ignat'ev // Vestnik SPbGU. – 2008. - №8 – S. 53-62
2. Novye tendencii v razvitii mirovoj jekonomiki [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://mirovaja-ekonomika.ru/tendencii-razvitii-mirovoj-ekonomiki/>
3. Tendencii integracii biznesa [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://partnerstvo.ru/lib/to/node/74>
4. Mirovoe hozjajstvo i tendencii integracii [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://institutions.com/general/154-2008-06-12-20-10-35.html>
5. Kizim, N. Koncentracija jekonomiki i konkurentosposobnost' stran mira [Tekst] / N. Kizim. – H.: ID «INZhJeK», 2005. – 216s
6. Gorbatov, V. Integrirovannye struktury biznesa v mirovoj jekonomike [Tekst] / V. Gorbatov. – H.: ID «INZhJeK», 2005. – 167s.
7. Shumpeter, J. Teorija jekonomicheskogo razvitija [Tekst] / J. Shumpeter. – M.: Progress, 1982. – 456s.
8. Knjagin, V. Scenarij integracii rossijskoj promyshlennosti v global'nyj rynek [Tekst] / V. Knjagin, P. Wedrovickij // Rossijskoe Jekspertnoe obozrenie. – 2004. - №11

Dolgih Evgenij Leonidovich

State University-ESPC

Candidate of Economic Science, Dean of evening courses

302020, Orel, Naugorskoe shosse, 29

Numb.: (4862) 41-98-84

E-mail: Dolgih.555 @ mail.ru

О.Г. ВАНДИНА

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Выделение бизнес-процессов, их анализ и последующее совершенствование – значительный резерв для повышения конкурентоспособности организации и эффективности ее работы. Среди основных преимуществ такого подхода можно выделить простоту проведения оптимизации как самих процессов, так и ресурсов, потребляемых процессами, особенно это касается человеческих ресурсов.

Ключевые слова: теория представления, бизнес-процесс, строительные предприятия.

Идея представления организации в виде набора бизнес-процессов, а осуществление ее деятельности – как управление бизнес-процессами стала распространяться в конце 80-х годов. Лучшие предприятия мира начали решать для себя эти задачи и на практике доказали важность, эффективность, экономичность и прогрессивность перехода на клиентно-ориентированное производство и процессно-ориентированную структуру управления производством. Выделение бизнес-процессов, их анализ и последующее совершенствование – значительный резерв для повышения конкурентоспособности организации и эффективности ее работы. Среди основных преимуществ такого подхода можно выделить простоту проведения оптимизации, как самих процессов, так и ресурсов, потребляемых процессами, особенно это касается человеческих ресурсов.

Бизнес-процесс для предприятия представляет собой непрерывную серию задач, решение которых осуществляется с целью создания выхода (результата). Исходной точкой и конечным продуктом бизнес-процесса является выход, спрос на который предъявляют внешние потребители.

Понятие бизнес-процесс содержит два элемента: бизнес и процесс. Под процессом понимается некоторая логическая последовательность связанных действий, которые преобразуют вход в результаты или выход. При добавлении к слову процесс слово бизнес получаем термин бизнес-процесс. Понятие бизнес-процесс представлено разными авторами в таблице 1.

Таблица 1 – Понятие бизнес-процесс в интерпретации разных авторов

Автор	Бизнес-процесс
Хаммер М., Чампи Д.	Совокупность различных видов деятельности, в рамках которой «на входе» используются один или более видов ресурсов, и в результате этой деятельности на «выходе» создается продукт, представляющий ценность для потребителя [3]
Портер М.Е.	Сущность, определяемая через точки входа и выхода, интерфейсы и организационные устройства, частично включающие устройства потребителя услуг/товаров, в которой происходит наращивание стоимости производимой услуги/товара [2]
Эрикссон М.Г.	Цель логически связанных, повторяющихся действий, в результате которых используются ресурсы предприятия для переработки объекта (физически или виртуально) с целью достижения определенных измеримых результатов или продукции для удовлетворения внутренних или внешних потребителей
Ойхман Е.Г., Попов Э.М.	Множество внутренних шагов (видов) деятельности, начинающихся с одного и более входов и заканчивающихся созданием продукции, необходимой клиенту и удовлетворяющей его по стоимости, долговечности, сервису и качеству. Или - полный поток событий в системе, описывающий, как клиент начинает, ведет и завершает использование бизнеса
Зиндер Е.З.	Логические серии взаимозависимых действий, которые используют ресурсы предприятия для создания или получения в обозримом или измеримо предсказуемом будущем полезного для заказчика выхода, такого как продукт или услуга

Любой бизнес-процесс имеет потребителя внутреннего или внешнего. Опираясь на это определение, можно все действия внутри организации рассматривать либо как бизнес-процесс, либо как его часть.

Бизнес-процесс – последовательность действий, направленных на получение заданного результата. При этом под последовательностью понимается порядок действий, где действие – элементарная работа, которая выполняется одним исполнителем. Результатом является описание некоего ожидаемого объекта. В строительной компании участники бизнес-процесса распределяют между собой выполняемые действия. При этом к субъектам бизнес-процесса относятся лица, непосредственно выполняющие действия, а также контрагенты (заказчики, поставщики материалов, государственные чиновники).

Можно выделить следующие преимущества управления предприятием на основе бизнес-процессов:

- появляется ответственный за процесс в целом, а не за отдельные его части;
- каждый процесс ориентирован на потребителя, этот принцип четко осознается каждым работником организации, в каждом подразделении независимо от близости данного работника к конечному потребителю;
- при процессном построении от работников ожидается больше инициативности. Работа становится более многоплановой и интересной. Работники приобретают видение проблем и перспектив организации в целом, что положительным образом сказывается на мотивации сотрудников;
- психологический климат в коллективе улучшает взаимоотношения между сотрудниками и их руководителями, повышает удовлетворенность трудом.

Характеристику бизнес процесса можно дать на основе изучения следующих его аспектов:

- ответственность за выполнение бизнес-процесса его результат, а также его контроль. Данная информация должна быть заложена в организационно-распорядительных документах, например, должностных инструкциях, положениях о конкретных отделах и т.п.;
- показатель оценки эффективности бизнес-процесса (время, количество обработанных документов и т.п.);
- срок выполнения операции (регламентируется договорами, графиками документооборота и т.д.);
- данные о бизнес-процессе в целом;
- определение подразделения организации, в котором осуществляется бизнес-процесс (например, положение о бухгалтерии).

В качестве клиента бизнес-процесса может выступать другой бизнес-процесс. В цепочку обычно входят операции, которые выполняются по определенным бизнес-правилам. Под бизнес-правилами понимают способы реализации бизнес-функций в рамках бизнес-процесса, а также характеристики и условия выполнения бизнес-процесса [1].

Составляющие бизнес-процесс действия могут выполняться людьми (вручную или с применением компьютерных средств или механизмов) или быть полностью автоматизированы. Порядок выполнения действий и эффективность работы того, кто выполняет действие, определяют общую эффективность бизнес-процесса. Задачей каждого предприятия, стремящегося к совершенствованию своей деятельности, является построение таких бизнес-процессов, которые были бы эффективны и включали только действительно необходимые действия.

Обеспечить прозрачность хода бизнес-процессов важно потому, что только в этом случае владелец бизнес-процесса (сотрудник компании, управляющий ходом бизнес-процесса и несущий ответственность за его результаты и эффективность), бизнес-аналитик, руководство и другие заинтересованные стороны будут иметь ясное представление о том, как организована работа.

Бизнес-процессы, существующие на предприятии делят на четыре группы, каждая из которых обладает своими отличительными особенностями, представленными

на рисунке 1.

Данный подход к классификации бизнес-процессов является одним из часто используемых на практике.

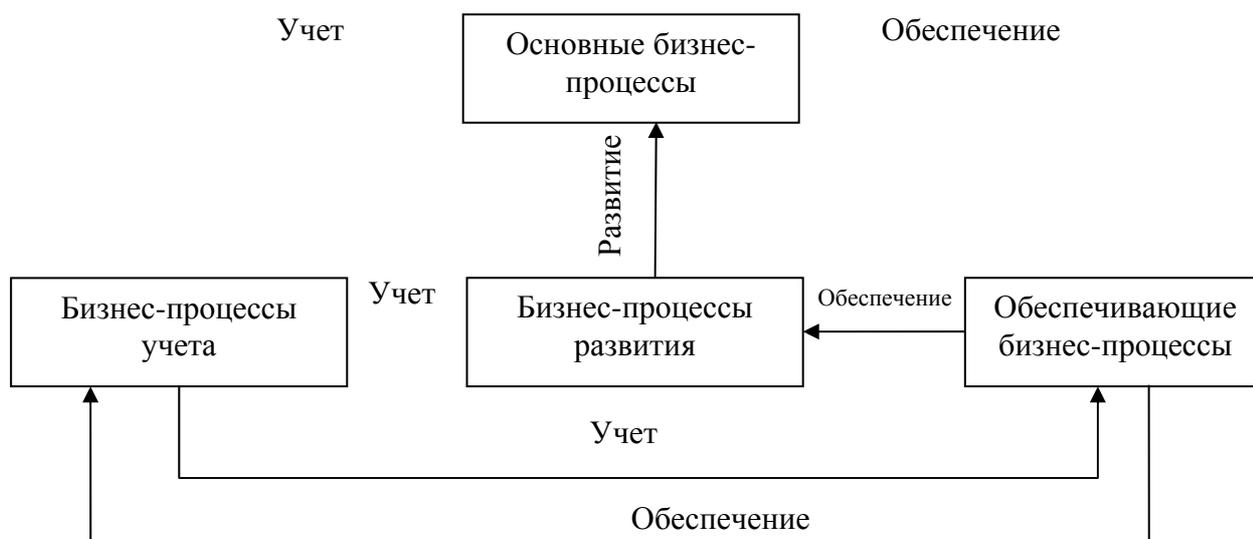


Рисунок 1 – Классификация бизнес-процессов

Основные бизнес-процессы – процессы, которые определяют доходы строительных предприятий. Именно они определяют профиль бизнеса и имеют стратегическое значение. Эти процессы конкурентоспособная организация должна уметь выполнять лучше других в своей отрасли.

К группе основных относят следующие бизнес-процессы:

- процессы, создающие добавленную стоимость продукции, которую производит организация;
- процессы, создающие продукцию, представляющую ценность для внешнего клиента;
- процессы, прямой целью которых является получение доходов.

Вторая группа бизнес-процессов, которые выделяются при описании деятельности строительных предприятий - это обеспечивающие процессы. В отличие от основных обеспечивающие бизнес-процессы имеют другие цели и предназначение. Если основные бизнес-процессы приносят деньги, производя продукт и удовлетворяя потребности клиента, то обеспечивающие процессы поддерживают инфраструктуру организации. Клиент за них не готов платить деньги, но эти процессы нужны для того, чтобы предприятие существовало.

Клиентами обеспечивающих процессов являются подразделения и сотрудники организации, которых при описании процессов называют внутренними клиентами. В качестве обеспечивающих рассматривают такие бизнес-процессы как административно-хозяйственное обеспечение, обеспечение безопасности, юридическое обеспечение и т.д.

К группе обеспечивающих бизнес-процессов относят следующие:

- процессы клиентами, которых являются основные процессы, структурные подразделения и сотрудники организации.
- процессы, которые поддерживают инфраструктуру организации.

Третья группа бизнес-процессов это процессы учета. Процессы учета являются тоже обеспечивающими. Они в первую очередь необходимы для руководства предприятия, так как именно эти процессы позволяют осуществлять учетную деятельность на предприятии.

К учетным бизнес-процессам можно отнести:

- финансовый учет;
- налоговый учет;
- управленческий учет.

Последняя группа бизнес-процессов - это бизнес-процессы развития.

К этой группе относят следующие бизнес-процессы:

- бизнес-процессы, целью которых является получение прибыли в долгосрочной перспективе;
- бизнес-процессы совершенствования и развития деятельности организации.

Типовая структура бизнес-процессов, формируемых в учетно-аналитической системе состоит из этапов, приведенных на рисунке 2.



Рисунок 2 – Этапы бизнес-процессов, формируемых в учетно-аналитической системе

Строительное производство характеризуется сложной системой организации учета и состоит из нескольких бизнес-процессов (табл. 2).

В свою очередь каждый бизнес-процесс описывается последовательностью действий. Для удобства функционирования таких сложных систем в рамках бизнес-процессов возникает потребность сгруппировать действия и описать их в виде подпроцесса.

Подпроцесс – это часть бизнес-процесса, выделенная по какому-либо критерию.

Таблица 2 – Классификация бизнес-процессов строительной организации

Виды бизнес-процессов	Характеристика	Пример
Основные бизнес-процессы	Бизнес-процессы, целью которых является получение дохода от реализации строительной продукции	Выполнение строительных работ, оказание строительно-монтажных услуг, производство металлоконструкций
Обеспечивающие бизнес-процессы	Бизнес-процессы, цель которых заключается в обеспечении предприятия ресурсами или обеспечении инфраструктуры для осуществления основных бизнес-процессов	Материально-техническое снабжение, логистика, производство текущих ремонтно-технических работ
Бизнес-процессы учета	Бизнес-процессы, с помощью которых осуществляется учет деятельности организации	Бухгалтерский, налоговый, управленческий учет

Бизнес-процессы строительной организации можно представить следующим образом (рис. 3).

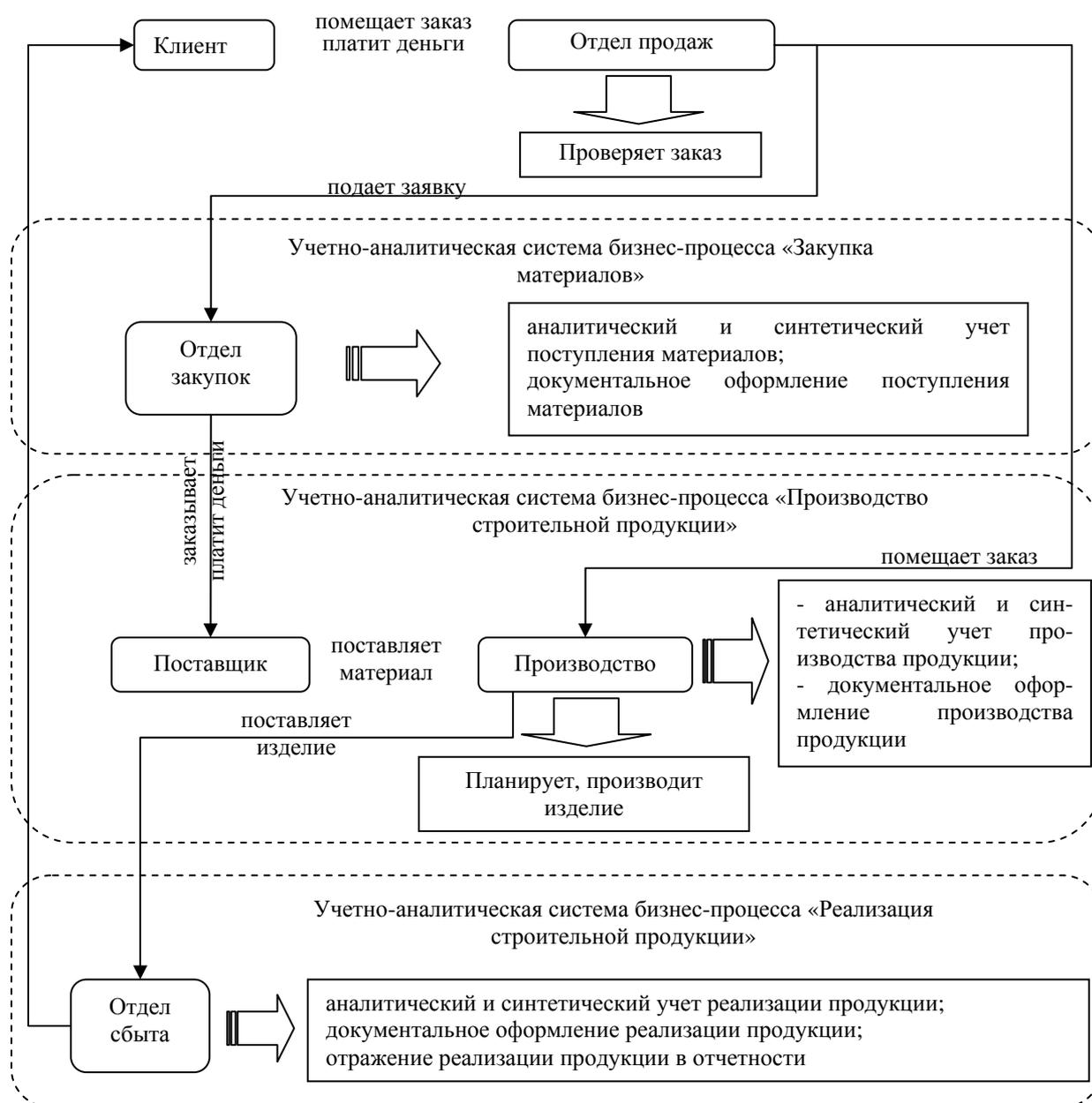


Рисунок 3 – Бизнес-процессы строительной организации

Таким образом, для описания бизнес-процессов необходимо выполнить следующие действия:

- описать бизнес-процесс верхнего уровня;
- разбить верхний бизнес-процесс на бизнес-процессы первого уровня;
- разбить каждый из бизнес-процессов на подпроцессы;
- разбить подпроцессы на процедуры;
- описать действия в каждой процедуре.

Бизнес-процессы позволяют добиваться высокой эффективности деятельности предприятия, сосредоточивая внимание на запросах потребителей. Поэтому важно максимально повысить значимость бизнес-процесса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андерсен, Б. Бизнес-процессы инструменты совершенствования [Текст] / Б. Андерсен. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272с.
2. Портер, М.Э. Конкуренция : учеб. пос. [Текст] / М.Э. Портер. – М.: Вильямс, 2000. – 279с.
3. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе [Текст] / М. Хаммер, Д. Чампи. – СПб., 2000. – 332 с.

Вандина Ольга Георгиевна

Армавирская государственная педагогическая академия
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление»
352901, г. Армавир, Р. Люксембург ул., 159
Тел.: 8 (4862) 41-70-68
E-mail: vandina08@mail.ru

O.G. VANDINA

THEORETICAL REPRESENTATION OF THE BUSINESS PROCESSES IN CONSTRUCTION

Allocation of business process analysis and subsequent improvement - Significant opportunities for increased competitiveness of the organization and its work. The main advantages of this approach can provide ease of optimization of both the processes and the resources consumed by the process, especially in human resources.

Keywords: *theory of representation, business process, construction companies.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Andersen, B. Biznes-processy instrumenty sovershenstvovaniya [Tekst] / B. Andersen. – М.: RIA «Standarty i kachestvo», 2003. – 272s.
2. Porter, M.Je. Konkurencija : ucheb. pos. [Tekst] / M.Je. Porter. – М.: Vil'jams, 2000. – 279s.
3. Hammer, M. Reinzhiniring korporacii: manifest revoljucii v biznese [Tekst] / M. Hammer, D. Champi. – SPb., 2000. – 332 s.

Vandina Ol'ga Georgievna

Armavir State Pedagogical Academy
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Department of the «Economics and Management»
352 901, Armavir, str. R. Luxemburg, 159
Numb.: 8 (4862) 41-70-68
E-mail: vandina08@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 7 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.

- Статьи должны быть набраны 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.

- Название статьи, а также фамилии и инициалы авторов обязательно дублируются на английском языке.

- К статье прилагается перечень ключевых слов на русском и английском языке.

- Сведения об авторах приводятся 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-unprk.ru.

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
Е.Г. Дедкова

Подписано в печать 24.09.2012 г.
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 7.
Тираж 1000 экз.
Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе
ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»
302030, г. Орел, ул. Московская, 65