

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.
Колчунов В.И., д-р. техн. наук,
проф.
Попова Л.В. д-р. экон. наук, проф.
Степанов Ю.С. д-р. техн. наук,
проф.

Главный редактор серии:

Попова Л.В., д-р. экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора серии:

Аронов Д.В., д-р. ист. наук, доц.
Садков В.Г., д-р. экон. наук, проф.
Снежко О.А., канд. юр. наук, доц.
Фролова Н.А., канд. социол. наук,
доц.

Редколлегия:

Бархатов А.П., д-р. экон. наук, проф.
Гетьман В.Г., д-р. экон. наук, проф.
Земляков Ю.Д., д-р. экон. наук,
проф.
Маслова И.А., д-р. экон. наук, проф.
Мельник М.В., д-р. экон. наук, проф.
Никитин С.А., д-р. экон. наук, проф.
Носков Б.П., канд. юр. наук, проф.
Овчинникова О.П., д-р. экон. наук,
проф.
Павлова Л.П., д-р. экон. наук, проф.
Росс Г.В., д-р. экон. наук, проф.
Садков В.Г., д-р. экон. наук, проф.
Суворова С.П., д-р. экон. наук, проф.
Юрга В.А., канд. экон. наук, доц.

Ответственный за выпуск:

Варакса Н.Г., канд. экон. наук, доц.

Адрес редколлегии серии:

302020, г. Орел,
Наугорское шоссе, 29
(4862) 41-98-60, 43-48-90
www.ostu.ru
E-mail: nmu@ostu.ru

Зарег. в Министерстве РФ
по делам печати,
телерадиовещания и средств
массовой информации.
Свидетельство: ПИ № 77-15496 от
20 мая 2003 года

Подписной индекс **29503**
по объединенному каталогу «Пресса
России»

© ОрелГТУ, 2009

Содержание

Философия и история

<i>Смирнов В.В.</i> Нейросемантический анализ категории «социальная жизнь»	3
<i>Малкина Е.Л.</i> Исторический аспект развития практики налогообложения в Европейских странах ..	10

Право

<i>Варакса Н.Г.</i> Организационно-правовой механизм контроля в сфере налогообложения	15
<i>Дедкова Е.Г.</i> Правовые аспекты разрешения экономических споров за рубежом	21

Наука управления обществом и экономикой

<i>Герасин О.Н., Тишаев В.В.</i> Актуальные проблемы повышения эффективности государственного сектора науки на основе применения современных форм организации исследований и механизмов коммерциализации интеллектуальных прав	26
<i>Шкодкин М.В.</i> Концепция организации межбюджетных отношений в современной экономике	32
<i>Бахчевеева М.Н.</i> Исследование компонентов механизма управления рисками	41
<i>Толубеева Е.М.</i> Управление конкурентными преимуществами объектов на основе их индивидуальных ценностей	49
<i>Кинсвайтэр Е.Ю.</i> Стратегические и тактические управленческие решения по торговым маркам с использованием сетевых моделей	53

Проблемы региональной экономики

<i>Потапова Я.В.</i> Анализ современного состояния конкурентной среды на рынке жилья Орловской области и модель ее прогнозирования	58
<i>Рудакова О.В.</i> Социальная политика государства в контексте поддержки экономических интересов малоимущих	65

Инвестиции и инновации

<i>Поландова Л.И.</i> Инновационная активность университета: сравнительный анализ	72
<i>Тарнавский Д.С.</i> Роль государства в инновационной экономике	80
<i>Басов С.В., Илюхина И.Б.</i> Инновация – категориальный аспект анализа	85
<i>Чернова А.В., Чернов А.Г.</i> Управление затратным механизмом инновационной деятельности предприятий АПК	94
<i>Грачева Н.В.</i> Построение управления развитием инновационной деятельности промышленных предприятий по рыночному пути	99
<i>Резвякова И.В., Анненкова А.А.</i> Тенденции развития инновационной деятельности в РФ и регионах Центрального федерального округа	106

Учетно-экономические науки

<i>Глинский В.В.</i> О применении портфельного анализа в оценке клиентской составляющей	112
<i>Васильева М.В.</i> Бухгалтерский учет и налогообложение капитальных вложений в строительство основных средств с использованием собственных финансовых источников	116
<i>Усатова Л.В.</i> Концепция управленческого учета и анализа расходов на промышленном предприятии	124
<i>Маслов Б.Г.</i> Модель учета затрат и оценка эффективности формирования и калькулирования себестоимости готовой продукции отрасли растениеводства для целей принятия эффективных управленческих решений	131
<i>Зубарева Л.В.</i> Концепция учетно-аналитического инструментария, используемого в управлении основным капиталом организации	141
<i>Лебедев Е.О.</i> Аналитические процедуры по структурированию финансового результата сельскохозяйственного предприятия	149
<i>Шапорова О.А.</i> Методические характеристики учетно-аналитической системы в оптово-розничной торговле	155
<i>Маслова О.Г.</i> Методика анализа в учетно-аналитической системе движения товаров в оптово-розничной торговле	159
<i>Пономарева А.М.</i> Креативный капитал как элемент нематериальных активов предприятия и его оценка	164
<i>Иванова Е.В.</i> Учетно-аналитическое обеспечение управления финансовыми потоками	173
<i>Кириллова О.О.</i> Основные подходы формирования механизма повышения эффективности производства в условиях применения новых информационных технологий	177
<i>Потапова Н.А.</i> Зарубежный опыт налогообложения сельскохозяйственных предприятий	181
<i>Кузякова Т.В.</i> К вопросу оптимизации планирования на промышленном предприятии	186
<i>Курочкина И.П.</i> Концепция качества и особенности ее применения в управлении машиностроительными организациями	190
<i>Пыткин А.Н., Блаженкова Н.М.</i> Комплексная оценка результативности хозяйственной организации на основе информации управленческого учета	196
<i>Пыткин А.Н., Сергиенко А.Н.</i> Сущность и роль аналитических процедур в аудите конкурентоспособности промышленного предприятия	203



Scientific journal
of Orel State Technical
University

The journal is published 6 times a year

№ 1/207(556) 2009

IZVESTIA

OREL STATE TECHNICAL UNIVERSITY

Series

«Socio-Economic Science and Humanities»

Published since 1995. Constitutor – The state educational institution of higher professional education «Orel State Technical University» (OrelSTU)

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.*

Kolchunov V.I., *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:

Aronov D.V., *Doc. Sc. Hist., Assistant Prof.*

Sadkov V.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Snezhko O.A., *Candidate Sc. Low, Assistant Prof.*

Frolova N.A., *Candidate Sc. Soc., Assistant Prof.*

Editorial Committee:

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

Getman V.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Zemlyakov Yu.D., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

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

Melnik M.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Nikitin S.A., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Noskov B.P., *Candidate Sc. Low, Prof.*

Ovchinnikova O.P., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

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

Ross G.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Sadkov V.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Suvorova S.P., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Yurga V.A., *Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.*

Yurga V.A., *Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.*

Responsible for edition:

Varaksa N.G., *Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.*

Address:

302020 Orel,
Naugorskoye Chaussee, 29
(4862) 41-98-60, 43-48-90
www.ostu.ru
E-mail: nmu@ostu.ru

Journal is registered in State Committee of Russian Federation on printing. The certificate of registration ПИ № 77-15496 from 20.05.03

Index on the catalogue of the «Pressa Rossi» 29503

© OSTU, 2009

Contents

Philosophy and History

<i>Smirnov V.V. Neuro-semantic analysis of «social life» category</i>	3
<i>Malkina E.L. Historical aspect of practical taxation development in European countries</i>	10

Law

<i>Varaksa N.G. Organizational-legal mechanism of control in taxation</i>	15
<i>Dedkova E.G. Legal aspects of economic dispute solutions abroad</i>	21

Management science of society and economy

<i>Gerasin O.N., Tishayev V.V. Urgent matters of effectiveness increase in state scientific sector based on use of current forms of researches organization and mechanisms of intellectual rights commercialization</i>	26
<i>Shkodkin M.V. Concept of inter-budget relations organization in current economy</i>	32
<i>Bakhcheyeva M.N. Researches of components in risk management mechanism</i>	41
<i>Tolubeyeva E.M. Competitive preference control of subjects on basis of their individual values</i> ..	49
<i>Kinsvayter E.Yu. Strategic and tactical management decisions on trade marks with use of network models</i>	53

Regional economy problems

<i>Potapova Y.V. Analysis of current state in competitive situation in housing market in the Orel Region and model for its forecasting</i>	58
<i>Rudakova O.V. Social policy of a state in context of poor interests support</i>	65

Investments and innovations

<i>Polandova L.I. Innovation activity of university: comparative analysis</i>	72
<i>Tarnavsky D.S. State role in innovation economy</i>	80
<i>Basov S.V., Ilyukhina I.B. Innovation – categorical aspect of analysis</i>	85
<i>Chernova A.V., Chernov A.G. Costs procedure control in innovation activities of factory-farm enterprises</i>	94
<i>Grachyova N.V. Formation of market management in innovation activities development at industrial enterprises</i>	99
<i>Rezvyakova I.V., Annenkova A.A. Trends in innovation activity development in the Russian Federation and in Central Federal District</i>	106

Accounting-economic sciences

<i>Glinsky V.V. To portfolio analysis in estimation of customer's constituent</i>	112
<i>Vasilyeva M.V. Business accounting and taxation of capital investments in construction of main facilities with use of own financial resources</i>	116
<i>Usatova L.V. Concept of managing registration and analysis of costs at industrial enterprise</i>	124
<i>Maslov B.G. A model for costs accounts and effectiveness estimation in formation and calculation of cost price of integrated products in plant cultivation for effective management decision making</i>	131
<i>Zubareva L.V. Concept of accounting analytical toolkit used in fixed capital management of enterprise</i>	141
<i>Lebedev E.O. Analytical procedures on financial results structuring in agricultural firms</i>	149
<i>Shapороva O.A. Methodical features of accounting analytical system in wholesale and retail trade</i>	155
<i>Maslova O.G. Methods for analysis in registration analytical system of goods movement in wholesale and retail trade</i>	159
<i>Ponomaryova A.M. Creative capital as element of intangible assets of enterprise and its estimation</i>	164
<i>Ivanova E.V. Accounting analytical support for financial flows control</i>	173
<i>Kirillova O.O. Main approaches to formation of production effectiveness increase mechanism under conditions of new information technologies application</i>	177
<i>Potapova N.A. Foreign experience in taxation of agricultural firms</i>	181
<i>Kuzyakova T.V. To the problem of planning optimization at industrial enterprise</i>	186
<i>Kurochkina I.P. Quality concept and peculiarities of its use in management of engineering enterprises</i>	190
<i>Pytkin A.N., Blazhenkova N.M. Integrated assessment of business company effectiveness on basis of management accounts information</i>	196
<i>Pytkin A.N., Sergiyenko A.N. Essence and role of analytical procedures in audit of industrial enterprise competitiveness</i>	203

Journal is included into the list of the Higher Examination Board for publishing the results of theses for competition the academic degrees

УДК 316.334; 304.3

В.В. СМИРНОВ

НЕЙРОСЕМАНТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАТЕГОРИИ «СОЦИАЛЬНАЯ ЖИЗНЬ»

Термин «социальная жизнь» довольно часто можно встретить в теоретических работах. Причем массив высказываний, содержащих данный термин, составляет очень значительную величину. В статье автор проанализировал массив такого рода высказываний, используя возможности современного программного обеспечения, предназначенного для анализа электронных текстов.

The term «social life» can be seen rather often in theoretical works. In which connection the file of statements having this term possesses a very large value. In the paper the author has analyzed the file of such sort of statements using possibilities of up-date software assigned for the analysis of computer texts.

Ключевые слова: социальная жизнь, категория, самоорганизация, социальные отношения, социология, массив.

Key words: a social life, a category, self-organising, social relations, sociology, a file.

Программное обоснование экспериментального исследования

Термин «социальная жизнь» довольно часто можно встретить в теоретических работах, посвященных темам, совершенно далеким от содержания понятия. Иногда он выступает в качестве своеобразной метафоры, подчеркивающей отличие жизни людей в обществе от их биологической жизни. Причем массив высказываний, содержащих данный термин, составляет очень значительную величину. Проанализируем массив такого рода высказываний, используя возможности современного программного обеспечения, предназначенного для анализа электронных текстов. Интерес в данном случае представляет контекст, в который авторы высказываний включают термин «социальная жизнь». Именно смысл социальной жизни связывает разрозненные высказывания в единый контекст, трудно воспринимаемый человеком, но достаточно быстро анализируемый на персональном компьютере.

Проблема исследования. Развернутых концепций, посвященных социальной жизни не так много. Поэтому нейросемантический анализ связей данного понятия с другими понятиями общественных наук даст дополнительную интересную информацию для теоретического анализа содержания категории «социальная жизнь».

Цель исследования состоит в построении дерева наиболее значительных связей понятия «социальная жизнь» с другими понятиями экономической теории и социологии, входящими в контекст теоретических высказываний, включенных в искусственный текст.

Основные задачи исследования:

- построить список понятий, наиболее тесно связанных с понятием «социальная жизнь», которые чаще употребляются в одном контексте;
- получить оценку смыслового веса понятия «социальная жизнь» в искусственном тексте;
- построить узел нейросемантической сети «социальная жизнь»;
- оценить веса связей понятия «социальная жизнь» с другими понятиями текста.

Объект исследования – искусственный текст, составленный из 237 теоретических высказываний 40 известных ученых. Каждое высказывание представляет собой законченную мысль и содержит в себе термин «социальная жизнь».

Предмет исследования – нейросемантические связи понятия «социальная жизнь».

Основная гипотеза исследования. Существуют понятия, которые обладают значительной теснотой связи с понятием «социальная жизнь» даже в том случае, когда мы абстрагируемся от теоретико-методологической позиции авторов, включающих данные понятия в контекст общих для них высказываний.

Методически доказательство данной гипотезы распадается на три этапа:

1. Построение электронного искусственного текста.
2. Обработка текста при помощи программы TextAnalyst.
3. Анализ результатов обработки и формулирование выводов исследования.

2. Краткое описание возможностей программы TextAnalyst (бесплатно распространяемая версия) как основного средства обработки исходного текста (составлено по справочным материалам программы)

Программа TextAnalyst дает возможность автоматически построить систему связей между понятиями текста.

Прежде всего, изучив предложенный материал, TextAnalyst формирует сеть основных (наиболее значимых) понятий, содержащихся в представленных ему текстах. Такая сеть служит представлением смысла текста и основой для всех видов дальнейшего анализа.

Сеть понятий – это множество терминов из текстов – слов и словосочетаний, связанных между собой по смыслу. В сеть включены не все термины текста, а лишь наиболее значимые, несущие основную смысловую нагрузку. Аналогичным образом представлены и смысловые связи между понятиями текстов – отражаются лишь наиболее явно выраженные из них. Поэтому, с одной стороны сеть достаточно полно описывает смысл текстов, а с другой - позволяет отбросить несущественную информацию и представить содержание в сжатом виде, так называемым «смысловым портретом». При этом каждое понятие, повторявшееся в различных местах текстов множество раз, оказывается представлено в единственном узле сети. В этом узле также собирается разбросанная информация, касающаяся понятия – формируется список предложений, в которых оно употреблялось. А различные формы слов приводятся к общей грамматической форме для отображения в один элемент сети. Аналогичным образом собирается информация по смысловым связям каждого понятия – в виде списка всех связанных с ним в тексте понятий, дополненного предложениями, в которых отражаются данные связи. Таким образом, можно сразу увидеть всю информацию по каждому понятию - теме текста.

Каждый элемент сети – понятие характеризуется числовой оценкой, так называемым смысловым весом. Связи между парами понятий, в свою очередь, также характеризуются весами. Эти оценки позволяют сравнить относительный вклад различных понятий и их связей в семантику текста, выявить более или менее подробно проработанную в тексте тематику, задать способ сортировки информации, и, наконец, позволяют взглянуть на весь текстовый материал по пластам - смысловым срезам различной глубины.

Числа, стоящие в дереве возле понятий означают следующее:

1. Ближайшее к понятию число представляет его смысловой вес. Его значение (от 1 до 100) показывает, сколь важную роль играет понятие для смысла всего текста – как много информации в тексте касается данного понятия. Максимальное значение, равное 100, говорит о том, что понятие является ключевым и представляет важнейшую тему текста. Ближкое к единице значение показывает, что соответствующая тема лишь вскользь упомянута в тексте и в нем очень мало информации, относящейся к данному понятию.

2. Второе число, стоящее перед смысловым весом, ближе к раскрытому узлу, представляет вес связи от понятия в вершине раскрытого списка к данному. Вес связей также всегда принимает значение от 1 до 100. Большое значение веса связи от одного понятия к другому, близкое к 100, указывает на то, что подавляющая часть информации в тексте,

касающаяся первого, касается в тоже время и второго понятия – первая тема почти всегда излагается в контексте второй. Малое единичное значение отражает тот факт, что первое понятие слабо связано со вторым и очень мало информации по первой теме касается в тоже время и второй.

Связь между парой понятий сети всегда двусторонняя, однако связь от первого понятия ко второму далеко не всегда имеет тот же самый вес, что и обратная, от второго к первому.

TextAnalyst помогает выявлять и тематическую структуру текстов, в которой связи ведут от главного к второстепенному.

Тематическая структура описывает содержание анализируемых текстов в виде иерархии связанных тем и подтем.

Все темы и подтемы выражаются в терминах исходных текстов и соответствуют узлам сети понятий. Однако связи между понятиями односторонни и направлены от главного понятия к подчиненным. В результате представление тематической структуры оказывается иерархическим. От каждой темы раскрываются связи только к ее подтемам, от них – к подтемам следующего уровня и т.д., вплоть до самых незначительных тем, уже не имеющих связей.

Тематическая структура, таким образом, имеет вид дерева, в корне которого стоят главные темы, в ветвях – их подтемы. Общий вид тематической структуры отражает смысловую структуру текстов. Так, если вся информация в текстах подчинена единой теме, структура будет иметь вид дерева с единственным корнем. Если же содержание текстов отражает несколько тем, то дерево распадается на целый "лес" независимых кустов, корни которых представляют главные темы, несвязанные друг с другом.

В дополнение к этому, TextAnalyst дает возможность регулировать степень связности тематического дерева. Изменение порога по весу связей в сети понятий (разрыв более или менее сильных связей) изменяет вид дерева, разбивая его на большее или меньшее количество тематических кустов. В результате появляется возможность взглянуть на структуру текста в различных срезах, на разных уровнях глубины материала.

TextAnalyst дает также возможность реферировать анализируемый текст. Формируемый реферат содержит список наиболее информативных предложений текстов (тезисов). Но это еще не полноценный реферат, так как тезисы в основном не связаны между собой стилистически, а просто выбраны из текстов и расположены в порядке их встречаемости. Однако и такой подстрочник реферата оказывается достаточно информативным, чтобы составить общее представление о тексте и уяснить его смысл.

Цифры, которые стоят перед предложениями реферата характеризуют веса предложений – их значимость во всем тексте (от 1 до 100). Так, если вес близок к 100, то данное предложение представляет важнейшую информацию, касающуюся главных понятий текста. Эти понятия в реферате также выделяются цветом.

Программа имеет и другие возможности, но в ходе исследования их использование не предполагалось.

3. Эмпирическая база исследования

Искусственный текст объемом в 77 000 знаков или 10 500 слов, составленный из 237 высказываний ученых – представителей неинституциональной теории и экономической социологии.

4. Используемые при обработке настройки программы TextAnalyst

Настройка «деревьев» осуществлялась по весу понятия.

Анализ проводился по словосочетаниям.

Семантическая сеть строилась по весу элементов.

Сортировка ветвей осуществлялась по весу связей.

В тематической структуре учитывались термины с весом не менее 20, связи не менее 10.

5. Результаты обработки исходного текста

А. Тематическая структура искусственного текста характеризуется следующими параметрами:

1. Текст посвящен теме «социальное» (вес 100).

2. С главной темой связаны темы «социальной жизни», «жизни», «порядка».

3. Главной подтемой темы «социальная жизнь» является подтема «процессов», которая раскрывается через следующий ряд подтем, расположенных по степени убывания значимости, а именно, «производство», «самоорганизация», «жизненный процесс», «природное».

4. Подтема «производство», в свою очередь раскрывается через подтемы «отношения», «экономика», «средства»

5. Второй по значимости темой, раскрывающей тему «социальное» является тема «жизни», которая раскрывается через подтемы «социальная жизнь» (раскрывает ее подтема «институтов») и «человек» (раскрывает ее подтема «человек в обществе»).

6. Наименее значимой темой, связанной с темой «социальное» является тема «порядка».

Б. Наиболее значимыми по весу являются следующие социологические понятия текста (из перечня исключены персоналии и понятия, имеющие вес менее 90):

Вес 100: процессы, социальная, социальная жизнь.

Вес 99: государства, деятельности, жизнь, изменения, институциональные, история, концепции, культуры, модерн, отношения, предмет, представления, производство, средство, формы социального, формы социальной жизни, ценности, человек, человеческое, экономика, эпоха.

Вес 98: духовные, культурная, самоорганизация, субъекты.

Вес 97: социальные отношения.

Вес 91: революции.

В. Наиболее тесно с понятием «социальная жизнь» связаны понятия «социальное» (вес связи 100) и «процессов» (вес связи 58), а именно процессов, в первую очередь, «социальных», «производства» и «самоорганизации» (веса связей, соответственно, 87, 43 и 40).

Г. Список предложений текста, в которых связываются понятия «социальная жизнь» и «производство»:

Итак, производство человека в его связях и отношениях, человека как социального субъекта, или социальное воспроизводство есть непрерывный процесс возобновления социальной жизни на основе функционирования всей системы производственных (экономических и социальных) отношений и распределения овеществленного в материальных и духовных продуктах труда.

Содержание социальной жизни составляют совокупность социальных отношений (классы, нации, социальные слои и группы), социальная инфраструктура как материально-вещественная база культуры, образования, быта и формы социальной деятельности, направленной на производство и воспроизводство человеческих индивидов как субъектов социальной жизни.

И это очевидно, ибо именно производство в конечном счете обуславливает потребление и тем самым имеет полное право претендовать на решающее значение при определении методов социальной жизни.

Остаются непереуловленными с экономического языка на язык социальной жизни критерии эффективности производства, технического прогресса, производственной функции и др.

Процессы глобализации в сферах экономики, политики, культуры, социальной жизни, технологической модернизации производства и средств массовой коммуникации постепенно стирают границы между континентами, цивилизациями, обществами, национальными государствами, которые еще несколько десятилетий назад представлялись относительно обособленными и не столь активно подвергающимися взаимными влияниями.

Главным отличием бюрократии от технологического производства является та «произвольность», с которой бюрократические операции налагаются на ту или иную часть социальной жизни.

Диалектико-материалистическое понимание общественного производства раскрывается не только как система процессов материального и духовного производства или как система процессов собственно производства, распределения, обмена и потребления, но и как система процессов производства: а) носителей социальной жизни – людей, б) предметных условий их существования – средств к жизни – и в) социальных условий их существования – общественных отношений.

Д. Список предложений текста, в которых связаны понятия «социальная жизнь» и «социальные отношения»:

Существенные трансформации вытекают с прогрессом знаний о современной социальной жизни, утверждая, что в обществе, основанном на знании, объектные отношения заменяют и конституируют социальные отношения.

Антропологический подход в более узком смысле характеризуется в целом исследовательской установкой, определяющей движение научной мысли «от «внешних»» слоев социальной организации системного мира к латентным структурам жизненного мира, от социальных институтов как устойчивых форм социальных отношений к культуре как истинной структуре социальной жизни.

Итак, производство человека в его связях и отношениях, человека как социального субъекта, или социальное воспроизводство есть непрерывный процесс возобновления социальной жизни на основе функционирования всей системы производственных (экономических и социальных) отношений и распределения овеществленного в материальных и духовных продуктах труда и всей социально-экономической жизнедеятельности.

Ее содержание составляют совокупность социальных отношений (классы, нации, социальные слои и группы), социальная инфраструктура как материально-вещественная база культуры, образования, быта и формы социальной деятельности, направленной на производство и воспроизводство человеческих индивидов как субъектов социальной жизни.

В противоположность гражданскому обществу, в котором взаимная личная независимость и безразличие людей по отношению друг к другу еще не создают условий для действительной социальной жизни, новая ассоциация предполагает действительную общность и всеобщность социальной жизни и социальных отношений.

Д. Лукач впоследствии отказался от сведения общественного бытия к деятельности, признал не только объективность природы, но объективные основы социальной жизни, предметность мира социальных отношений.

Е. Список предложений текста, в которых связаны понятия «социальная жизнь» и «организованность»:

В действительности мультикультурализм показывает стремление государственной идеологии к «культурному унитаризму», устранению организованных форм культурной, религиозной, социальной жизни иммигрантов из действительности, как не отвечающих ее культурным традициям, ценностям и моральным нормам.

Включенность иммигрантов в перечисленные сферы социальной жизни общества со всей определенностью свидетельствовала о том, что с интеграцией иностранных рабочих в организованную, хорошо функционирующую социальную систему особых трудностей не возникает.

Итак, социальный порядок уже не только не предполагает безусловной организованности социальной системы, то есть абсолютного ее соответствия и функций организации, но даже допускает, что порядок может стать условием разрушения образцов социальной жизни.

Социология и экономика организаций может быть определена как: 1) особое направление эмпирических и теоретических исследований, сложившееся в рамках общественных наук и рассматривающее: а) в качестве центральной проблемы своего изучения – феномен социальной организованности, универсального свойства социальной жизни, в той или иной степени проявляющееся во всех сферах и на всех уровнях жизни общества.

Подобные примеры можно взять из любой сферы социальной жизни: столкновение с новым, необычным или в процессе развития социального индивида, или при освоении им новой для него среды побуждает его изменять способ деятельности, перестраивать либо вновь организовывать систему внутренних и внешних отношений.

Утрата «сильным» понятием общества самоочевидного характера, вызванная деконвенционализацией социальной жизни после распада «организованного модерна» на рубеже 60–70-х годов XX века, привела к глубокому кризису репрезентации в социальной теории.

Ж. Список предложений текста, в которых связаны понятия «социальная жизнь» и «самоорганизация»:

Что же касается применения теоретической атрибутивной модели самоорганизации к аспектам социальной жизни, то и здесь исследовательские приемы также носят междисциплинарный характер, охватывая предметные области различных социальных и гуманитарных наук.

Конечной целью такой работы будет построение теоретической атрибутивной модели, целостно описывающей процесс самоорганизации в совокупности и взаимопереходах всех его фаз и этапов и способной адекватно отразить многообразие социальной жизни.

Обозначая дальнейшие исследовательские перспективы, можно сказать, что синергетическая интерпретация законов порядка и хаоса не только может расширить представления об утопии как идеологическом «носителе» образа идеального порядка, но в свою очередь, анализ проблематики порядкообразования в социальных утопиях способен существенно обогатить представления о проявлении универсальных законов самоорганизации в конкретных феноменах и процессах социальной жизни.

Анализ уже начавшегося процесса формирования теории социальной самоорганизации позволит углубить теоретические представления о самоорганизации социальной жизни.

Открытость практики, ее креативность в ответ на изменения включенного в нее способа деятельности и обратное ее влияние на состояние общества, условия и качество жизни человека, поливариантность результатов этих ответов, непредсказуемость их последствий в социальной жизни требуют научного исследования развивающихся в ней процессов именно в контексте теории самоорганизации.

Развитие мыслительной деятельности, накопление знаний, опыта, умений, изменение статуса, непрерывное взаимодействие с другими людьми, каждый случай принятия решения и многие другие процессы жизнедеятельности сопряжены с непрерывной самоорганизацией социальной жизни индивида.

Непонимание того, что в социальной жизни самоорганизация, организация и управление едины и в своем единстве выражают специфику синергетического процесса, как раз и характеризует проблему развития «синергетического мышления», а, соответственно, и причину кризиса классического подхода к государственному управлению.

Кризисы, конфликты, стрессы – это реальность повседневной социальной жизни и жизни каждого человека, побуждающая активность социальной самоорганизации, сигнализирующая государству о «точках бифуркации» и ориентирующая государственных деятелей в поиске ими вектора и фактора влияния для нейтрализации или ассимиляции социальных противоречий и конфликтов.

Предметом политической практики выступает предупреждение и преодоление патологических отклонений в социальной жизни, с которыми гражданское общество путем самоорганизации и самоуправления справиться не может.

Социально продуктивно то, что обеспечивает самоорганизацию человека, помогает ему раскрыть свой потенциал, развить его и осуществить в социальной жизни.

Карьера в общем представлении – это процесс становления индивида в социальной жизни, его продвижение в раскрытии своего потенциала, т.е. в самоорганизации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин, Л.И. Стратегический ответ России на вызовы нового века [Текст] / Л.И. Абалкин. - М., 2004.
2. Дюркгейм, Э.О. Разделении общественного труда [Текст] / Э. Дюркгейм. - М., Канон, 1996.
3. Дятлов, С.А. Теория человеческого капитала: Учебное пособие [Текст] / С.А. Дятлов. – СПб., 1996.
4. Зотов, В.В. Социологическая интерпретация основных синергетических понятий [Текст] / В.В. Зотов // Социология и общество. Труды Первого Всероссийского конгресса «Общество и социология: новые реалии и новые идеи». СПб., 2000.
5. Ельмеев, В.Я. Социологический метод: теория, онтология, логика [Текст] / В.Я. Ельмеев. – СПб., 1995.
6. Куропятник, А.И. Мультикультурализм: проблемы социальной стабильности полиэтнических обществ [Текст] / А.И. Куропятник. - СПб., 2000.
7. Львов, Д.С. Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы российской экономики [Текст] / Под ред. Д.С. Львова // www.economnet.ru.
8. Овсянников, В.Г. Методология и методика в прикладном социологическом исследовании [Текст] / В.Г. Овсянников. - Л., 1989.
9. Серов, Н.К. Интегральная теория П.А.Сорокина и перспективы ее развития [Текст] / Н.К. Серов // Журнал социологии и социальной антропологии. - 2001. - № 2.
10. Степин, В.С. Саморазвивающиеся системы и перспективы техногенной цивилизации/ Синергетическая парадигма. Многообразие поисков и подходов [Текст] / В.С. Степин. - М., 2000.

Смирнов Владимир Владимирович

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Кандидат социологических наук, ст. научный сотрудник

Тел.: (4862) 41-95-04

E-mail: econte@ostu.ru

Е.Л. МАЛКИНА

ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ ПРАКТИКИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ

В статье автором рассматривается цикличность развития налогообложения в странах Европы от времен Древнего мира до становления науки.

In the paper the author considers the cyclic recurrence of taxation development in European countries from the antiquity till science formation.

Ключевые слова: налогообложение, налоговая система, объекты налогообложения, налоговые реформы, управление.

Key words: the taxation, tax system, objects of the taxation, tax reforms, management.

Главной отличительной чертой государства являлось учреждение силовых структур в государственном аппарате, которые уже не совпадают непосредственно с населением, организующим самое себя как вооруженная сила.

Так, например, в Древнем Египте существовали три основные ветви государственного управления: «финансовое ведомство, или ведомство по ограблению своего собственного народа; военное ведомство, или ведомство по ограблению других народов, и, наконец, ведомство общественных работ». Подобные органы государственного управления были созданы и в других странах Древнего Востока.

Для содержания аппарата управления государственной власти необходимы были определенные денежные и материальные средства. Во всех государствах Древнего мира были приняты законы, обязывающие граждан (подданных) платить налоги для содержания государственной власти. Этими же законами закрепилось право соответствующих структур государственной власти контролировать уплату налогов подданными. Так, в Древнем Египте ответственными за сбор урожая являлись не сами непосредственно производители, а специальные чиновники государственной власти - «агенты фиска», которые осуществляли контроль за деятельностью царских земледельцев. Важную роль в обеспечении государственных поступлений играли центральные и местные храмы.

Также налоговые отношения получили развитие и в древних странах Передней Азии. В древнем Шумере 3 тыс. лет до н.э. центрами социально-экономической и общественной жизни являлись храмы, вокруг которых строились города-государства со своими землями и населением. «Храмовая земля состояла из трех частей. Ее первую часть составляли земли, обрабатываемые рабами, разорившимися общинниками и другими зависимыми от храма людьми, которым за работу выдавалось натуральное довольствие. Доходы с этой земли шли на нужды культа и храма. Вторую часть образовывали служебные надель, являющиеся своеобразной платой должностным лицам храма, ремесленникам и обслуживающему персоналу. Наконец, третью часть составляли земли, сдаваемые в аренду за сравнительно невысокую плату - 1/5 часть урожая».

В начале XX в. до н.э. происходит усиление центральной власти в Шумерском царстве, т.е. главным становится хозяйство верховного жреца и правителя. Он осуществляет руководство строительством ирригационных сооружений и храмов, контролирует сбор налогов в государственную казну.

В законах Старовавилонского царства, а именно в Кодексе Хаммурапи, хотя и отсутствовали статьи о налогах и сборах, говорится об усилении экономической власти государства, что на практике невозможно без концентрации материальных и денежных средств в руках правителя.

Реформы, осуществленные в древнем Ассирийском государстве (744-727 гг. до н.э.),

были направлены на усиление центральной власти. С этой целью были созданы по всему государству провинции, управление которыми возложено на наместников царя. Главными функциями наместников являлись поддержание внутреннего порядка в стране и сбор налогов и дани, причем последнему придавалось большое значение. «Налоги устанавливались на основании переписей населения и имущества. Население страны не только платило подоходно-поземельный и храмовый налоги, но и выполняло строительные, ирригационные и другие повинности. Подати и дань собирались в натуральной форме».

В отличие от государств Передней Азии и Древнего Египта в Ассирийском государстве налоговые сборы направлялись на усиление военно-полицейского аппарата и строительство и охрану дорог. Последние для Ассирийского государства были жизненно необходимы как для военных и торговых целей, так и для оперативного управления страной.

В Европе образование государств и соответственно развитие налоговых отношений происходило на территории Древней Греции и Римского государства. В период с XX по XV вв. до н.э. на греческих островах Эгейского архипелага возникли раннерабовладельческие государства.

Развитие Древней Греции связано с созданием централизованного государства в Афинах, с режимом единоличной власти правителя. В результате реформ в Афинах устанавливается режим единоличной власти, сформированной путем вооруженной борьбы и опиравшейся на крестьянскую бедноту, торговцев и ремесленников.

Особая роль в развитии государства и налоговых отношений принадлежит Древнему Риму. Первоначально все государство состояло из города и прилегающей к нему местности. Расходы, связанные с управлением государства, были незначительные, поскольку избранные магистраты исполняли свои обязанности безвозмездно и в случае необходимости вкладывали собственные средства. Расходы на строительство общественных зданий и т.п. покрывались за счет сдачи общественных земель в аренду. Что касается налогов, то в мирное время их практически не было. В военное время граждане Рима облагались в соответствии с их возможностями.

Что касается налоговых отношений, то на Западе они складывались в основном на базе предельной эксплуатации рабского труда. На Востоке (в Китае, Индии, странах Ближнего Востока) становление налоговых отношений основывалось также на чрезмерной эксплуатации, хотя рабство как социальное явление там не получило своего развития. Данное обстоятельство, стало определяющим в том, что в странах Востока, в отличие от стран Запада, налоговые отношения получили более широкое распространение. Доказательством тому является вклад представителей экономической мысли этих стран в разработку фундаментальных положений (принципов) налогообложения и строительство налоговых систем.

В развитии форм и методов взимания налогов можно выделить три крупных этапа. На начальном этапе развития от древнего мира до начала средних веков государство не имеет финансового аппарата для определения и сбора налогов. Оно определяет лишь общую сумму средств, которую желает получить, а сбор налогов поручает городу или общине. Очень часто оно прибегает к помощи откупщиков. На втором этапе (XVI – начало XIX вв.) в стране возникает сеть государственных учреждений, в том числе финансовых, и государство берет часть функций на себя: устанавливает квоту обложения, наблюдает за процессом сбора налогов, определяет этот процесс более или менее широкими рамками. Роль откупщиков налогов в этот период еще очень велика. И, наконец, третий, современный, этап - государство берет в свои руки все функции установления и взимания налогов, ибо правила обложения успели выработаться. Региональные органы власти, местные общины играют роль помощников государства, имея ту или иную степень самостоятельности.

В истории развития налогообложения можно выделить три периода. Первый период развития налогообложения, включающий в себя хозяйственные системы древнего мира и средних веков, отличается неразвитостью и случайным характером налогов. Именно на этом этапе налоги и механизмы их взимания возникают в зачаточном состоянии. Возникновение

налогов относят к периоду становления первых государственных образований, когда появляется товарное производство, формируется государственный аппарат - чиновники, армия, суды. Именно необходимостью в содержании государства и его институтов и было обусловлено возникновение налогообложения. Первоначально налоги существовали в виде бессистемных платежей, носящих преимущественно натуральную форму. Подданные несли повинности личного характера (барщина, участие в походах), а также уплачивали налоги продовольствием, фуражом, снаряжением для армии. В Римской империи и Афинах в мирное время налогов не было и их введение и взимание обуславливалось наступлением военного времени. Формы налогообложения определялись общественной потребностью.

По мере развития и укрепления товарно-денежных отношений налоги постепенно принимают почти повсеместно исключительно денежную форму. Если прежде налоги взимались в основном на содержание дворцов и армий, на возведение укреплений вокруг городов, на строительство храмов и дорог, то со временем налоги становятся основным источником доходов для денежного содержания государства.

Обязательные платежи древнего мира отдаленно напоминали ныне существующие налоги в их современном понимании. Это были скорее квазиналоги наряду с другими источниками государственных доходов: военная добыча, домены (доходы от государственного имущества), регалии (отдельные отрасли производства и виды деятельности, изъятые в пользу государства). Квазиналоги представляли собой переходную ступень к налогам.

Одной из первых организованных налоговых систем, многие стороны которой находят отражение и в современном налогообложении, является налоговая система Древнего Рима. На ранних этапах развития Римского государства налоговые механизмы использовались исключительно для финансирования военных действий. Граждане Рима облагались налогами в соответствии со своим достатком на основании заявления о своем имущественном состоянии и семейном положении (прообраз декларации о доходах). Определение суммы налога (ценз) проводилось специально избранными чиновниками.

В IV-III вв. до н. э. развитие налоговой системы привело к возникновению как общегосударственных, так и местных (коммунальных) налогов. Однако единой налоговой системы в тот период не существовало и налогообложение отдельных местностей определялось лояльностью местного населения к метрополии, а также успехами в военных мероприятиях государства. В случае победоносных войн налоги снижались, а порою отменялись совсем и заменялись исключительно контрибуцией.

Развитие государственных институтов Рима объективно привело к проведению императором Августом Октавианом (63 года до н. э. - 14 года н. э.) кардинальной налоговой реформы, в результате которой появился самый первый всеобщий денежный налог, так называемый «трибут». Контроль за налогообложением стали осуществлять специально созданные финансовые учреждения. Основным налогом государства выступил поземельный налог. Налогами облагались также недвижимость, рабы, скот и иные ценности. Кроме прямых появились и косвенные налоги, например, налог с оборота - 1 %, налог с оборота при торговле рабами - 4 % и др.

Уже в Римской империи налоги выполняли не только фискальную функцию, но и функцию регулятора тех или иных экономических отношений. Последующие налоговые системы в основном повторяли в видоизмененном виде налоговые системы древности.

Интересно отметить, что многие принципы определения объектов налогообложения и подходы по установлению тех или иных налоговых сборов сохранились до наших дней (Таблица 1). Если сравнивать налоговые системы Древнего Рима и современной России, то ряд платежей поражают своей схожестью.

Римские сборы на содержание сборщиков налогов и на содержание тюрьмы для недоимщиков в современных условиях очень напоминает видоизмененное формирование фонда социального развития налоговой службы. К счастью, Россия не унаследовала такие экзотические римские налоги как сбор на золотой венчик в качестве выражения цезарю

верноподданнических чувств, сбор за ярлык для ослов или сбор за прикладывание печати. Интересно отметить, что известный афоризм «Деньги не пахнут» также связан с налогами. Это фразу произнес римский император Тит Флавий Веспасиан (9-79 г.г.), который ввел налог на отхожие места. Так император ответил на вопрос - зачем ты берешь налог за это.

Таблица 1 – Принципы определения объектов налогообложения

Древний Рим (IV в до н. э. - VI н.э.)	Российская Федерация 1992-1997 г.г.
дорожная пошлина	налог на пользователей автодорог
налог на наследство	налог на имущество, переходящее в порядке наследования
налог на вино, на пшеницу, на огурцы, на мыло	акцизы на отдельные группы товаров
пошлины ввозные и вывозные	таможенные пошлины
сбор на воздвижение статуй	налог на рекламу
квартирный налог	налог на имущество
сборы с банщиков, работорговцев, проституток	лицензионные сборы за право осуществления вида деятельности
налог на содержание стражников	налог на милицию
сбор на содержание бань	налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы

В Европе XVI-XVII в.в. развитые налоговые системы отсутствовали. Повсеместно налоговые платежи имели характер разовых изъятий, причем периодически парламенты государств предоставляли правителям полномочия, в основном чрезвычайные, по взиманию тех или иных видов налогов. Сбором налогов занимались так называемые откупщики, которые выкупали установленные налоги у государства, внося сумму налога в казну полностью. Далее, заручившись государственными полномочиями и применяя принуждение посредством помощников и суботкупщиков, откупщик осуществлял сбор налога с населения, учитывая естественным образом и свою прибыль, которая достигала иной раз одной четвертой от цены откупа.

Второй период. Развитие европейской государственности объективно требовало замены «случайных» налогов и института откупщиков стройной, рациональной и обоснованной системой налогообложения. Именно в конце XVII - начале XVIII в.в. наступает второй период развития налогообложения. В этот период налоги становятся ведущим источником доходной части бюджетного устройства.

В этот период происходит формирование первых налоговых систем, включающих в себя прямые и косвенные налоги. Особую роль играли акцизы, взимаемые, как правило, у городских ворот со всех ввозимых и вывозимых товаров, а также подушный и подоходный налоги.

Развитие демократических процессов в европейских странах нашло свое отражение в вопросах установления и введения налогов. Так, в Англии в 1215 года в «Великой хартии вольностей» было впервые установлено, что налоги вводятся только с согласия нации: «Ни щитовые деньги, ни пособия не должны взиматься в королевстве нашем иначе, как по общему совету королевства нашего». Данный принцип был повторен и в 1648 году, а в 1689 году Билль о правах окончательно закрепил за представительными органами власти утверждать все государственные расходы и доходы.

Во Франции парламент стал утверждать бюджет и налоги только в 1791 году после Великой французской революции. Интересно отметить, что многие исторические события

начинались в результате налоговых конфликтов. По словам Н.Тургенева: «Налоги, или, определительней сказать, дурные системы налогов, были одною из причин как видно из истории, что нидерландцы сделались независимыми от Испании, швейцарцы от Австрии, фрисландцы от Дании, и, наконец, козаки от Польши...»

Кроме того, борьба североамериканских колоний Англии за независимость (1775-1783 г.г.) была во многом обусловлена принятием английским парламентом закона о гербовом сборе (1763 год), который затрагивал интересы почти каждого жителя колоний, т.к. налогами облагались вся коммерческая деятельность, судебная документация, периодические издания и т.д. Начало непосредственных военных действий восставших, историки относят к эпизоду так называемого «Бостонского чаепития» (1773 год), когда английское правительство предоставило Ост-Индской компании право беспошлинного ввоза чая в североамериканские колонии. Таможенные льготы фактически поставили эту компанию вне конкуренции и нанесли серьезный удар по позициям местных торговцев. В декабре 1773 года группа колонистов проникла на прибывшие в Бостонский порт английские корабли и выбросила в море большую партию чая, что обострило конфликт между метрополией и колониями.

Третий период развития налогообложения начинает свою историю в XIX в. и отличается уменьшением количества налогов и большим значением права при их установлении и взимании. Постепенно в обществе наряду с развитием финансовой науки происходит становление научно-теоретических воззрений на природу, проблемы и методики налогообложения. Ни одна экономическая школа, ни одна финансовая теория не обошли своим вниманием вопросы фискалитета. Во второй половине XIX в. многие государства предприняли попытки воплотить научные воззрения на практике.

Данный этап развития налогообложения характерен буржуазными революциями в Нидерландах, затем в Англии. В Европе происходят бурные социальные и политические изменения. Утверждается юридическое равенство всех граждан в сфере частноправовых отношений. Либеральные преобразования государственного строя в большинстве государств Европы, эпоха Просвещения и «естественных прав» порождают процесс юридизации налогообложения, придания налоговым системам большей организационной стройности.

Венцом финансовой науки явились налоговые реформы, проведенные после 1-й мировой войны, полностью обоснованные научными принципами налогообложения. Именно тогда была заложена конструкция современной налоговой системы, в которой прямые налоги и, прежде всего, индивидуальный подоходно-прогрессивный налог, заняли ведущее место. Наибольшее распространение получили налоги на вновь создаваемую хозяйствующим субъектом стоимость, в первую очередь налог на добавленную стоимость, или сочетание налога на прибыль и подоходного налога. Это сочетание отличается от налога на добавленную стоимость в основном тем, что в первом случае облегчается амортизацией. Наряду с налогами на создаваемую стоимость распространились целевые налоги – налоги, сбор которых предназначен для производства конкретных общественных благ, таких как социальное страхование, государственное медицинское обслуживание и пенсионное обеспечение, строительство дорог, гарантирование мелких вкладов и т. п.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дуканич, Л.В. Налоги и налогообложение [Текст] / Л.В. Дуканич. - Ростов на Дону: Феникс, 2000. – 416 с.
2. Пансков, В.Г. Налоги и налогообложение в РФ [Текст]: учебник для вузов / В.Г. Пансков.– М. : Издательство «Международный центр финансово-экон. развития», 2005. – 544 с.

Малкина Елена Леонидовна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: buin@ostu.ru

УДК 349:336.2

Н.Г. ВАРАКСА

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ МЕХАНИЗМ КОНТРОЛЯ В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье рассмотрен организационно-правовой механизм налогового контроля, представляющий собой совокупность таких элементов, как субъект, объект, формы, методы контроля и др. Приведена информационная база проведения налогового контроля.

In the paper the organizational-legal mechanism of taxation control is considered which represents the aggregate of such elements as a subject, object, forms, methods of control etc. The information base for tax control realization is shown.

Ключевые слова: *налоговый контроль, налогообложение, налоговое администрирование, финансовый контроль, налоговая отчетность, методы контроля.*

Key words: *the tax control, the taxation, tax administration, the financial control, the tax reporting, a quality monitoring.*

Наиболее важным элементом государственного управления налоговыми поступлениями является налоговый контроль. От его организации и эффективности проведения контрольно-проверочных мероприятий зависит состояние налоговой системы.

Правовые основы проведения налогового контроля закреплены в Налоговом кодексе РФ (НК РФ). В соответствии с НК РФ под налоговым контролем понимается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах.

Налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов в пределах своей компетенции посредством налоговых проверок, получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сбора, проверки данных учета и отчетности, осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли), а также в других формах, предусмотренных НК РФ [13].

Налоговый контроль также является элементом налогового администрирования и представляет собой механизм, состоящий из совокупности взаимосвязанных и взаимозависимых процессов. Данный термин рассматривают многие авторы, однако большинство из них ограничивается общетеоретическим понятием.

В экономической и правовой литературе распространена концепция налогового контроля, которая сводит его сущность только к проверке соблюдения налогового законодательства, правильности исчисления налогов и сборов и своевременности их уплаты. Считаем, что данная позиция основана на том, что налоговые органы не оказывают прямого непосредственного воздействия на экономику отдельных отраслей, на экономические субъекты.

Брызгалин А.В. определяет налоговый контроль как установленную законодательством совокупность приемов и способов руководства компетентных органов, обеспечивающих соблюдение налогового законодательства и правильность исчисления, полноту и своевременность внесения налогов в бюджет или внебюджетный фонд.

Юткина Т.Ф. рассматривает налоговый контроль как часть финансового контроля за счетным исполнением доходов бюджета в разрезе отдельных налоговых и неналоговых поступлений, а также в разрезе налогоплательщиков и объектов налогообложения.

Братцев В.И. отмечает, что «налоговый контроль - это система мероприятий и мер, проводимых налоговыми органами в сфере налоговой политики». Считаем, что данное определение не отражает специфические функции налогового контроля.

Соблюдение законодательства о налогах и сборах является основной функцией налогового контроля, поэтому большинство авторов разделяют точку зрения о недопустимости сведения его сущности только к способу обеспечения законности.

Различные исследователи теоретических проблем налогового контроля рассматривают организационно-правовой механизм налогового контроля. Под которым понимают систему взаимосвязанных элементов: субъект налогового контроля (уполномоченный контролирующий орган); объект налогового контроля (контролируемая организация или физическое лицо); формы и методы контроля; порядок осуществления контроля; мероприятия налогового контроля. Элементами этой системы являются также налогово-правовые нормы, регулирующие права и обязанности уполномоченных государственных органов с одной стороны и налогоплательщиков с другой [6].

Целью налогового контроля является создание субъектам налогового администрирования условий для выполнения задач, направленных на обеспечение функционирования налоговой системы и обеспечение функционирования других элементов системы (налогового регулирования, налогового планирования).

В зависимости от объекта контроля Г.Г. Нестеров предложил подразделять задачи налогового контроля на две функциональные группы.

Первая группа задач включает в себя: мониторинг налоговых поступлений в бюджет; контроль за соблюдением всеми участниками налоговых отношений законодательства о налогах и сборах; профилактику правонарушений со стороны всех участников налоговых отношений. Вторая группа задач обусловлена проверкой законности, целесообразности и эффективности предоставления налоговых преференций налогоплательщикам, применения налоговых санкций, а также формированием информационной базы для построения микроимитационных моделей при проведении налогового планирования [14].

Объектом налогового контроля при проведении контрольно-проверочных мероприятий является деятельность налогоплательщика [6].

Современные исследователи теоретических проблем финансового и налогового контроля выделяют такие формы проведения налогового контроля должностными лицами налоговых органов, как учет налогоплательщиков, налоговые проверки, контроль налоговых поступлений, контроль за соответствием расходов налогоплательщиков их доходам [23].

Пунктом 1 статьи 82 НК РФ определены следующие формы налогового контроля: налоговые проверки; получение объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов, плательщиков сборов; проверка данных учета и отчетности; осмотр и обследование помещений и территорий, используемых для извлечения доходов.

Основной формой налогового контроля являются налоговые проверки, которые представляют собой процессуальное действие налоговых органов по контролю правильности исчисления, своевременности уплаты налогов, осуществляемое путем сопоставления фактических данных с данными, отраженными в документах налогоплательщика (бухгалтерского и налогового учета). Остальные формы трудно назвать самостоятельными формами налогового контроля, поскольку они осуществляются в рамках камеральной или выездной проверки и не могут использоваться обособленно от нее [27].

Под методами налогового контроля понимаются приемы и способы, используемые при реализации той или иной формы налогового контроля в зависимости от конкретных обстоятельств. Методы налогового контроля не имеют самостоятельного значения и не могут использоваться обособленно от какой-либо конкретной формы налогового контроля.

По мнению Г.Г. Нестерова методы налогового контроля можно группировать по определенным признакам: по степени однородности применяемых приемов, их трудоемкости, по требованиям к квалификации проверяющих, по возможностям автоматизации. Однако в целом автор предлагает выделять 4 основные группы методов, изображенные на рисунке 1.

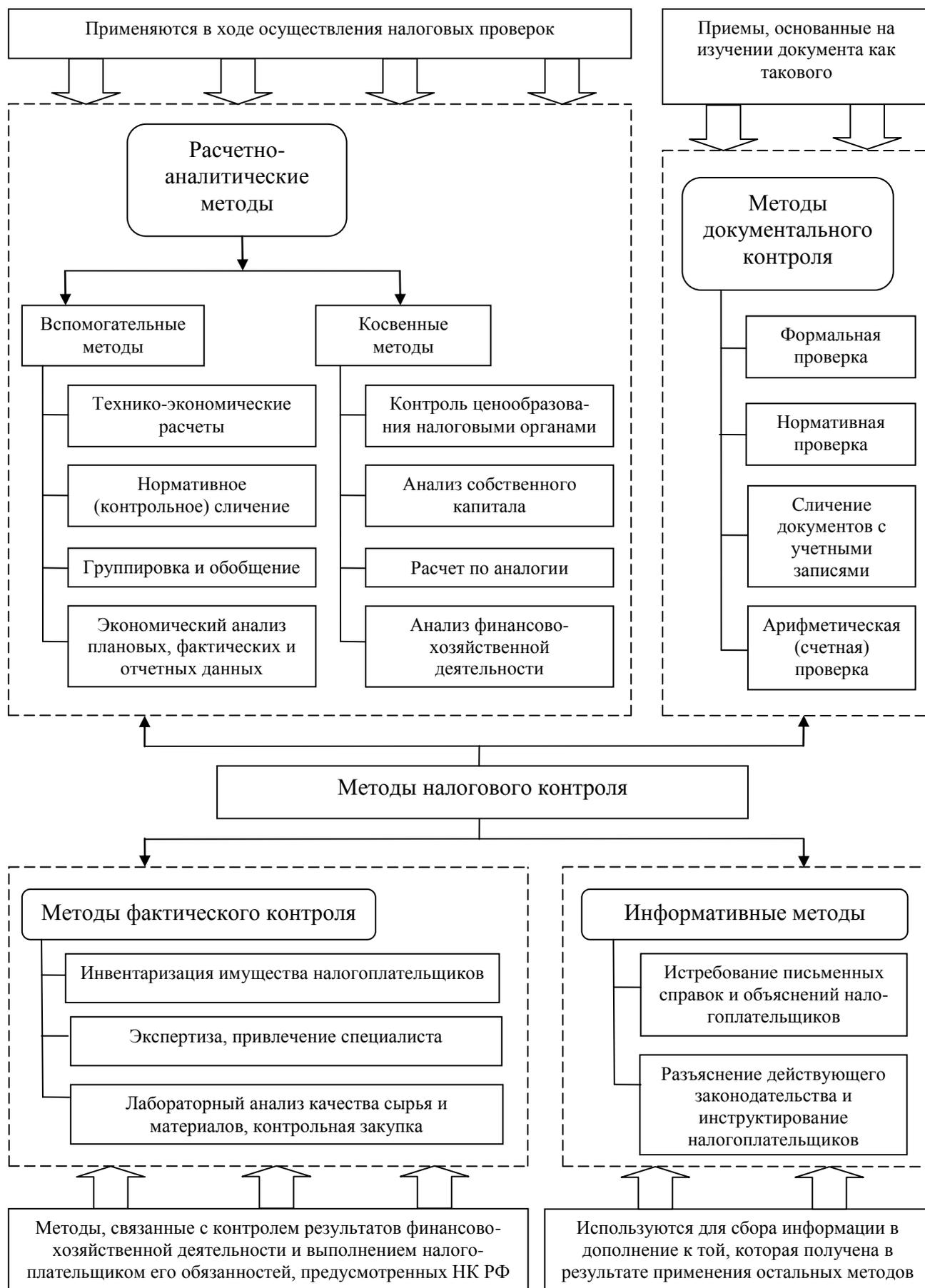


Рисунок 1 – Методы налогового контроля [14]

В группу методов документального контроля включаются приемы, основанные на изучении документа. Методы фактического контроля включают методы, связанные с контролем результатов финансово-хозяйственной деятельности и выполнением налогоплательщиком его обязанностей по полному, точному исчислению налогов и своевременному их перечислению в бюджет.

Расчетно-аналитические методы, применяемые в ходе осуществления налоговых проверок, можно разделить на две подгруппы: вспомогательные и косвенные (нетрадиционные, расчетные методы).

Вспомогательные методы носят вторичный характер по отношению к документальным и фактическим методам налогового контроля и направлены на комплексное изучение и исследование финансово-хозяйственной деятельности контролируемого объекта в целях выявления налоговых правонарушений и преступлений.

Косвенные методы определения налоговых обязательств базируются на использовании информации, которая отсутствует в обычных бухгалтерских документах и предназначена в основном для целей, не связанных с налогообложением.

Информативные методы налогового контроля подразумевают под собой процесс получения информации в дополнение к информации первых трех групп методов [14].

Налоговый контроль можно разделить на категории по нескольким основаниям. Так, А.С. Титов в зависимости от времени проведения налогового контроля по отношению к проверяемой финансово-хозяйственной операции выделяет предварительный, текущий (оперативный) и последующий налоговый контроль. Предварительный контроль предшествует совершению проверяемых операций, поэтому позволяет предупредить нарушение налогового законодательства и выявить еще на стадии прогнозов и планов дополнительные финансовые ресурсы, пресечь попытки нерационального использования средств. Однако в настоящее время его использование ограничено стадией планирования проведения налоговой проверки для принятия оптимальных решений. Текущий (оперативный) контроль ежедневно осуществляется финансовыми службами для предотвращения нарушений финансовой дисциплины в процессе привлечения или расходования денежных средств, выполнения организациями обязательств перед бюджетом. Последующий налоговый контроль сводится к проверке финансово-хозяйственных операций за истекший период на основе анализа отчетов и балансов, а также путем проверок и ревизий непосредственно на месте: на предприятиях, в учреждениях и организациях. Последующий контроль отличается углубленным изучением всех сторон хозяйственно-финансовой деятельности [23].

В.Г. Пансков классифицирует виды налогового контроля по характеру контрольных мероприятий на плановый и внеплановый (внезапный). Плановый контроль основан на планировании мероприятий контроля, а внеплановый (внезапный) - осуществляется в случае внезапно возникшей необходимости [15].

По периодичности проведения контрольных мероприятий А.С. Титов предлагает различать первоначальный и повторный налоговый контроль. Первоначальный налоговый контроль представляет собой вид контрольных мероприятий, проводимых в отношении налогоплательщика впервые за год. Повторность возникает в случае, когда в течение календарного года осуществляется две и более выездные налоговые проверки по одним и тем же налогам, подлежащим уплате или уплаченным налогоплательщиком за один и тот же период. Действующее налоговое законодательство ограничивает налоговые органы в праве осуществления повторных выездных проверок [23].

В.Г. Пансков, а также ряд ученых-экономистов, ссылаясь на НК РФ, предлагают выделять в качестве видов налогового контроля камеральные и выездные налоговые проверки [15].

А.С. Титов предлагает выделять виды налогового контроля в зависимости от субъектов контроля, с учетом источников данных для проведения налогового контроля, а также по степени необходимости проведения.

Так, с учетом источников данных налоговый контроль подразделяется на документальный и фактический. Документальный контроль основан на изучении данных о проверяемом объекте, содержащихся в первичных документах. Реализуется он при помощи приемов формальной, логической и арифметической проверки документов; юридической оценки хозяйственных операций, отраженных в документах; оценки правильности отражения данных первичного учета в бухгалтерских проводках; экономического анализа. Всестороннее исследование деятельности предприятия достигается приемами фактического контроля такими, как обследование, инвентаризация, экспертиза.

В зависимости от субъектов налогового контроля он подразделяется на: контроль налоговых органов, контроль таможенных органов, контроль органов государственных внебюджетных фондов, контроль финансовых органов, контроль иных контролирующих и правоохранительных органов.

По степени необходимости проведения налоговый контроль подразделяется на обязательный и необязательный (инициативный) [23].

Информационной базой для анализа результатов эффективности контрольно-проверочной деятельности налоговых органов служит налоговая отчетность, разрабатываемая налоговыми органами, а также данные государственной статистической отчетности.

Налоговая отчетность, разрабатываемая налоговыми органами, состоит из данных месячной, квартальной и годовой отчетности, утвержденной ФНС России, и включает следующие формы:

- форма № 1- НМ «Отчет о поступлении налоговых платежей и других доходов в бюджетную систему Российской Федерации» (месячная);
- форма № 1-НОМ «Отчет о поступлении налоговых платежей в бюджетную систему Российской Федерации по основным отраслям экономики» (квартальная);
- форма № 4-НМ «Отчет о задолженности по налоговым платежам в бюджетную систему Российской Федерации и уплате налоговых санкций и пеней» (месячная);
- форма № 4-НОМ «Отчет о задолженности по налоговым платежам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации по основным отраслям экономики» (квартальная);
- форма № 4-ОР «Отчет о результатах работы управлений ФНС России по субъектам Российской Федерации (инспекций ФНС России) по взысканию задолженности по налоговым платежам» (месячная);
- форма № 5-НБН «Отчет о базе налогообложения по основным видам налогов» (квартальная);
- форма № 7-НП «Отчет по крупнейшим налогоплательщикам» (месячная);
- и другие формы отчетности ФНС России [28].

Таким образом, налоговый контроль является эффективным направлением государственного регулирования в сфере налоговых правоотношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александров, И.М. Налоги и налогообложение: Учебник. [Текст] - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006. - 318 с.
2. Алипченков, А.Ю. Правовые условия информационного обмена в процессе реализации функций налогового регулирования и контроля [Текст] // *Экономико-юридический журнал «Бизнес в законе»*. – 2007. - №4. – С. 32-35
3. Бетина, Т.А. Причины несовершенства налогового контроля в российской практике. Концепция предпроверочного контроля на основе зарубежного опыта и специфических особенностей экономики РФ [Текст] / Т.А. Бетина // *Налоговый вестник*. – 2005. - №11. – С. 11-16.
4. Вострикова, Л.Г. Финансовое право: Учебник для вузов [Текст] / Под ред. Л.Г Востриковой. – М.: ЗАО Юстиц-информ, 2005 . – 243 с.

5. Зрелов, А.П. Налоговый контроль, его задачи, формы и содержание согласно налоговым кодексам Российской Федерации и иных государств - участников СНГ [Текст] / А.П. Зрелов // *Налоги и налогообложение*. – 2006. - № 6
6. Ильин, А.Ю. Формирование организационно-правового механизма налогового контроля в современных условиях: [Текст] / А.Ю. Ильин // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – 2007. - 28 с.
7. Лермонтов, Ю.М. Налоговая инспекция: организация работы с налогоплательщиками [Текст] / Ю.М. Лермонтов // *Право и экономика*. – 2006. - №2. – С. 19-22
8. Мельникова, Н.П. Развитие налогового администрирования в России [Текст] / Н.П. Мельникова // *Финансы и кредит*. - 2006. - № 5. - С. 55-64
9. *Налоги: Учебное пособие* [Текст]. - 6-е изд., перераб. и доп. / Под ред. Д.Г. Черника. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 732 с.: ил.
10. *Налоговое администрирование: учебное пособие для студентов* [Текст] / О.А. Миронова – М.: изд-во Омега-Л – 2005 г. – 408 с.
11. *Налоговое право: Учебник* [Текст] / Под ред. Тедеева А.А., Парыгиной В.А. – М.: изд-во «ЭКСМО», 2006 – 864 с.
12. *Налоговые проверки: содержание и последствия* [Текст] / Ю.М. Лермонтов. — М.: «Финансовая газета», 2008. – 48 с.
13. *Налоговый Кодекс Российской Федерации (части I и II): Официальный текст*. – М.: «Издательство ЭЛИТ», 2008. – 680 с.
14. *Налоговый контроль: учебное пособие* [Текст] / Г.Г. Нестеров, Н.А. Попонова, А.В. Тирзиди. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2007. – 358 с.
15. *Пансков, В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: Учебник для вузов* [Текст]. - 7-е изд., доп. и перераб. - М.: МЦФЭР, 2006. - 592 с.
16. *Пансков, В.Г. Некоторые направления налоговой реформы: проблемы и пути их решения* [Текст] / В.Г. Пансков // *Налоговая политика и практика*. – 2005. - № 3. – С. 25-29.
17. *Перов, А.В. Налоги и налогообложение: Учебное пособие* [Текст] / А.В. Перов, А.В. Толкушкин. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт-Издат, 2005. – 720 с.
18. *Сашичев, В.В. О контрольной работе налоговых органов и мерах по повышению ее эффективности* [Текст] / В.В. Сашичев // *Налоговый вестник*. - 2004. - №8. - С. 3-7
19. *Сердюков, А.Э. Обеспечение контроля и надзора за соблюдением законодательства о налогах и сборах* [Текст] / Сердюков А.Э. // *Российский налоговый курьер*. – 2006. – №9. – С. 10 – 13
20. *Синикова, Н.В. Сегодня можно говорить о новой идеологии концепции выездных налоговых проверок* [Текст] / Н.В. Синикова // *Российский налоговый курьер*. – 2006 - № 16. – С. 62-78
21. *Смирнова, Е.Е. О контрольной работе налоговых органов* [Текст] / Е.Е. Смирнова // *Налоговый вестник*. – 2004. - №11. – С. 32 – 35.
22. *Солярик, М.А. Налоговый контроль по налогу на прибыль организаций* [Текст] / М.А. Солярик // *Экономические науки (научно-информационный журнал)*. – 2007. - № 4. – С. 29-31
23. *Титов, А.С. Формы, методы, виды налогового контроля и их юридическое содержание* [Текст] / А.С. Титов // *Финансовое право*. – 2005. - №2. – С. 52-54
24. *Черник, Д.Г. Налоги: учебное пособие* [Текст] / Д.Г. Черник. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 656с.
25. *Шашкова, Т.Н. Планирование мероприятий налогового контроля на основе методов статистического моделирования* [Текст] / Т.Н. Шашкова // *Налоговая политика и практика*. - 2007. № 1. – С. 24-27
26. *Шорников, С.А. К вопросу о видах налоговых проверок и их классификации по налоговому законодательству Российской Федерации* [Текст] / С.А. Шорников // «Черные дыры» в Российском законодательстве. - 2007. - №2. - С. 262–264
27. *Яковлев, А.А. Актуальные вопросы налогового контроля* [Текст] / А.А. Яковлев // *Ваш налоговый адвокат*. – 2006. – №3. – С. 15-19
28. Internet resource: <http://www.nalvest.ru>
29. Internet resource: <http://www.r57/nalog.ru>

Варакса Наталия Геннадьевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел. 89202818413

E-mail: konfer_2005@mail.ru

УДК 347.73

Е.Г. ДЕДКОВА

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗРЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПОРОВ ЗА РУБЕЖОМ

В статье автором рассмотрены основные формы разрешения экономических споров за рубежом. В частности определены особенности разрешения экономических споров в странах системы общего права и гражданского права, а также раскрыты стадии судебного разбирательства в английском и американском суде.

In the paper the author considers the main forms of economic dispute solutions abroad. In particular there are defined the peculiarities of economic dispute solutions in countries of the general law and civil law, and also the stages of court examination in the English and American Courts.

Ключевые слова: экономические споры, арбитражный суд, суды специальной юрисдикции, судебное разбирательство, правосудие, судопроизводство.

Key words: economic disputes, arbitration court, courts of special jurisdiction, proceeding, justice, legal proceedings.

Существование судов специальной юрисдикции имеет длительную историю. Торговые суды действовали еще в Древнем Риме, однако организованную форму торговое судопроизводство приняло позже, когда в Италии были созданы специальные морские торговые суды. Затем торговые суды появились во Франции, позже в Австрии, Англии, Германии, Голландии, Испании, Италии, России, США, Швеции и т.д. Первый постоянный коммерческий суд, образованный в Париже в 1563 году, существует более 400 лет.

Само понятие арбитражного судопроизводства в различных странах понимается по-разному.

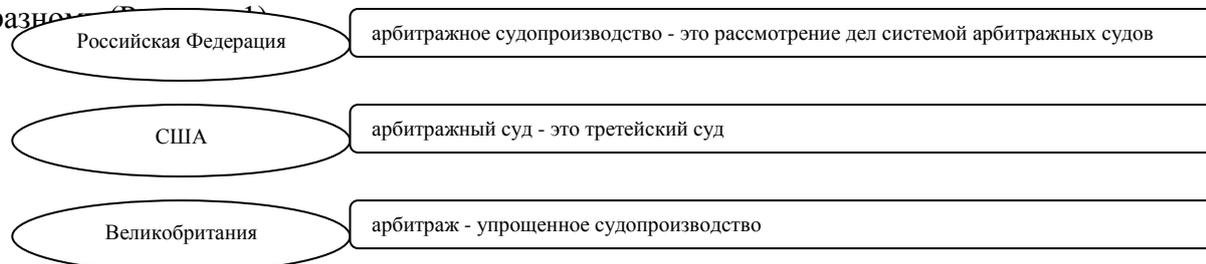


Рисунок 1 – Понятие арбитражного судопроизводства в различных странах

Современное зарубежное законодательство по-разному решает вопрос о том, какие суды должны рассматривать экономические споры. Как правило, эта дилемма решается одним из двух способов: либо создаются суды специальной юрисдикции, уполномоченные рассматривать экономические споры, либо такие дела подведомственны судам общей юрисдикции. В России применяется первый вариант, в США и Великобритания, например, используется второй.

Одной из причин выбора судов общей юрисдикции для рассмотрения экономических споров в США и Великобритании является принадлежность этих стран к состязательному типу правосудия. Согласно основной черте состязательного судопроизводства суд остается пассивным в судебном заседании, активно участвуют в исследовании доказательств стороны в лице своих представителей. Сторонам принадлежит инициатива и контроль за ведением дела: они подготавливают дело к слушанию, ищут возможности заключения мирового соглашения, представляют доказательства в суд, исследуют их, выступают со вступительными и заключительными речами. Суд разрешает спор. При подобной системе судопроизводства от судьи не требуется специализации в определенной области права.

В США, если экономический спор сопряжен с установлением фактов, дело слушается с участием присяжных. Если спор касается лишь вопросов права, то в рассмотрении дела участвует профессиональный судья. В Великобритании в настоящее время экономические споры рассматриваются без участия присяжных.

Состязательные начала англо-американского судопроизводства, участие присяжных требовали от адвокатов такого исследования в суде доказательств, которое делало бы его понятным и непрофессионалам, поэтому не было необходимости в создании судов специальной юрисдикции типа российских арбитражных судов.

Интерес к англо-американским судам возрастает в последнее время отчасти потому, что российский процесс (арбитражный, гражданский, уголовный) стремится развиваться по пути укрепления состязательности. Именно арбитражный процесс более других подготовлен к развитию и расширению состязательности, так как стороны, как правило, пользуются услугами представителей. Это обстоятельство делает возможным опережающее развитие состязательности в арбитражном процессе по сравнению с гражданским и уголовным судопроизводством.

Существующее в Англии правосудие подразделяется на высокое (осуществляемое высшими судами) и низшее (осуществляемое нижестоящими судами и квазисудебными органами). Для английского судопроизводства не характерна унификация, т.е. процессуальные правила рассмотрения дел в Высоком суде отличаются от правил слушания дел в судах графств и квазисудебных органах.

Первым звеном судов гражданской юрисдикции в Англии и Уэльсе являются суды графств (county courts), которые в основном рассматривают дела, связанные с нарушением контрактов на сумму не более пяти тысяч фунтов стерлингов. Однако эти же суды могут иногда рассматривать дела о банкротстве, деликтные и прочие дела. Для рассмотрения дел о незначительных требованиях, не превышающих сумму 500 фунтов стерлингов, принята особая процедура, более быстрая, дешевая и не столь формальная.

Второе звено судебной системы - Высокий суд который состоит из трех отделений. Экономические споры рассматриваются в двух отделениях данного суда: Канцлерском отделении и Отделении Королевской скамьи. Крупнейшим подразделением Высокого суда является Отделение Королевской скамьи, которое рассматривает дела с ценой иска более пяти тысяч фунтов стерлингов. Вместе с тем это отделение может рассматривать дела и с меньшей ценой иска, если спор касается важных вопросов факта или права. Это отделение включает Коммерческий суд, который специализируется на крупных экономических спорах, а также Суд Адмиралтейства, рассматривающий дела о морских перевозках. Канцлерский суд рассматривает налоговые споры, дела о доверительной собственности, споры, связанные с компаниями, застройкой городов и графств, и прочие дела, касающиеся финансов и собственности.

Апелляционный суд включает два отделения: по гражданским и уголовным делам. Отделение по гражданским делам рассматривает жалобы, поступившие из Высокого суда, судов графств и некоторых специальных судов. Апелляционный суд только в редчайших случаях заслушивает свидетелей. Решение выносится в основном по материалам дела.

Высшей судебной инстанцией является Суд Палаты лордов, который рассматривает дела, касающиеся вопросов права и имеющие важное общественное значение.

Одним из способов приближения правосудия к графствам является создание местных судебных канцелярий и судебных центров. Местные судебные канцелярии связаны с делами, подлежащими рассмотрению в Отделении Королевской скамьи и Канцлерском суде.

В США экономические споры рассматриваются судами общей юрисдикции и процедура их разбирательства и разрешения мало отличается от обычных гражданских дел.

Несмотря на сложность экономических споров, состязательность предполагает, что адвокаты так представляют дело и исследуют доказательства, что любой присутствующий в суде поймет суть спора. Этим во многом определяется не только процедура, но и методика исследования доказательств.

Стадия судебного разбирательства складывается из четырех частей.

Сначала представители сторон произносят вступительные речи, в которых излагают свою правовую позицию по делу.

Затем начинается исследование доказательств по делу. В английском и американском процессах выделяется три средства доказывания: свидетельские показания, которые объединяют собственно свидетельские показания, объяснения сторон и заключения экспертов, письменные и вещественные доказательства.

При даче свидетельских показаний отсутствует свободный рассказ об обстоятельствах дела. Допрос состоит только из вопросов и ответов. Основной допрос включает открытые вопросы, как правило, запрещается задавать наводящие вопросы. После основного проводится перекрестный допрос, когда вопросы задает противоположная сторона.

Письменные и вещественные доказательства часто исследуются через свидетельские показания, что привлекает к ним внимание присяжных (в США) и суда. Необходимость раскрытия сложного экономического спора для понимания простых граждан привела к развитию наглядности доказывания.

Если свидетель забыл какие-то обстоятельства дела, то с разрешения суда ему может быть позволено ознакомиться с ранее данными показаниями. После этого свидетель продолжает отвечать на вопросы допрашивающего его адвоката.

После окончания исследования доказательств адвокаты сторон произносят заключительные речи, в которых анализируют собранные и исследованные в суде доказательства.

Затем суд выносит решение. Если дело рассматривалось с участием присяжных, то судья инструктирует их, присяжные решают вопрос факта. В зависимости от вывода присяжных судья решает вопрос права.

В Великобритании сам термин «арбитражное производство» означает иное явление, чем существующее в России. Так, если спор касается незначительной цены иска, то он автоматически предназначен для арбитражного производства. В этом случае сторонам направляется извещение, в котором объясняется сущность арбитражного производства, его отличие от традиционного слушания дела в суде первой инстанции: строгие правила о доказательствах не применяются, отсутствуют иные процедурные аспекты рассмотрения дела, ограничено право на апелляцию. Любая сторона может обратиться к судебному распорядителю с просьбой об отмене арбитражного разбирательства. В этом случае дело будет рассмотрено в соответствии с правилами судопроизводства по первой инстанции, но судебным распорядителем. Арбитражное производство может быть осуществлено не только судебным распорядителем, но и судьей.

В Великобритании также действует большое число специализированных судов и трибуналов. Среди наиболее важных специализированных судов можно назвать: Суд по делам о несостоятельности, Суд компаний, Ограничительный практический суд, обладающий правом контролировать и прекращать ограничительную или монополистическую практику в сфере поставки товаров и оказания услуг, Суд национальных промышленных отношений, наделенный полномочиями в области промышленности.

Рассмотрение дел в трибуналах отличается простотой, оперативностью и дешевизной. Трибуналы не имеют собственной системы.

В США существует такой специализированный суд, как Налоговый суд, который рассматривает иски налогоплательщиков к Федеральной налоговой службе до уплаты налогов. Суды общей юрисдикции рассматривают споры, возникшие после уплаты налогоплательщиком налога, это дела о возврате неосновательно уплаченных сумм налога, о возмещении убытков, связанных со взиманием налога. Процедура рассмотрения дел в Налоговом суде США отличается несколько упрощенной формой: функции представителей выполняют непрофессиональные поверенные, досудебная процедура обмена имеющейся информацией и документами осуществляется не в официальном порядке. Так же, как и в судах общей юрисдикции, незначительный процент дел доходит до судебного слушания,

большинство из них урегулируются самими сторонами. При рассмотрении дел в Налоговом суде действует презумпция правильного заключения налогового органа о доходе налогоплательщика. В силу этого основное бремя доказывания лежит на налогоплательщике. При наличии крупной претензии к федеральному правительству дело рассматривается другим специализированным судом - Судом федеральных исков.

В странах системы гражданского права принято создание судов специальной юрисдикции или подразделений в структуре судов общей юрисдикции для разрешения экономических споров.

Во Франции Кассационный суд включает шесть палат: пять по гражданским делам (в том числе палату по торговым и финансовым делам) и одну по уголовным делам. В некоторых апелляционных судах (всего их насчитывается 30 на континенте) имеются палаты по торговым делам. По первой инстанции гражданские, в том числе экономические, споры рассматриваются трибуналом большого процесса и трибуналом малого процесса. Трибунал большого процесса рассматривает дела с определенной ценой иска, а также дела, прямо отнесенные к подсудности данного суда, например, споры о недвижимости, о патентах, товарных знаках, расчетах с кредиторами неплатежеспособного должника и т.д. Если в округе трибунала большого процесса нет торгового трибунала, то его функции выполняет трибунал большого процесса. Трибуналы малого процесса соответственно рассматривают дела с меньшей ценой иска, а также дела, отнесенные к ведению данного звена судебной системы.

К системе общих судов на уровне трибунала малого процесса относится ряд специализированных судебных органов, в том числе торговые трибуналы, паритетные трибуналы по земельной аренде, трибуналы по морской торговле и проч. Характерной чертой специализированной юрисдикции является привлечение в качестве судей не юристов, а специалистов в определенной сфере деятельности.

Несмотря на то что по первой инстанции дела рассматриваются либо трибуналами большого, малого процесса, либо специализированными судами, действует единая для всех этих судов система пересмотра решений.

В Германии также действует определенная специализация судов, обуславливающая пять видов судебной юрисдикции. Согласно ст. 95-4 Основного закона ФРГ «для отправления правосудия в области общей, административной, финансовой, трудовой и социальной юстиции Федерация утверждает в качестве верховных судебных палат федеральную общую палату, федеральный административный суд, федеральную финансовую палату, федеральный трудовой суд и федеральный социальный суд». Таким образом, существует система финансовых судов, состоящая из двух звеньев: финансового суда земли и Федерального финансового суда. Финансовые суды занимаются рассмотрением налоговых и таможенных дел.

В системе судов общей юрисдикции выделяются специализированные структурные подразделения, например в судах земли существует Палата по торговым делам. Эта Палата рассматривает споры между участниками торговых сделок, членами торговых товариществ, споры по векселям, по применению закона о чеках, по защите торговых знаков и др. Дела слушаются в составе профессионального судьи и двух коммерсантов, назначаемых на определенный срок по решению торгово-промышленных палат. Палата по торговым делам выполняет функции суда как первой, так и второй инстанций (рассматривает жалобы на решения нижестоящего суда).

Самостоятельно создан и действует Федеральный патентный суд (только на уровне Федерации), состоящий из двух сенатов. Жалобы на его решения подлежат рассмотрению судом общей юрисдикции в порядке гражданского судопроизводства.

Во Франции и в Германии предусмотрена упрощенная процедура взыскания бесспорной задолженности.

Помимо общих судов в Германии и во Франции действует система судов административной юстиции.

В странах Европы существуют разные подходы к арбитражному судопроизводству. В Австрии действует Патентный суд, который рассматривает дела по ходатайствам о признании патентов недействительными. Этот Суд расположен в Вене, состоит из юристов и специалистов в различных областях техники. Действует и единственный на всю Австрию Торговый суд, рассматривающий хозяйственные споры, в том числе дела о банкротстве.

В Бельгии создан коммерческий трибунал. Этот трибунал действует в качестве суда первой инстанции, рассматривая споры в основном из торговых отношений. В состав коммерческого трибунала входят профессиональный судья и два представителя деловых кругов (предприниматели, торговцы и проч.). Коммерческие трибуналы являются основным звеном бельгийской судебной системы.

В Нидерландах до принятия Конституции 1983 г. суды, рассматривавшие споры по налогообложению, считались органами административной юстиции. В настоящее время они входят в общую систему судов.

В Швейцарии для разрешения коммерческих споров созданы торговые суды, состоящие не только из юристов, но и из представителей деловых кругов, избранные кантональными советами.

В Испании существует система хозяйственно-административных трибуналов. Эта система возглавляется Центральным хозяйственно-административным трибуналом, который рассматривает крупные финансовые споры по первой инстанции и жалобы на постановления Министерства экономики и других центральных учреждений. Данный суд действует в качестве второй инстанции по отношению к решениям нижестоящих судов: хозяйственно-административных трибуналов региональных автономных объединений и трибуналов провинций.

Японское судопроизводство испытывает на себе влияние германского гражданского процесса, после Второй мировой войны в стране был воспринят такой англо-американский процессуальный институт, как перекрестный допрос. Однако, одним из существенных отличий японского судопроизводства от германского, является отсутствие специальных судов. Все суды могут рассматривать гражданские и уголовные дела.

Системы арбитражного судостройства и судопроизводства в государствах - участниках СНГ в большинстве своем схожи с российской моделью.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на особенности разрешения экономических споров в различных государствах значительное влияние оказывают исторические аспекты, а также существующие в стране экономический и политический строй.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сальникова, Л.В. Налоговый арбитраж: практика разрешения налоговых споров [Текст] / Л.В. Сальникова. - М.: Налоговый вестник, 2008. – 304 с.
2. Шаповалов, С.Ю. Налоговые споры глазами судей. / С.Ю. Шаповалов. - М.: Издательско-консультационная компания «Статус-Кво 97», 2004. – 208 с.
3. Internet resource: [http\\ www.nalog.ru](http://www.nalog.ru).
4. Internet resource: [http\\ www.nigma.ru](http://www.nigma.ru).

Дедкова Елена Геннадьевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: sirena-85@mail.ru

УДК 330:001.89

О.Н. ГЕРАСИН, В.В. ТИШАЕВ

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА НАУКИ НА ОСНОВЕ
ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ
ИССЛЕДОВАНИЙ И МЕХАНИЗМОВ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ПРАВ**

Рассматриваются различные проблемы экономического, организационного и правового характера, связанные с обеспечением интересов государства, научных организаций и научно-технических работников – непосредственных создателей интеллектуального продукта - при применении в рамках государственного сектора науки такой формы организации проведения научных исследований и разработок как создание временных творческих коллективов.

Various economic, organizational and legal problems connected with securing state, scientific bureaus interests and interests of scientific workers – direct creators of an intelligent product – by application within the limits of the state sector of science of such a form of organization and carrying out scientific researches and elaborations as formation of temporary creative groups.

Ключевые слова: *государственный сектор, интеллектуальные права, государство, инновационная система, научно-исследовательская деятельность.*

Key words: *public sector, the intellectual rights, the state, innovative system, research activity.*

Формирование сбалансированного сектора исследований и разработок, эффективной инновационной системы, обеспечивающих технологическую модернизацию экономики, повышение ее конкурентоспособности на основе передовых технологий и, как следствие, превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста, выдвигается в настоящее время в качестве приоритетной задачи в рамках концепции развития России до 2020 года.

Несмотря на кардинальные изменения последних десятилетий, ознаменовавшие переход отечественной экономики на рыночные принципы хозяйствования, большая часть научного потенциала страны по прежнему сосредоточена в государственном секторе, а основным источником финансирования научных исследований являются бюджетные средства. Даже с учетом намечаемого правительственными проектами увеличения к 2015 году доли внебюджетных источников финансирования исследований и разработок до 70 % по сравнению с чуть более 40 % в настоящее время [1], вполне очевидно, что государственный сектор науки будет представлять собой научно-технологическую основу формируемой национальной инновационной системы, обеспечивающую построение экономики знаний, эффективную реализацию результатов научно-технической деятельности на внутреннем и глобальном рынках инноваций.

Складывающаяся ситуация актуализирует поиск и апробацию как форм и методов увеличения результативности научно-исследовательской деятельности и инновационного вклада в экономику государственного сектора науки в целом, так и путей повышения эффективности бюджетных расходов на эти цели – в частности. Решение данной задачи предполагает, с одной стороны, разработку и реализацию современных организационных

подходов в деятельности субъектов государственного сектора науки, включая изменения организационно-правовых форм последних, а с другой – применение новых механизмов бюджетного финансирования научной и инновационной деятельности при совершенствовании институтов использования и правовой охраны результатов исследований и разработок, полученных на основе выделения государственных средств.

Целью настоящей статьи является рассмотрение некоторых аспектов, связанных с обеспечением интересов государства, научных организаций и научно-технических работников – непосредственных создателей результатов интеллектуальной деятельности (РИД), при применении в рамках государственного сектора науки такой формы организации проведения научных исследований и разработок как создание временных творческих коллективов (ВТК) для выполнения конкретного научно-технического задания в интересах стороннего (по отношению к научной организации, в штате которой состоят сотрудники ВТК) заказчика.

Расширяющаяся в последние годы практика осуществления субъектами государственного сектора науки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) на основе создания ВТК объясняется двумя основными причинами.

Во-первых, около 98 % организаций государственного сектора науки до сих пор действуют в организационно-правовых формах государственных унитарных предприятий и государственных учреждений. Несмотря на то, что в основном сформирована институциональная основа преобразования части указанных субъектов в государственные автономные учреждения, государственные автономные некоммерческие организации, открытые акционерные общества с долей государственного участия более 50 %, практическая реализация данных мер, предусмотренных Стратегией развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года (далее – Стратегия 2015) и разработанной на ее основе Комплексной программой научно-технологического развития и технологической модернизации экономики Российской Федерации до 2015 года, явно затягивается. Не вдаваясь в анализ причин такого развития событий, приходится констатировать, что, по-видимому, еще достаточно длительное время значительную часть субъектов государственного сектора науки будут представлять государственные унитарные предприятия (в данную организационно-правовую форму в свое время были трансформированы многие научно-исследовательские институты и конструкторские бюро, существовавшие в советский период либо в виде самостоятельных государственных учреждений, либо в качестве структурных подразделений крупных государственных предприятий) и государственные учреждения.

Однако, практика показывает, что организации такого рода (особенно государственные учреждения, функционирующие на основе бюджетной сметы) нередко демонстрируют низкую способность к выполнению НИОКР с применением современных механизмов финансирования исследований и разработок, предполагающих увеличение проектной составляющей при выделении бюджетных средств и возможность гибкого маневрирования ресурсами с целью широкого привлечения внебюджетных источников, в том числе, путем заключения контрактов в интересах бизнеса. Сложившаяся ситуация детерминирована многими факторами и обстоятельствами: неэффективное государственное регулирование использования РИД, созданных за счет бюджетных средств; противоречия между принципами сметного финансирования и бюджетирования, ориентированного на результат, и т.д.

Серьезным препятствием для внедрения в государственном секторе науки новых механизмов финансирования НИОКР, актуализирующим создание ВТК, выступает сохраняющееся во многих государственных научных организациях жесткое структурирование на научные лаборатории, отделы, кафедры, имеющие, как правило, фиксированную специализацию и закрепленных на основе штатного расписания сотрудников. Это создает значительные трудности при выполнении работ по проектам, требующим междисциплинарных исследований и разработок, диктующих необходимость

привлечения к их выполнению сотрудников различных структурных подразделений, особенно если потребность в осуществлении таких работ возникает уже после утверждения основных плановых заданий по организации. Сложности многократно возрастают, если для выполнения задания необходимо задействовать научный потенциал различных организаций. В этой связи, создание для реализации конкретного проекта ВТК, в состав которого без особых проблем могут быть включены штатные сотрудники различных структурных подразделений организации, а также сторонние лица, в известной степени, способствует решению обозначенных выше проблем.

Второй причиной, обуславливающей расширение практики использования в государственном секторе науки ВТК при выполнении заказных НИОКР, является то, что данная форма в гораздо большей мере позволяет обеспечить материальную заинтересованность в получении требуемого результата непосредственных исполнителей, осуществляющих исследования и разработки, нежели действующие системы оплаты их труда по основному месту работы.

Материальная привлекательность деятельности в рамках ВТК для членов таких коллективов объясняется тем, что, во-первых, как показывает анализ сложившейся практики, в большинстве случаев выполнение обязанностей, связанных с решением задач ВТК, предусматривается соответствующими договорами в свободное от основной деятельности время. Таким образом, заработная плата исследователя по основному месту работы полностью сохраняется. Во-вторых, заказные работы, выполняемые ВТК, характеризуются ясной, четко прописанной в договорах, понятной всем членам данных коллективов связью между полученными в рамках технического задания конкретными РИД и оплатой труда исследователей, конструкторов и технического персонала. И, наконец, немаловажным позитивным фактором является гласность в привлечении действительно необходимых для успешного решения задач ВТК сотрудников и открытый характер распределения между ними денежного вознаграждения (конечно, в том случае, если данные вопросы демократично решаются на общем собрании членов ВТК).

В то же время, несмотря на складывающуюся практику деятельности ВТК, необходимо отметить, что понятие «временный творческий коллектив» в действующем отечественном законодательстве не урегулировано. Ранее деятельность ВТК регламентировалась Положением о временном творческом коллективе, утвержденным Постановлением Госкомитета СССР по науке и технике от 17.02.1984 № 56 [2], но в настоящее время данный документ не применяется. Поэтому термин «ВТК» сам по себе ни о чем не говорит.

Современная система законодательства России, регулирующая смежные отношения, позволяет расширить число различных вариантов реализации легитимных схем использования ВТК. Рассмотрим некоторые из них.

Вариант 1. ВТК образуется на основе договора простого товарищества (договора о совместной деятельности). Как известно, по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной не противоречащей закону цели. Однако, в этом случае необходимо учитывать, что сторонами договора простого товарищества, заключаемого для осуществления предпринимательской деятельности, могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации (ст. 1041 ГК РФ). Отсюда следует, что физические лица, не зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, не могут выступать к качестве товарищей по договору простого товарищества, если это товарищество создается с целью осуществления предпринимательской деятельности.

Если все же реализуется форма создания ВТК на основе договора простого товарищества, то в данном случае отношения между физическими лицами – членами ВТК и юридическим лицом, для которого планируется выполнить НИОКР (далее - Заказчик), регулируются договором подряда и могут быть оформлены одним из следующих способов:

1. Заказчик заключает договор подряда с каждым физическим лицом и рассчитывается с ним по мере выполнения работ. Расчеты наличными денежными средствами проводятся в данном случае без каких-либо ограничений.

2. Заказчик заключает договор подряда с руководителем ВТК, действующим от имени простого товарищества (п. 1 ст. 1044 ГК РФ). Полномочия руководителя должны быть подтверждены либо письменным договором простого товарищества, либо доверенностью от всех участников простого товарищества (п. 2 ст. 1044 ГК РФ). Расчеты наличными денежными средствами также проводятся в обоих случаях без каких-либо ограничений.

Вариант 2. Заказчик заключает договор подряда с одним физическим лицом (руководителем ВТК), который для целей исполнения своих обязанностей по договору привлекает еще несколько физических лиц (п. 1 ст. 706 ГК РФ). В таком случае отношения руководителя ВТК с членами ВТК могут быть оформлены либо трудовыми, либо гражданско-правовыми договорами.

Вариант 3. Заказчик заключает договор подряда, исполнителем по которому являются несколько названных в договоре физических лиц (п. 1 ст. 308 ГК РФ), являющихся членами ВТК.

Вариант 4. Заказчик заключает договор подряда, исполнителем по которому является ВТК, от имени которого договор подписывает руководитель ВТК, избранный на общем собрании членов коллектива. При этом создателем ВТК выступает Заказчик, который, помимо договора подряда с ВТК, заключает срочные трудовые договоры (на период выполнения работ в составе ВТК) с каждым из его членов в соответствии с Трудовым кодексом РФ. В данном случае расходы на оплату труда по договору подряда рассматриваются как прямые расходы Заказчика, а, с другой стороны, представляют собой доходы физических лиц – членов ВТК. Заказчик производит начисление заработной платы членам ВТК на основе предоставляемого ему Протокола распределения финансирования ВТК, утверждаемого общим собранием членов данного коллектива, отражает это начисление в лицевых счетах сотрудников – членов ВТК. Также Заказчик, выполняя функции налогового агента, производит установленное законодательством удержание налога на доходы физических лиц (НДФЛ), перечисляет его в бюджет, подает ежегодные сведения о доходах физических лиц и отражает удержание НДФЛ в налоговых карточках. В соответствии с п. 1 ст. 236 гл. 24 Налогового кодекса РФ (НК РФ) указанные начисления в пользу физических лиц включаются в объект обложения единым социальным налогом и подлежат уплате, за исключением части сумм налога, подлежащих уплате в Фонд социального страхования РФ в соответствии с п. 3 ст. 238 НК РФ.

Последний из рассмотренных вариантов организации ВТК, как представляется, является наиболее транспарентным как с точки зрения определения размера вознаграждения каждого члена коллектива, так и с позиции решения вопросов налогообложения.

Однако, применение любой из описанных моделей организации деятельности ВТК оставляет открытым вопрос об учете интересов государства при использовании членами ВТК при выполнении контракта результатов научно-технической деятельности (РНТД), созданных за счет бюджетного финансирования. В соответствии с действующим законодательством (которое, к сожалению, до настоящего времени в основном регулирует, и то с большими пробелами, лишь вопросы распоряжения правами на РНТД, полученными за счет средств федерального бюджета, оставляя в правовом вакууме аналогичные проблемы на уровне субъектов федерации и муниципалитетов) права на РНТД, полученные за счет средств федерального бюджета, закрепляются:

- за Российской Федерацией – если данные результаты в силу закона изъяты из оборота либо ограничены в обороте или финансирование работ по доведению этих

результатов до стадии промышленного применения (включая изготовление опытной партии) берет на себя Российская Федерация;

- за Российской Федерацией или по решению государственного заказчика за Российской Федерацией и исполнителем совместно - если данные результаты необходимы для выполнения государственных функций, связанных с обеспечением обороны и безопасности государства, а также с защитой здоровья населения.

В иных случаях права на результаты научно-технической деятельности закрепляются за исполнителем на условиях, определяемых в государственных контрактах.

Права на результаты научно-технической деятельности, получаемые в федеральных государственных учреждениях, закрепляются за указанными учреждениями [3].

Несмотря на определенные сложности в практической реализации данных норм (анализ которых, безусловно, заслуживает отдельного обстоятельного разбора), в последнее время увеличивается число РНТД, полученных с государственным участием, права на которые закрепляются соответствующим образом либо за Российской федерацией, либо за организациями государственного сектора науки – исполнителями соответствующих государственных контрактов, либо получивших такие результаты в ходе плановой работы на основе сметно-бюджетного финансирования (федеральные государственные учреждения).

В то же время, нередки случаи, когда создаваемые из сотрудников, занятых в госсекторе науки, ВТК при выполнении подрядных работ в интересах Заказчика используют данные результаты (поскольку имеют к ним доступ в связи с выполнением основной работы), а правообладатель при этом не получает никакой материальной компенсации.

Весьма иллюстративными в этой связи являются данные, приведенные директором Республиканского научно-исследовательского института интеллектуальной собственности В.Н. Лопатиным в выступлении на круглом столе «Проблемы инновационного развития Сибири и Дальнего Востока» в сентябре 2008 г., в соответствии с которыми в России за легитимными правообладателями закрепляется права лишь на примерно 10 % полученных РНТД, а легально коммерциализируются из них всего 1-2 % [4].

Таким образом, ситуация с закреплением за государством либо исполнителями НИОКР за счет бюджетных средств прав на соответствующие РНТД и их последующей коммерциализацией нуждается в кардинальном улучшении.

По нашему мнению, применительно к деятельности РНТД возможна реализация нескольких легитимных вариантов, позволяющих исправить положение дел в рассматриваемой сфере.

Вариант 1. При создании ВТК на основе договора простого товарищества организация госсектора науки также участвует в заключении такого договора в качестве простого товарища, внося в качестве вклада принадлежащие ей интеллектуальные права необходимые для выполнения договора подряда. Практическая реализация данного варианта предполагает значительные сложности, так как на осуществление таких действий и государственным унитарным предприятиям, и учреждениям необходимо получить согласие собственника, что в наших реалиях представляет достаточно сложную проблему. Кроме того, в этом случае возникают дополнительные сложности с осуществлением корректного бухгалтерского и налогового учета использования нематериальных активов (НМА).

Вариант 2. Заказчик приобретает на основе заключения лицензионных договоров, предполагающих получение неисключительной лицензии, право использования принадлежащих на основе исключительного права Российской Федерации или государственной организации РНТД, необходимых ВТК для выполнения работ по договору подряда. Недостатком данного способа являются значительные затраты времени и

дополнительные финансовые расходы Заказчика, связанные с необходимостью государственной регистрации соответствующих лицензионных договоров.

Вариант 3. Заказчик заключает с организацией-правообладателем отдельный договор на создание научно-технической продукции, выполняя который организация становится фактическим соисполнителем в рамках технического задания, выполняемого ВТК. При этом основной задачей организации-правообладателя (объектом договора) будет являться подготовка (подбор, оформление в виде обобщающей справки и т.п.) соответствующих материалов, содержащих РНТД, необходимые для успешного выполнения работ ВТК. Данные материалы передаются Заказчику с обязательным включением в договор пунктов о конфиденциальности полученных РНТД и целевом характере их использования – передачи ВТК для выполнения работ по договору подряда.

При использовании данной схемы организация-правообладатель получает возможность при калькулировании стоимости договорных работ, помимо соответствующих расходов, связанных с подготовкой необходимых материалов, передаваемых Заказчику, включить в цену контракта суммы амортизации стоящих на учете и используемых в подборке нематериальных активов, а также часть расходов на НИОКР, в результате которых были получены РНТД, не учитываемые в качестве организацией в качестве НМА. Естественно, организация имеет право на получение прибыли в рамках получаемой по договору оплаты.

Рассмотренные нами в данной статье некоторые аспекты, связанные с учетом интересов различных субъектов научно-исследовательской и инновационной деятельности, показывают, что в данной сфере существует большое количество сложных проблем организационного, экономического и правового характера, от успешного разрешения которых во многом зависит достижение намечаемых целей стратегически важного для страны модернизационного проекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Утв. Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике. Протокол от 15 февраля 2006 г. № 1.
2. Об утверждении положения о временном коллективе для проведения работ по решению перспективных научно-технических проблем межотраслевого характера, созданию и освоению в производстве новой техники, технологии и материалов: Постановление ГКНТ СССР от 17 февраля 1984 № 56 // Бюллетень Минвуза СССР. – 1984. – № 11.
3. О порядке распоряжения правами на результаты научно-технической деятельности: Постановление Правительства РФ от 17 ноября 2005 г. № 685 // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 47. – Ст. 4939.
4. Лопатин, В.Н. Условия коммерциализации интеллектуальной собственности при инновационном развитии / Материалы круглого стола «Проблемы инновационного развития Сибири и Дальнего Востока», г. Иркутск, 10 сентября 2008 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rniis.ru/content/view/378/34/>

Герасин Олег Николаевич

Федеральная служба безопасности, г. Орел

Тишаев Владимир Владимирович

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Предпринимательство и маркетинг», доцент

Тел.: (4862) 41-95-26

E-mail: market@ostu.ru

М.В. ШКОДКИН

КОНЦЕПЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Определение бюджетного федерализма, данное в Бюджетном кодексе Российской Федерации, содержит преимущественно институциональную характеристику данного феномена. Все бюджеты, входящие в бюджетную систему страны, взаимосвязаны в рамках межбюджетных отношений. В настоящее время межбюджетные отношения являются главной проблемой не только во взаимоотношениях федерального центра с субъектами федерации, но и между субъектами федерации и входящими в их состав муниципальными образованиями.

The definition of budget federalism given in the Budget Code of the Russian Federation contains mainly institutional description of the phenomenon given. All budgets included into a budget system of the country are interconnected within inter-budget relations. At present the inter-budget relations are the main problem not only in interrelations of the federal center with federal subjects, but between federal subjects and municipal formations included in them.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, бюджетный федерализм, Бюджетный кодекс РФ, бюджетное устройство, бюджетное выравнивание, консолидированный бюджет.

Key words: interbudgetary relations, budgetary federalism, the Budgetary code of the Russian Federation, the budgetary device, the budgetary alignment, the consolidated budget.

Реформирование нового бюджетного устройства потребовало принципиально иных подходов в проведении бюджетной политики на принципах бюджетного федерализма, обеспечивающего единство и целостность страны при соблюдении самостоятельности территорий в решении вопросов, включенных в их компетенцию.

В литературе существует множество трактовок понятия «межбюджетные отношения», которые уточняют определение, данное в Бюджетном кодексе РФ, но различаются между собой кругом вопросов (Таблица 1).

Таблица 1 – Определение понятия «межбюджетные отношения»

Автор	Определение понятия «межбюджетные отношения»
1	2
Бюджетный кодекс РФ [1]	отношения между органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления
Бабич А.М. и Павлова Л.Н. [2]	совокупность отношений между органами государственной власти РФ, органами власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления по поводу разграничения и закрепления бюджетных правомочий, соблюдения прав, обязанностей и ответственности органов власти в области составления, утверждения и исполнения бюджетов и бюджетного процесса
Горбунова О.Н., Селюков А.Д. [3,4]	отношения между органами государственной власти федерального, регионального уровней и органами местного самоуправления по поводу бюджетного устройства, реализации бюджетного федерализма, в том числе распределения и перераспределения доходов и расходов между бюджетами
Ляхова Н.И. [5]	один из основных факторов, влияющих на социально-экономическое развитие государства. От эффективного распределения обязанностей и финансовых ресурсов для их выполнения бюджетами, зависит возможность государства выполнять свои функции, а для населения – обеспеченность бюджетными услугами

Продолжение таблицы 1

1	2
Бежаев О.Г. [6]	это экономико-правовые отношения, возникающие между органами государственной и муниципальной власти в ходе бюджетного процесса по поводу разграничения на постоянной или долговременной основе расходных полномочий, доходов, поступающих в бюджетную систему страны, определения нормативов закрепления на постоянной и долговременной основе федеральных и региональных налогов, перераспределения средств из бюджетов вышестоящих уровней в нижестоящие в порядке бюджетного регулирования, возмещения расходов, связанных с передачей расходных полномочий или принятием решений, вызвавших дополнительные расходы или потери доходов других бюджетов, передачи средств в форме дотаций, субвенций, субсидий временной финансовой помощи на возвратной платной и бесплатной основе, а также объединения средств для финансирования расходов в интересах разных уровней власти и разных территорий одного уровня власти

Некоторые авторы не видят различия между бюджетным федерализмом, межбюджетными отношениями и бюджетным регулированием; другие сводят содержание межбюджетных отношений к системе оказания финансовой помощи регионам и муниципальным образованиям, что существенно сужает сферу межбюджетного перераспределения.

Мы согласны с мнением ученых, которые под межбюджетными отношениями понимают совокупность взаимоотношений органов государственной власти Российской Федерации, субъектов РФ и местного самоуправления по поводу разграничения и закрепления бюджетных правомочий, соблюдения прав, обязанностей и ответственности власти в области составления, утверждения и исполнения бюджетов, обеспечивающих проведение соответствующими органами власти и управления эффективной распределительной и перераспределительной экономической политики. Межбюджетные отношения РФ основываются на следующих принципах [7] (Рисунок 1).

Исходя из изложенного, можно констатировать, что с теоретических позиций не следует сводить содержание межбюджетных отношений ни к оказанию финансовой помощи, ни к бюджетному регулированию. Более глубокая трактовка межбюджетных отношений заключается в их рассмотрении с точки зрения совокупности экономических отношений, с одной стороны, и системно организованных денежных потоков и связей между субъектами межбюджетных отношений по формированию, распределению и использованию бюджетных фондов и внебюджетных источников - с другой [7].

В этом смысле, во-первых, с точки зрения совокупности экономических отношений, межбюджетные отношения - это денежные распределительные отношения, возникающие между органами власти различных уровней и обусловленные необходимостью максимально эффективного обеспечения равной возможности реализации на всей территории Российской Федерации установленных Конституцией РФ социальных гарантий, финансирование которых должно осуществляться за счёт бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов с учётом географических, природно-климатических и социально-экономических особенностей территорий.

Выражая распределительные отношения, межбюджетные отношения проявляют себя как на стадии первичного распределения (в виде отчислений в бюджеты субъектов РФ и муниципальных образований определённой доли от налоговых поступлений), так и во время перераспределения (в виде различных дотаций, субвенций из вышестоящих бюджетов, а также при образовании и распределении средств фондов финансовой поддержки субъектов Федерации и муниципальных образований).

Во-вторых, с точки зрения механизма реализации, межбюджетные отношения включают в себя взаимоотношения между различными уровнями власти по поводу: разграничения расходных полномочий и ответственности между органами власти и управления разных уровней; разграничения налоговых полномочий и доходных источников между органами власти и управления разных уровней; бюджетного выравнивания и распределения финансовой помощи.

Межбюджетные отношения:

- 1) с точки зрения совокупности экономических отношений: это денежные распределительные отношения, возникающие между органами власти различных уровней и обусловленные необходимостью максимально эффективного обеспечения равной возможности реализации на всей территории Российской Федерации установленных Конституцией РФ социальных гарантий, финансирование которых должно осуществляться за счёт бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов с учётом географических, природно-климатических и социально-экономических особенностей территорий;
- 2) с точки зрения механизма реализации: взаимоотношения между различными уровнями власти по поводу: разграничения расходных полномочий и ответственности между органами власти и управления разных уровней; разграничения налоговых полномочий и доходных источников между органами власти и управления разных уровней; бюджетного выравнивания и распределения финансовой помощи

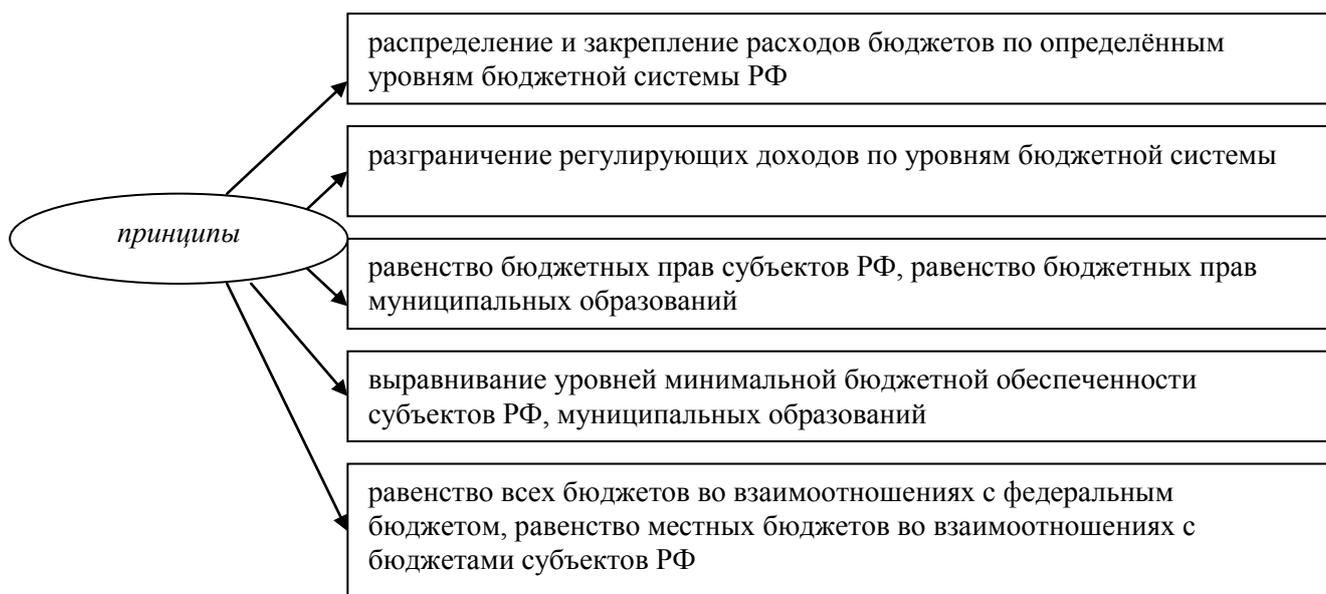


Рисунок 1 – Понятие и принципы межбюджетных отношений

Для нормального развития системы бюджетного федерализма способы и приёмы бюджетного выравнивания нуждаются в постоянном совершенствовании. В России оба направления бюджетного выравнивания (горизонтальное и вертикальное) сопряжены с определёнными трудностями. Распределение компетенции по расходам является первоочередным этапом по построению эффективной модели бюджетного федерализма. Только после доведения до каждого уровня власти надлежащих функций и определения общего объёма расходов можно говорить о закреплении за ними доходных источников, а также передачи по вертикали финансовых средств, необходимых для бюджетного регулирования.

Вертикальное бюджетное выравнивание должно сочетаться с горизонтальным с целью достижения нормативного уровня потребления государственных услуг на всей территории страны, обеспечения социальной справедливости в региональном и местном

разрезах. Для оценки качества бюджетов, в том числе их доходной базы, на любом уровне бюджетной системы важно, чтобы действующая бюджетная отчетность содержала необходимый минимум информации о структуре таких доходов, в частности, об уровне налоговой составляющей, в том числе федеральных, региональных и местных налогов.

Доходы и расходы бюджетной системы РФ представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика консолидированного бюджета Российской Федерации, %*

Показатели	Годы											
	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Валовой внутренний продукт	100	163,9	184,0	337,5	511,3	625,9	757,9	939,8	117,3	1516,1	1904,8	2184,7
Консолидированный бюджет:												
доходы	100	162,7	157,2	277,7	480,0	614,1	805,3	947,1	1242,5	1741,8	2086,7	2408,1
в процентах к ВВП	30,6	30,4	26,1	25,2	28,7	30,0	32,5	31,2	32,4	35,1	33,5	33,7
расходы	100	172,7	173,9	258,8	403,3	497,8	704,2	815,8	960,6	1222,3	1534,3	1839,9
в процентах к ВВП	34,0	35,8	32,0	26,1	28,8	27,1	31,6	29,9	27,9	27,4	26,8	28,6
Доля федерального бюджета:												
в доходах	53,1	48,3	47,4	50,7	53,9	59,4	62,6	62,5	63,1	66,2	67,5	66,2
в процентах к ВВП	16,2	14,8	12,4	12,8	15,5	12,8	20,9	19,5	20,5	23,2	22,6	22,3
в расходах**	56,6	52,0	56,0	53,0	52,5	54,6	60,0	59,5	57,7	59,1	60,1	61,1
в процентах к ВВП	19,3	18,6	17,9	13,8	14,1	14,8	17,4	17,8	16,1	16,2	16,1	17,5
Доля территориальных бюджетов***:												
в доходах	46,9	51,7	52,6	49,3	46,1	40,6	37,4	37,5	36,9	33,8	32,5	33,8
в процентах к ВВП	14,4	15,6	13,7	12,4	13,2	12,2	11,6	11,7	11,9	11,9	10,9	11,4
в расходах	43,4	48,0	44,0	47,0	47,5	45,4	40,0	40,5	42,3	40,9	39,9	38,9
в процентах к ВВП	14,7	17,2	14,1	12,3	12,7	12,3	14,2	12,1	11,8	11,2	10,7	11,1

* Источник: Российский статистический ежегодник. 2005.: Стат. сб. М.: Росстат, 2006. С. 33, 607, 608; Социально-экономическое положение России. Январь 2006 года. Стат. сб. М.: Росстат, 2006. С. 189, 200-202; Материалы Федерального бюджета на 2007 год.

** С учетом финансовой помощи другим бюджетам бюджетной системы.

*** Без учета трансфертов из федерального бюджета.

Для оценки пропорций, их динамики данные о консолидированном бюджете представлены показателями, характеризующими внешнюю бюджетную пропорциональность - соотношение с ВВП и основные его структурные характеристики.

Темпы роста объема консолидированного бюджета в 1995-2007 гг. превышают темпы роста ВВП в 1,14 раза (соответственно, у каждого из параметров рост в 24 и в 21,8 раза) за счет ускоренного роста доходной части консолидированного бюджета, на которую в определенной степени влияли факторы инфляции, изменения налогового законодательства и повышения уровня собираемости доходов бюджета за счет улучшения администрирования. Однако предоставленные финансовой стабилизацией возможности финансовой поддержки экономического роста не были использованы именно в тот период, когда в России начался восстановительный рост - в 2000-2006 гг.

Эффективность бюджетной пропорциональности означает ее функциональное значение в создании условий расширенного воспроизводства и устойчивого экономического роста, оборота и накопления отечественного капитала, финансовой стабилизации, эффективной реализации развивающихся функций государства в процессе рыночной трансформации в направлении создания социально ориентированной экономики.

Пропорции консолидированного бюджета, следовательно, находятся как под воздействием внешних макроэкономических факторов бюджетной пропорциональности (темпов роста ВВП и степени аккумуляции его ресурсов в бюджетной системе), так и факторов финансово-экономической политики федерального центра, определяющей его

внутреннюю пропорциональность. Особенно это проявляется в соотношении между федеральным бюджетом и территориальными бюджетами в аспекте возрастания уровня централизации ресурсов консолидированного бюджета в федеральном бюджете.

Внешняя пропорциональность является сферой, воздействующей на формирование структурных пропорций доходной и расходной частей консолидированного бюджета, федерального бюджета и территориальных бюджетов.

Структура доходной и расходной частей консолидированного, федерального и территориальных бюджетов формируется и регулируется в результате взаимодействия большого числа факторов и участников бюджетного процесса. При этом образуется внутренняя пропорциональность бюджетных доходных частей, внутренняя пропорциональность бюджетных расходных частей и пропорциональность взаимодействия структуры доходов и расходов бюджетной системы (Таблица 3).

Таблица 3 - Структурные пропорции бюджетной системы Российской Федерации на 2007 год*

Показатели	Консолидированный бюджет	Федеральный бюджет	Бюджеты территорий
Всего доходов, %*		100	100
Налоговые доходы	71,57	68,57	75,87
В том числе:			
прямые налоги и взносы (платежи)	48,98	33,04	71,75
косвенные (НДС, акцизы)	22,59	35,53	4,12
Неналоговые доходы	25,95	43,98	6,21
В том числе:			
доходы от внешне-экономической деятельности	23,33	39,67	0,00
Безвозмездные перечисления (трансферты)	0,0	-12,55	+ 17,92

* Рассчитано по данным федерального бюджета на 2007 год и приложений к нему

Основу доходов у бюджетов всех уровней (без учета расчленения территориальных бюджетов на региональные и муниципальные) составляют налоговые доходы (от 69 до 76 %). Прямые налоги наиболее значимы на территориальном уровне (в основном, за счет поступлений от двух федеральных налогов - налога на прибыль и налога на доходы физических лиц); в федеральном бюджете роль прямых налогов менее существенна, однако резко возрастает значение косвенных налогов, особенно НДС и доходов от внешнеэкономической деятельности (в основном таможенные платежи), экономическая природа которых, представляется двойственной: до 2004 г. они относились к налоговым платежам как косвенные налоги, однако затем были выделены в особую группу, что и отражает их двойственную природу, поскольку в таможенных платежах проявляются факторы рентного характера.

Группа доходов, обозначенная как безвозмездные перечисления, отражает финансовые взаимоотношения федерального бюджета и бюджетов территорий, а также незначительные поступления благотворительного характера [8].

Пропорции расходов бюджетной системы, в первую очередь на федеральном уровне, отражают и обеспечивают эффективность бюджетной, социальной, инвестиционной политики государства, внутрибюджетные связи и взаимодействие звеньев финансовой системы, а также связи бюджетной системы с фондовым рынком, финансами предприятий, внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов, банковской системой. Пропорции расходов федерального бюджета в 2007-2010 гг. в соответствии с функциональной бюджетной классификацией приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Внутренняя структура расходов федерального бюджета

Показатели	Годы			
	Закон *	Проект бюджета		
	2007	2008	2009	2010
Расходы, всего, %	100	100	100	100
В том числе:				
общегосударственные вопросы	14,8	13,7	13,4	13,6
национальная оборона	15,0	14,6	14,6	15,5
национальная безопасность и правоохранительная деятельность	12,1	11,7	12,8	13,0
национальная экономика	9,1	10,9	11,0	7,1
жилищно-коммунальное хозяйство	1,0	0,9	1,1	0,9
охрана окружающей среды	0,2	0,1	0,1	0,1
образование	5,1	4,7	4,3	4,4
культура, кинематография и средства массовой информации	1,2	1,3	1,0	0,9
здравоохранение, физическая культура и спорт	3,8	3,3	3,2	3,6
социальная политика	3,9	4,1	5,0	5,6
межбюджетные трансферты	33,8	34,6	33,3	35,3
условно утверждаемые расходы	-	-	2,5	5,0

* Источник: Проект федерального бюджета на 2008 год и прогнозируемый период 2009 и 2010 гг. Пояснительная записка. С. 49, 50.

Анализ внутренней пропорциональности федерального бюджета позволяет раскрыть его функциональные, целевые, структурные особенности и проблемы, которые активно или менее активно решает федеральная политика бюджетных расходов. Во-первых, централизация расходов на федеральном уровне определяется расходными обязательствами федерального центра, которые регулируются в соответствии с так называемым «субсидиарным» государством и минимизацией его участия в экономической деятельности, во-вторых, на структуру расходов оказывает влияние политика ограничения инфляции в основном монетарной политикой, «оптимизацией» расходов бюджетного сектора «стерилизацией» доходов.

Социально-инвестиционный характер бюджетных пропорций несколько более отчетлив лишь на территориальном уровне (Таблица 5).

Таблица 5 – Структура расходов бюджетной системы Российской Федерации в 2007 г.

Показатели	Консолидированный бюджет, %	Федеральный бюджет, %	Территориальные бюджеты, %
Всего расходов	100	100	100***
В том числе:			
общегосударственные вопросы	12,95	15,03	7,91
национальная оборона	9,19	15,03	0,02
национальная безопасность и правоохранительная деятельность	9,52	12,17	4,38
национальная экономика	14,34	9,08	18,47
жилищно-коммунальное хозяйство	7,44	0,91	14,46
охрана окружающей среды	0,33	0,14	0,52
образование	13,75	5,10	22,35
культура, кинематография, средства массовой информации	2,41	1,19	3,53
здравоохранение и спорт	9,75	3,77	15,64
социальная политика	8,41	3,86	12,71
межбюджетные трансферты	11,90*	33,71**	

Источник. Материалы федерального бюджета на 2007 г.

* Без учета средств финансовой помощи другим бюджетам бюджетной системы, но с учетом перечислений государственным внебюджетным фондам.

** С учетом перечислений регионам и государственным внебюджетным фондам.

*** С учетом трансфертов из федерального бюджета.

Поэтому под воздействием иной структуры расходов территориальных бюджетов изменяется и расходная структура консолидированного бюджета.

В консолидированном бюджете на 2007 г. доля расходов «на государство» снижается до 31,7 %, возрастает социальная и воспроизводственная составляющие бюджетных расходов (национальная экономика, ЖКХ, образование, социальная политика, здравоохранение - 68,3 %).

Как показывает проведенный анализ, модификация и оптимизация внутренних пропорций бюджетной системы, прежде всего на федеральном уровне, позволит существенно повысить эффективность функционирования бюджетной системы, ее инвестиционную функцию и социальную направленность. Это - реальный фактор повышения темпов экономического развития и общей конкурентоспособности России в условиях усиливающейся глобализации и конкуренции на мировых рынках товаров и капиталов, инновационных технологий.

Таким образом, главная проблема в том, что действующий механизм межбюджетных отношений в части разграничения доходных источников и расходов по вертикали бюджетной системы и межбюджетного регулирования на временной основе сориентирован в основном на реализацию выравнивающей функции в ущерб стимулирующей. Если не считать стимулирование иждивенчества.

Межбюджетные отношения должны стать серьезным фактором экономического роста. Но без повышения заинтересованности в таком росте и ответственности за его обеспечение со стороны региональных и местных органов власти на подведомственных территориях эту задачу не решить. Для этого механизм таких отношений должен быть перестроен с учетом опоры субъектов Федерации и муниципальных образований в первую очередь на собственные силы и лишь при недостаточности налогового потенциала на подведомственной территории по объективным причинам привлечения средства вышестоящих бюджетов. Пока же действующий механизм межбюджетных отношений во многом ориентирует на принудительное иждивенчество.

Действующие в России межбюджетные отношения еще в значительной степени не отвечают основополагающим требованиям бюджетного федерализма, преодолению тенденции роста иждивенческих настроений у региональных и местных органов власти, повышению заинтересованности и ответственности их в наращивании налогового потенциала на подведомственных территориях и проведении активной самостоятельной бюджетной политики, способствующей финансовой самодостаточности субъектов Федерации и муниципальных образований, рациональному и эффективному расходованию средств их бюджетов.

Тем не менее, можно отметить и изменение в положительную сторону: за последние годы в 2007 г. по его результатам удалось иметь превышение доходов над расходами не только на федеральном уровне (16,3% к расходам), но также по региональным бюджетам (1,6%) и местным бюджетам (0,2%). В настоящее время продолжается аналогичная тенденция.

На наш взгляд, формирование эффективной модели бюджетного федерализма и межбюджетных отношений должно базироваться на совокупности взаимосвязанных принципов, в числе которых следует выделить:

1. Принцип балансирования интересов федерального центра, регионов, муниципальных образований. Данный принцип выражает самую суть бюджетной системы федеративного государства. Например, в унитарном государстве главенствует принцип абсолютного доминирования интересов центра над интересами территорий. В конфедеративных государствах, напротив, доминирующими являются интересы территорий.

2. Принцип обеспечения активной роли субъектов бюджетной системы разного уровня. Данный принцип связан с необходимостью проявления интересов различных субъектов межбюджетных отношений и их организационного обеспечения.

3. Принцип достаточности финансовой базы для реализации основных функций органов власти каждого уровня. При этом финансовую базу следует понимать в двух смыслах. С одной стороны, территория должна располагать достаточной экономической базой для производства общественных благ. С другой стороны, - модель закрепления налогов призвана обеспечить достаточное финансирование этого производства.

4. Принцип разграничения бюджетной ответственности и полномочий по расходам между всеми уровнями власти. Фактически данный принцип является частным случаем принципа построения рациональной структуры управления: каждый уровень управления должен иметь сбалансированные права и ответственность.

5. Принцип единства социально-экономического пространства. Существо этого принципа состоит в обеспечении целостности, однородности экономической системы страны и равномерности распределения общественных благ между жителями разных территориальных формирований.

6. Принцип самостоятельности бюджетов, заключающийся в способности органов власти каждого уровня принимать финансово обеспеченные решения по реализации возложенных на них функций.

7. Принцип стимулирования экономического роста. По существу речь идет о том, чтобы межбюджетные отношения стимулировали, с одной стороны, сокращение числа территорий-реципиентов, а с другой, - высокий уровень экономической активности территорий-доноров.

8. Принцип прозрачности финансовых потоков. Он предполагает открытость информации, характеризующей объемы, правила формирования и направления использования финансовых ресурсов органами власти различных уровней [8].

В мировой практике данные принципы реализуются посредством конкретных экономических, юридических, организационных инструментов. Так, каждый уровень власти наделяется источниками доходов, достаточных для реализации установленных на каждый временной период расходных полномочий.

Применение трансфертного механизма обеспечивает сглаживание вертикальных и горизонтальных финансовых дисбалансов с целью достижения определенных стандартов в государственных (общественных) услугах на всей территории страны.

Распределение и закрепление расходов бюджета за определенными уровнями бюджетной системы детерминирует потребности всех органов власти в бюджетных средствах и закладывает предпосылки разграничения и закрепления доходных источников по разным бюджетным уровням.

Распределение расходов часто увязывают с правилом «субсидиарности».

Данное правило предполагает, что каждый последующий уровень бюджетной системы берет на себя финансирование тех общественных благ, которые не могут быть эффективно реализованы на нижестоящем уровне.

Закрепление полномочий по расходам на финансирование общественных услуг происходит за такой минимальной административной единицей, которая способна осуществлять их достаточно эффективно.

При этом разграничение полномочий обуславливается, прежде всего, потребительскими свойствами общественных благ, которые определяют их значение - общегосударственное, региональное или местное.

Так, оборонная продукция носит исключительно общенациональный характер, тогда как большинство социальных услуг (дошкольное воспитание, начальное образование, коммунальные услуги и т.д.) - местный.

Некоторые социальные блага обладают свойством распространять свою полезность за пределы малого административного образования (например, в средних школах, финансируемых данным муниципальным образованием, могут учиться дети, проживающие за его пределами). Финансирование таких социальных благ требует поддержки со стороны бюджетов более крупных территорий либо передачи им полномочий в этой области.

В то же время считается, что наибольшая эффективность производства общественных благ достигается в условиях, когда население может реально выражать свою волю (избирая органы власти или голосуя «ногами», т.е. меняя место жительства), прямо или опосредованно влияя на налогово-бюджетную политику местных властей.

С данным критерием связан другой критерий разграничения полномочий - целесообразность увязки в границах административных образований потребления общественных благ с затратами на их производство, для того, чтобы эти затраты несли сами потребители через систему налогов.

На практике большинство критериев служат важными ориентирами при распределении полномочий по расходам по разным бюджетным уровням.

Принцип обеспечения бюджетной самостоятельности предусматривает распределение и закрепление за всеми уровнями бюджетной системы источников доходов, адекватных их полномочиям по расходам.

Целью реализации этого принципа является создание условий для действенного функционирования органов власти всех уровней: если доходы одного уровня власти зависят от другого, то гражданам трудно определить ответственность избранных ими руководителей за их деятельность.

Кроме того, как подтверждает мировой опыт, при недостатке собственных бюджетных источников и сильной ориентации региональных бюджетов на межбюджетную поддержку резко падает заинтересованность регионов в экономном расходовании средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 30.07.1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 19.12.2006).
2. Бабич, А.М. Государственные и муниципальные финансы: Учебник для вузов [Текст] / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. - М.: ЮНИТИ, 2002. - 687 с.
3. Горбунова, О.Н. Финансовое право и финансовый мониторинг в современной России [Текст] / О.Н. Горбунова. - М., 2003. - С.61.
4. Селюков, А.Д. Финансовое обеспечение местного самоуправления. Проблемы правового регулирования [Текст] / А.Д. Селюков. - М., 2003. - С. 46.
5. Ляхова, Н.И. Бюджетный федерализм: проблемы и направления развития: Монография [Текст] / Н.И. Ляхова. - Старый Оскол: ООО «ТНТ», 2006. - 300 с.
6. Бежаев, О.Г. Межбюджетные отношения: теория и практика реформирования [Текст] / О.Г. Бежаев - М.: Экзамен, 2001. - 128с.
7. Ковалерова, Л.А. Межбюджетные отношения и их роль в развитии бюджетного федерализма в Российской Федерации: дис. ... канд. экон. наук [Текст] / Л.А. Ковалерова. - Орел., 2006. - 176 с.
8. Ржевская, Т.Г. Финансовая система и пропорциональность российского бюджета (теория и практика формирования бюджетных пропорций): монография [Текст] / Т.Г. Ржевская. - М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2008. - 159с.

Шкодкин Максим Викторович

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел.: 89092266009
E-mail: buin@ostu.ru

М.Н. БАХЧЕЕВА

ИССЛЕДОВАНИЕ КОМПОНЕНТОВ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

При формировании механизма управления рисками страхового комплекта автор базировался на исследовании процедур, предлагаемых международными стандартами для управления рисками, и адаптации данных процедур к деятельности по формированию страховой защиты. Механизм управления рисками страхового комплекта включает идентификацию рисков страхового комплекта, оценку рисков, приоритизацию рисков страхового комплекта, разработку методов реагирования на риски страхового комплекта и средств контроля над рисками страхового комплекта. В статье рассматриваются элементы данной методики.

At the formation of a risks management mechanism of an insurance set the author based her ideas on researches of procedures offered by the international standards for risk management and adaptation of these procedures to the activities for formation of insurance protection. The mechanism of risk management of insurance set includes the identification of risks of an insurance set, risk estimation, risk priority in an insurance set, development of response methods to risks of an insurance set and means of control of an insurance set. In the paper the elements of these methods are considered.

Ключевые слова: управление рисками, интервьюирование, страховой комплект, страхование, оценка риска, реагирование, приоритетность.

Key words: management of risks, interviewing, the insurance complete set, insurance, a risk estimation, reaction, приоритетность.

Методика идентификации рисков может включать в себя сочетание различных способов и вспомогательных средств, при этом, методы предполагают анализ как прошлого, так и будущего на периодической или постоянной основе.

В качестве одного из наиболее приемлемых способов выявления рисков с точки зрения временных трудозатрат предлагаем использовать интервьюирование. Цель заключается в том, чтобы подтвердить сегодняшнюю точку зрения интервьюируемого лица и его знания о фактических прошлых и потенциальных будущих событиях. Сложность применения данного метода заключается в подборе экспертов для проведения интервьюирования, поскольку результат исследования зависит от глубины знаний проблемы, уровня компетенции интервьюируемого лица.

В дополнение к интервьюированию целесообразно применять анкетирование, которое позволяет проверить точность данных, полученных в ходе проведения интервьюирования. При этом вопросники составляются на основании информации, собранной по результатам интервьюирования. Внимание при составлении вопросов целесообразно направлять на внутренние и внешние факторы, которые привели или могут привести к каким-либо событиям. К внешней среде промышленного предприятия можно отнести: поставщиков, потребителей, конкурентов, инвесторов, учреждения государственного регулирования, и другие факторы, которые непосредственно влияют на процессы промышленного предприятия и испытывают на себе влияние процессов промышленного предприятия.

Рассмотрение факторов внешней среды при выявлении событий, влияющих на достижение целей страхового комплекта, крайне важно, поскольку страхование, само по себе, прежде всего, направлено на защиту предприятия от непредвиденных убытков и катастроф, не зависящих от воли промышленного предприятия и вызванных внешними факторами. Кроме того, в российской практике, в большинстве случаев заключение договоров страхования производится в силу внешних требований: банков, инвесторов, законодательных органов.

При этом важно учитывать и факторы внутренней среды, к которой относятся совокупность активов и ресурсов внутри компании, включая наличие и качество производственных активов, кадровых ресурсов, производственных и управленческих технологий и корпоративную культуру.

Для уточнения данных предлагается провести сбор и анализ истории рисков событий в компании, связанных с убытками, полученными в результате процесса формирования страхового комплекта. Отслеживание соответствующих данных может помочь определить количественно связанные с конкретным событием убытки с целью прогнозирования аналогичных ситуаций в будущем. Хотя обычно данные о прошедших событиях используются при оценке рисков (в частности фактические сведения по их вероятности и влиянию), они также могут оказаться полезными и при определении возможных событий. Это объясняется тем, что данная информация позволяет проводить основанный на фактах анализ, помогает обобщить имеющиеся знания и является источником данных для понимания взаимосвязи между событиями, вызывающими убытки, с одной стороны, и для разработки прогнозных и причинных моделей, с другой стороны. Сложность данного метода выявления событий заключается в дефиците количественных данных по убыткам, а также в высоких трудовых и временных затратах.

Учитывая ограниченное количество данных для анализа в рамках одного промышленного предприятия, целесообразно произвести сбор и анализ истории рисков событий в отрасли, регионе, стране. В дополнение к этому в целях выявления рисков, влияющих на достижение целей страхового комплекта, эффективно применять такой метод как анализ процессов. В основу методики идентификации рисков страхового комплекта был заложен процессный подход, применяемый в международной практике к идентификации рисков. На рисунке 1 схематично представлена процессная цепочка выявления рисков страхового комплекта, заключающаяся в последовательном выполнении следующих этапов.

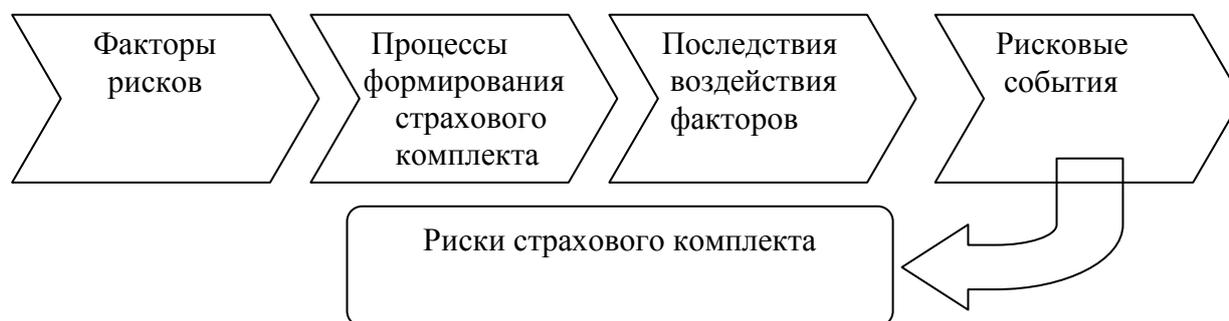


Рисунок 1 - Процессная цепочка идентификации рисков страхового комплекта промышленного предприятия

В целях выявления факторов рисков страхового комплекта, автором исследованы процессы страхования в ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «Северсталь Групп», ОАО «Норильский Никель». По результатам исследования были выявлены факторы рисков.

Одним из важнейших факторов рисков страхового комплекта, влияющего на снижение эффективности страховой защиты, является дефицит статистических данных по убыткам. Важнейшими элементами процесса снижения рисков являются их идентификация и оценка, базирующиеся, в первую очередь на статистических данных, позволяющих оценить величину возможных убытков:

- дефицит статических данных по убыткам;
- недостаточный профессионализм риск-менеджеров на предприятии;
- дефицит программного обеспечения для обработки данных;
- отсутствие унифицированных алгоритмов взаимодействия подразделений предприятия при формировании страховой защиты; в процессе урегулирования убытков;
- отсутствие на предприятии механизма оценки и выбора страховых компаний;

- изменения российского законодательства;
- несоответствие российского и зарубежного страхового законодательства;
- несоответствие правил страхования и условий перестрахования;
- ошибки персонала; все это далее расписать с конкретными примерами;
- отсутствие отлаженного процесса бюджетирования и оплаты расходов на страхование.

Обозначенные факторы рисков оказывают воздействие на процессы формирования страховой защиты, рассмотренные выше как составляющие алгоритма формирования страховой защиты.

На этапе выявления и оценки рисков, подлежащих страхованию, автором предложено исследовать воздействие факторов риска на следующие процессы формирования страховой защиты:

- анализ законодательства и формирование списка потенциально страхуемых событий;
- анализ аварийности и формирование потребности предприятия в страховании;
- сопоставление затрат на страхование и самострахование. Оценка эффективности.

На этапе формирования реестра договоров страхования автором было исследовано влияние факторов риска на следующие процессы формирования страховой защиты:

- сопоставление списка событий, подлежащих страхованию, с видами страхования, предусмотренными законодательством;
- анализ наличия страхового интереса по каждому договору;
- анализ исключения двойного страхования.

На этапе разработки условий страхования автором были рассмотрены следующие процессы формирования страховой защиты:

- статистический анализ и оценка уровня производственного риска;
- оценка значимости оборудования в производственном цикле;
- определение принципа формирования страховой суммы: балансовая, восстановительная, фактическая рыночная;
- оценка присущего риска, определение уровня франшизы;
- определение лимитов ответственности.

На этапе заключения и исполнения договоров страхования, автором было исследовано воздействие факторов риска на следующие процессы страховой защиты:

- выбор страховых компаний;
- разработка, согласование и подписание договоров страхования;
- бюджетирование и оплата расходов на страхование;
- контроль наличия застрахованного имущества/подготовка дополнительных соглашений в случае корректировок;
- извещение о наступлении страховых случаев, сбор документов и доказательство величины страхового возмещения

Также было исследовано воздействие факторов риска на процесс контроля наличия, полноты, качества перестраховочной защиты.

Воздействие факторов риска на процессы страховой защиты вызывают возникновение последствий, оказывающих влияние на качество страховой защиты. К основным результатам негативного воздействия на полноту, стоимость, надежность страхования, можно отнести следующие:

- избыточный/недостаточный перечень рисков, подлежащих страхованию;
- двойное страхование;
- завышен/занижен уровень: франшизы; лимитов ответственности; страховой суммы;
- завышена/занижена сумма бюджета на страхование;
- неплатежеспособность, низкая деловая репутация страховщика;

- завышен страховой тариф;
- несвоевременное информирование о страховом случае; недостаточный набор документов для эффективного урегулирования убытка; некорректный расчет суммы страхового возмещения;
- недостаточное/противоречащее законодательству или договору страхования перестраховочное покрытие;
- неплатежеспособность/низкая деловая репутация перестраховщика.

Последствия воздействия факторов риска влекут за собой наступление рисков событий, отражающихся на финансовом результате предприятия. Автор выделяет два типа рисков событий:

1. Неполучение или недостаточное получение страхового возмещения.
2. Излишняя оплата страховой премии.

Финальная идентификация рисков, классификация и формирование реестра рисков были произведены методом группировки рисков событий по объекту воздействия. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Идентификация рисков методом группировки рисков событий по объектам воздействия

Рисковые события	Объект воздействия	Категория риска страхователя
Неполучение или недостаточное получение страхового возмещения по причинам:		
отсутствия риска, принесшего убыток, в договоре страхования;	Договор страхования; Ошибки персонала	Договорной Операционный
неэффективности условий страхования: завышена франшиза, занижены лимиты ответственности, занижена страховая сумма;	Договор страхования Ошибки персонала	Договорной Операционный
отказа страховщика в признании случая страховым;	Страховщик - контрагент	Кредитный
занижения страховщиком суммы страхового возмещения;	Страховщик - контрагент	Кредитный
отсутствия достаточной перестраховочной защиты;	Страховщик - контрагент	Кредитный
неплатежеспособности/низкой деловой репутации страховщика;	Страховщик - контрагент	Кредитный
нарушения условий договора страхования/Законодательства.	Законодательство; Ошибки персонала	Правовой Операционный
Излишняя оплата страховой премии по причинам:		
излишнего количества застрахованных рисков;	Договор страхования; Ошибки персонала	Договорной Операционный
завышенных страховых тарифов;	Цена страховой услуги	Ценовой
неэффективности условий страхования: занижены франшизы, завышены лимиты ответственности, завышены страховые суммы.	Договор страхования; Ошибки персонала;	Договорной Операционный

Классификация рисков создана по модели, применяемой в международной практике к стандартным процедурам риск менеджмента. Операционный риск вызван ошибками персонала, сбоями систем и др., кредитный риск обусловлен действиями контрагентов (в данном случае - страховых компаний), правовой риск связан с особенностями законодательства (в области страхового дела), ценовой риск вызван изменением цены (страховой премии), договорной риск обусловлен недостаточно эффективными условиями договоров страхования.

Следующим этапом необходимо разработать компонент механизма управления рисками – оценка риска. Оценка риска можно определить как присвоение риску некоторого качественного или количественного значения вероятности, а также определение его существенности. Существенность риска – показатель степени последствий риска. Существенность определяется на основе экспертных мнений и оценок, аналитических

отчетов, исторической информации исходя из отношения к риску, финансовых и других показателей компании, приоритетов в реализации целей компании и других факторов. В практике принято различать качественную и количественную оценку рисков. Качественная оценка рисков – оценка рисков, при которой используются качественные показатели для описания вероятности и существенности риска.

Количественная оценка рисков – оценка риска, при которой вероятностям и последствиям рисков присваиваются определенные численные значения, а также устанавливается распределение рисков. Распределение риска - связь (зависимость) между значениями последствия и вероятности риска. В дальнейшем, в целях разработки механизма управления рисками страхового комплекта, формируется матрица влияния рисков на финансовый результат промышленного предприятия (Таблица 2).

Таблица 2 – Матрица влияния рисков страхового комплекта на финансовый результат промышленного предприятия

Вероятность наступления случая	Степень влияния
Незначительная (1 раз в 36 мес. и более)	Слабая (убыток до 3 млн. руб.)
Низкая (1 раз в 12-36 мес.)	Умеренная (убыток в диапазоне 3 -10 млн. руб.)
Умеренная (1 раз в 6-12 мес.)	Сильная (убыток в диапазоне (убыток в диапазоне 10-30 млн. руб.)
Высокая (1 раз в 3-6 мес.)	Критическая (убыток в диапазоне 30 млн. руб. и более)

Согласно разработанной матрице экспертным методом была произведена оценка рисков страхового комплекта. Результаты представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Оценка рисков страхового комплекта (на примере исследованных промышленных предприятий)

№ п/п	Риски	Вероятность	Диапазон убытков (млн. руб.)	Степень влияния
А.	Договорной риск страхователя	Умеренная	0-28,5	Сильная
В.	Кредитный риск страхователя	Умеренная	0-120	Критическая
С.	Операционный риск страхователя	Высокая	0-9	Умеренная
Д.	Ценовой риск страхователя	Умеренная	0-90	Критическая
Е.	Правовой риск страхователя	Умеренная	0-10	Умеренная

В качестве компонента процесса управления рисками страхового комплекта нами предложено рассматривать приоритизацию рисков, обеспечивающую установку приоритетных методов реагирования на риски страхового комплекта. В качестве критерия присвоения класса приоритетности рассматривается совмещение показателей вероятности и степени влияния. Инструментом присвоения класса приоритетности принятия решений предлагается к использованию карты рисков (Рисунок 2). В правом верхнем углу располагаются риски, имеющие наиболее высокую вероятность наступления случая и максимальную степень влияния на финансовый результат предприятия.

Приоритетными к разработке методов реагирования и средств контроля являются кредитный и ценовой риски страхователя. Оценив соответствующие риски, руководство промышленного предприятия определяет, каким образом на них реагировать.

Реакция руководства может включать уклонение от риска, сокращение риска, перераспределение риска и принятие риска. При принятии решения о реагировании руководство учитывает воздействие этой реакции на вероятность и влияние рисков, затраты и преимущества, и выбирает вариант реагирования, обеспечивающий допустимый остаточный риск. Автором разработаны методы реагирования на риски страхового комплекта промышленного предприятия, обеспечивающие повышение эффективности страховой защиты. В качестве реагирования на кредитный риск страхователя предложено использовать следующие методы: разработка и применение методики оценки кредитного риска страхователя; допуск страховых компаний к участию в конкурсе на основании оценки рисков; разработка и применение методики лимитирования ответственности страховщика.

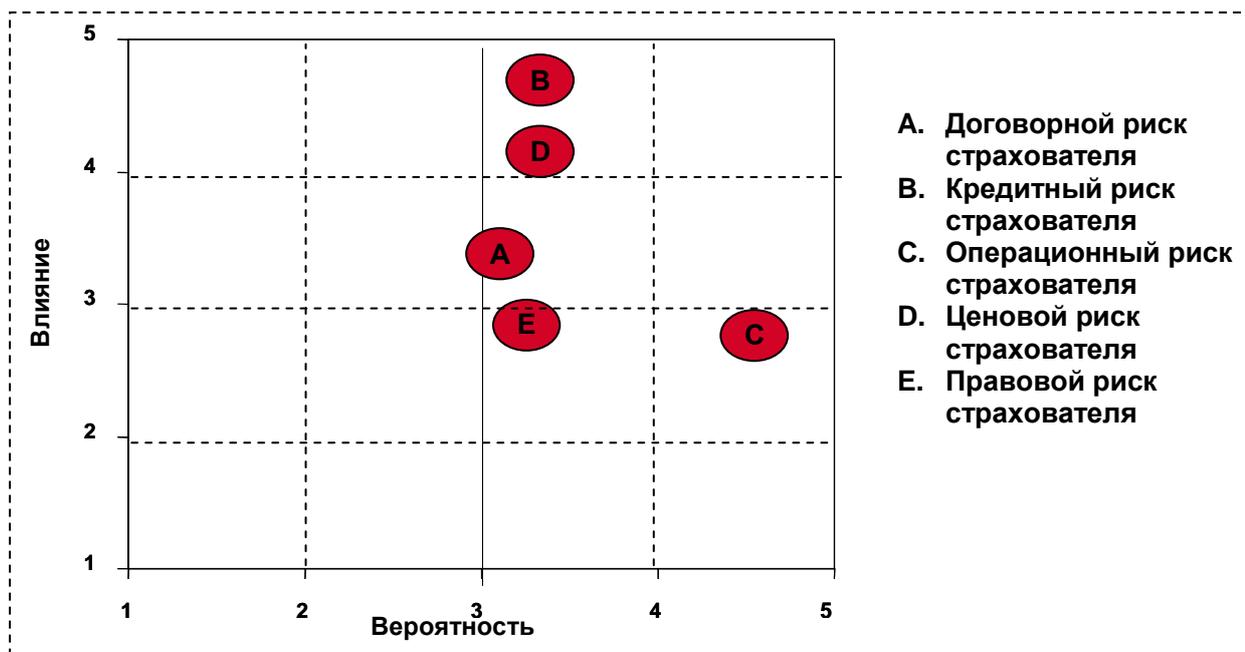


Рисунок 2 – Карта рисков страхового комплекта промышленного предприятия

На рисунке 3 приведен примерный перечень методов реагирования на риски промышленного предприятия.

Уклонение от риска	Перераспределение риска
1) Продажа хозяйственного подразделения, направления деятельности или географического сегмента 2) Решение не предпринимать новых инициатив/действий, которые могут привести к рискам	1) Страхование значительных неожиданных убытков 2) Создание совместных предприятий/ партнерств 3) Создание консорциумов 4) Хеджирование рисков с использованием инструментов рынка капитала 5) Передача сторонним организациям отдельных бизнес-процессов 6) Распределение риска на основе договоров с покупателями, поставщиками и прочими партнерами по бизнесу
Сокращение рисков	Принятие рисков
Диверсификация продукции 2) Установление операционных лимитов 3) Организация эффективных бизнес-процессов 4) Увеличение вовлеченности руководства в принятие решений и мониторинг 5) Реструктуризация портфеля активов с целью снижения рисков отдельных видов убытков 6) Перераспределение капитала между операционными подразделениями	«Самострахование» на случай убытков 2) Использование естественного компенсирующего эффекта в рамках портфеля 3) Принятие риска, соответствующего уровню допустимого риска

Рисунок 3 – Примеры реагирования на риски промышленного предприятия по типам реагирования

Для обеспечения эффективного снижения ценового риска страхователя разработаны следующие методы реагирования: мониторинг рыночных страховых тарифов; выбор страховщиков на конкурсной основе; разработка и введение положения о порядке проведения конкурса; проведение внутреннего производственного аудита, расчет уровня производственного риска компании; введение превентивных мероприятий, снижающих уровень производственного риска, информирование страховщиков. Договорной риск страхователя предложено снижать путем разработки оптимальных условий страхования на основании оценки рисков предприятия. Для управления правовым риском страхователя

автором разработаны следующие методы реагирования: правовая экспертиза договора страхования; налоговая экспертиза договора страхования; выявление и формирование перечня критериев надлежащего исполнения договора страхования; анализ соответствия технического задания, условий договора страхования, перестраховочных документов.

Снижение операционного риска страхователя предложено производить с использованием следующих методов реагирования: унификация и автоматизация процессов формирования страховой защиты, урегулирования убытков; обучение специалистов предприятия страховому делу, управлению рисками.

После определения методов реагирования необходимо разработать компонент - контрольные процедуры, к которым относятся политики и процедуры, позволяющие получить достаточную степень уверенности в том, что решения, принятые руководством, выполняются. Контрольные процедуры применяются на всех уровнях организации во всех бизнес-процессах и включают: одобрение, авторизацию и сверку транзакций, анализ эффективности деятельности, сохранность активов, распределение обязанностей и другие средства контроля. В международной практике выделяют различные виды контрольных процедур, включая предотвращающий контроль, обнаруживающий контроль, ручной контроль, автоматизированный контроль и управленческий контроль. Автором было произведено формирование средств контроля для каждого вида рисков страхового комплекта, при этом в некоторых случаях методы реагирования и средства контроля совпадают. Для осуществления контрольных процедур за кредитным риском страхователя предлагаются следующие контрольные процедуры: контроль своевременного обновления данных по факту предоставления отчетности от страховых компаний; автоматизированный контроль корректности расчетов; внедрение унифицированных алгоритмов принятия решений о выборе страховщиков; регулярная отчетность руководству.

В качестве контрольных процедур за ценовым риском страхователя предложены следующие: аудит соответствия страховых тарифов среднерыночным; введение регламента согласования со службами конкурсного заключения; анализ ежегодной динамики изменения страховых тарифов в зависимости от уровня производственного риска.

Для контроля за договорным риском страхователя, автором были разработаны следующие процедуры: анализ договоров страхования на соответствие российскому законодательству; анализ договора страхования на соответствие Правилам страхования страховщика, условиям перестрахования; анализ договоров страхования на предмет исключения двойного страхования.

Осуществлять контроль за правовым риском страхователя предлагается с использованием следующих контрольных процедур: разработка и внедрение унифицированной процедуры заключения и исполнения договоров страхования; анализ соответствия договора страхования гражданскому кодексу, закону о страховании, налоговому кодексу, законам об обязательных видах страхования; контроль перестраховочной защиты. Для контроля за уровнем операционного риска страхователя, предлагается: проводить текущий и динамический анализ эффективности процессов страхования; сформировать систему отчетности, обеспечивающую контроль за полнотой, своевременностью корректностью процессов построения страховой защиты на предприятии.

Автором разработана матрица снижения рисков страхового комплекта, содержащая информацию о рисках, классе приоритетности реагирования, методах реагирования и средствах контроля (Рисунок 4). Таким образом, процессная цепочка выявления рисков страхового комплекта, заключается в последовательном выполнении следующих этапов: выявлении факторов, влияющих на качество страхования; формировании основных процессов страховой защиты, действующих на промышленных предприятиях; определении последствий воздействия факторов на процессы страховой защиты; формировании реестра рисков событий на основании ранжирования последствий воздействия факторов риска; идентификации рисков страхового комплекта промышленного предприятия.

I Класс приоритетности. Кредитный риск страхователя	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Разработка и применение методики оценки кредитного риска страхователя ➤ Допуск страховых компаний к участию в конкурсе на основании оценки рисков; ➤ Разработка и применений методики лимитирования ответственности страховщика 	М Р
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Контроль своевременного обновления данных по факту предоставления отчетности от страховых компаний; ➤ Автоматизированный контроль корректности расчетов; ➤ Внедрение унифицированных алгоритмов принятия решений о выборе страховщиков ➤ Регулярная отчетность руководству 	С К
II Класс приоритетности. Ценовой риск страхователя	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Мониторинг рыночных страховых тарифов; ➤ Выбор страховщиков на конкурсной основе; Разработка и введение положения о порядке проведения конкурса; ➤ Проведение внутреннего производственного аудита, расчет уровня производственного риска компании; ➤ Введение превентивных мероприятий, снижающих уровень производственного риска, информирование страховщиков 	М Р
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Аудит соответствия страховых тарифов среднерыночным; ➤ Введение регламента согласования со службами конкурсного заключения; ➤ Анализ ежегодной динамики изменения страховых тарифов в зависимости от уровня производственного риска 	С К
III. Класс приоритетности. Договорной риск страхователя	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Разработка оптимальных условий страхования на основании оценки рисков предприятия 	М Р
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Анализ договоров страхования на соответствие Российскому Законодательству; ➤ Анализ договора страхования на соответствие Правилам страхования Страховщика, условиям перестрахования; ➤ Анализ договоров страхования на предмет исключения двойного страхования 	С К
IV. Класс приоритетности. Правовой риск страхователя	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Правовая экспертиза договора страхования; ➤ Налоговая экспертиза договора страхования; ➤ Выявление и формирование перечня критериев надлежащего исполнения договора страхования; ➤ Анализ соответствия технического задания, условий договора страхования, перестраховочных документов 	М Р
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Разработка и внедрение унифицированной процедуры заключения и исполнения договоров страхования; ➤ Анализ соответствия договора страхования гражданскому кодексу, закону о страховании, налоговому кодексу, законам об обязательных видах страхования; ➤ Контроль перестраховочной защиты; ➤ Ретроспективный анализ эффективности договоров страхования 	С К
V. Класс приоритетности. Операционный риск страхователя	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Унификация и автоматизация процессов формирования страховой защиты, урегулирования убытков; ➤ Обучения специалистов предприятия страховому делу, управлению рисками 	М Р
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Проведение текущего и дианмического анализа эффективности процессов страхования; ➤ Формирование системы отчетности, обеспечивающей контроль за полнотой, своевременностью корректностью процессов построения страховой защиты на предприятии 	С К

Рисунок 4 – Матрица снижения рисков страхового комплекта

Бахчеева Мария Николаевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел.: (4862) 41-95-35

УДК 339.138:[347.772:366.1

Е.М. ТОЛУБЕЕВА

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ОБЪЕКТОВ НА ОСНОВЕ ИХ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

С учетом существующих технических и технологических тенденций в современной экономике наиболее адекватной представляется стратегия конкурентоспособности объектов, основанная на эксклюзивных ценностях. Она ориентирована на удовлетворение потребностей конкурирующих объектов. Данная статья посвящена управлению конкурентными преимуществами объектов на основе их индивидуальных ценностей.

Taking into account available technical and technological trends in present economy the most adequate one is considered to be a strategy of subject competitiveness based on exclusive values. It is directed towards satisfaction of needs of competitive subjects. This paper is devoted to the management of competitive preferences of subjects on the basis of their individual values. The problem set as applied to the competitiveness is not researched enough and this paper is an innovation development.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, конкурентоспособность, ценность, система, интегральная оценка.

Key words: competitive advantages, competitiveness, value, system, an integrated estimation.

ОСНОВЫ ТЕОРИИ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

Конкурентоспособность – это сравнительное преимущество. Начало создания теории сравнительных преимуществ относят к концу XVIII началу XIX веков, когда в трудах Д. Рикардо были изложены основные положения теории сравнительных издержек. Сущность теории состояла в том, что преимущество в обмене получают те страны, которые производят продукцию с меньшими издержками [1]. Новые тенденции в развитии мирового хозяйства в последние десятилетия потребовали пересмотра ряда взглядов. Наиболее значительны были исследования М.Е. Портера, разработавшего теорию конкурентного преимущества. Конкурентоспособность, по Портеру, не является имманентным (внутренне присущим) качеством. Конкурентоспособность может быть оценена в сравнении конкурентов. Поэтому конкурентоспособность – понятие относительное [4].

СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЦЕННОСТЕЙ

Ценность – это то, чем система владеет или содержит в себе. Ценности могут превратиться в базисные или второстепенные, стратегические или тактические конкурентные преимущества, реализуемые вне или внутри социальной или производственной системы в глобальном, локальном или индивидуальном масштабе. Внутри социальной или производственной системы могут быть реализованы новшества путем превращения их в инновации в любой сфере деятельности [2]. Из приобретаемых ценностей наиболее эффективными для системы являются базисные стратегические ценности. По классификации ценностей, к ним могут быть отнесены любые объекты (Таблица 1).

Таблица 1 – Классификация ценностей

Признак классификации	Вид ценностей
Содержание ценностей	качественные (по полезности)
	стоимостные (с учетом затрат)
	поведенческие
	синергические
Виды ценностей	природно-климатические
	политические
	социальные
	денежные
	материальные
	личностные
	культурные
Динамичность ценностей	долговременные, стратегические
	кратковременные, тактические

Продолжение таблицы 1

Признак классификации	Вид ценностей
Объект, которому присущи или который формирует ценности	индивидуум
	коллектив
	организация
	регион
	страна
Место системного проявления ценностей	вне системы
	внутри системы
Масштаб распространения ценностей	глобальные
	локальные
	индивидуальные
Управляемость ценностей	управляемые человеком, детерминированные
	неуправляемые, стихийные

Ценность – это то, чем субъект или объект управления владеет, стремится сохранить либо иметь в будущем. Например, талант, свобода, здоровье, профессионализм. Таким образом, реализация конкурентного преимущества опирается на сущность ценностей, явившейся источником получения преимущества (материальные, нематериальные, денежные, социальные) [2].

ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ОБЪЕКТОВ

Конкурентное преимущество системы – эксклюзивная, индивидуальная ценность, которой обладает система и которая дает ей превосходство перед конкурентами.

Для лучшего понимания сущности какого-либо явления используется логическая схема, которая представлена на рисунке 1.

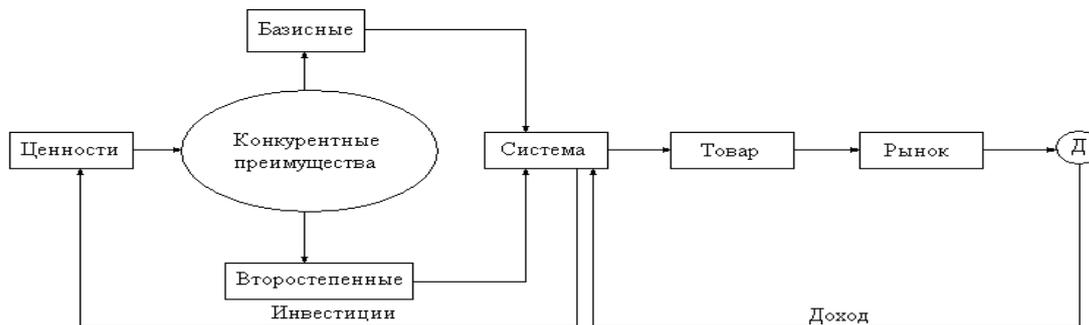


Рисунок 1 – Цепочка получения эффекта от ценностей

Ценности могут превращаться в базисные или второстепенные, стратегические или тактические конкурентные преимущества. Внутри социальной или производственной системы могут быть реализованы новшества путем превращения их в инновации в любой сфере деятельности. Конкурентные преимущества реализуются в товарах. Полученный после реализации товара доход, включающий эффект индивидуальности, вновь поступает в систему. Социальная или производственная система распределяют полученный доход на внутреннее потребление и на получение индивидуальной конкурентоспособной ценности. Важно полученный доход направлять на приобретение эффективных конкурентоспособных ценностей, которые могут быть реализованы в новые конкурентные преимущества данной системы.

Конкурентоспособность – это результат работы в области качества объектов. Необходимо на входе системы обеспечивать стратегическую конкурентоспособность объектов, тогда на выходе будет желаемый результат [3].

К интегральной оценке конкурентных преимуществ применяют системный, комплексный и нормативный подходы. При интегральной оценке конкурентных преимуществ объектов, как систем, следует отдельно оценивать факторы внешнего окружения и внутренней структуры систем. С позиций комплексного подхода, при оценке конкурентных преимуществ, следует учитывать технические, правовые, рыночные, научные,

экономические аспекты обеспечения конкурентоспособности, а также их взаимовлияния. Нормативный подход к оценке будет побуждать, организовывать нормирование конкретных факторов преимущества определенных объектов. Важно обосновывать, регулярно проводить политику наращивания конкурентных преимуществ различных объектов. Инструментами реализации такой политики являются учет, анализ, оценка конкурентных преимуществ. Управление конкурентными преимуществами и конкурентоспособностью объекта следует строить не на основе упрощенных матриц, а на основе эксклюзивных индивидуальных ценностей объектов.

На рисунке 2 представлена упрощенная матрица конкурентного преимущества.

		Величина преимущества	
		малая	большая
Количество возможных преимуществ	большое	Фрагментация	Специализация
	малое	Патовая ситуация	Объемность

Рисунок 2 – Упрощенная матрица конкурентного преимущества

1. Фрагментация – много возможностей завоевания конкурентных преимуществ, наличие многообразных преимуществ объясняется дифференцированностью запросов клиентов.
2. Специализация – имеет место в отраслях с многочисленными возможностями достижения обширных конкурентных преимуществ, дифференцированным спросом.
3. Патовая ситуация – положение, когда в отрасли могут быть реализованы лишь немногие преимущества.
4. Объемность – проявляется при наличии небольшого количества возможностей достижения конкурентных преимуществ.

Классификацию конкурентных преимуществ объектов рекомендуется осуществлять по следующим признакам: по отношению к системе; по сферам возникновения преимущества; по содержанию фактора преимущества; по времени реализации преимущества; по месту реализации преимущества; по виду получаемого конечного результата. Классификация конкурентных преимуществ по перечисленным выше признакам необходима для автоматизации процесса учета и анализа конкурентоспособности объектов.

В таблице 2 представлена классификация конкурентных преимуществ объектов.

Таблица 2 – Классификация конкурентных преимуществ объектов

Признак классификации	Виды преимуществ	Примеры преимуществ
Отношение к системе	Внешние (по отношению к системе)	Благоприятный климат страны.
		Стабильная политическая система страны.
		Современная информационная сеть страны.
	Внутренние (в системе)	Принятые обществом ценности организации.
Квалифицированные кадры организации.		
Место реализации преимущества	Рабочее место	Научная организация труда
	Организация	Система менеджмента, ориентированная на достижение конкурентоспособности
	Регион	Экологичность региона.
		Устойчивая кредитно-финансовая система в регионе
	Отрасль	Высокая конкуренция отрасли.
	Страна	Действие государственной программы повышения конкурентоспособности страны.
	Мировое сообщество	
Интеграция и кооперирование.		
Взаимопомощь стран.		

Продолжение таблицы 2

Признак классификации	Виды преимуществ	Примеры преимуществ	
Время	Стратегические факторы преимуществ	Повышение квалификации кадров. Развитие НИОКР.	
	Тактические факторы преимуществ	Современные системы рекламы. Эффективная система мотивации труда.	
Сфера возникновения преимуществ	Природно-климатические	Страна, богатая природными ресурсами. Умеренно-континентальный климат.	
	Социально-политические	Устоявшиеся рыночные отношения в стране. Стабильность политической ситуации в стране.	
	Технологические	Высокий уровень автоматизации производства и управления. Низкий уровень износа основных производственных фондов. Мобильность технологий.	
	Культурные	Ценности страны, организации, ориентированные на духовное развитие личности	
	Экономические	Устойчивая налоговая система. Высокая квалификация кадров.	
Содержание фактора преимущества	Качество товара	Высокая надежность объекта. Красивый современный дизайн. Экологичность.	
		Цена товара	Безотходная технология. Высокая конкуренция у поставщиков Высокий уровень конкуренции у изготовителя данного товара.
			Затраты у потребителя товара
	Качество сервиса товара	Надежный имидж изготовителя. Качественная упаковка товара.	
		Вид получаемого эффекта от реализации преимущества	Научно-технический
	Экологический		
			Социальный
Экономический	Прирост объема продаж. Прирост удельной прибыли.		

Предложенная классификация конкурентных преимуществ охватывает большинство аспектов экономики, позволяет автоматизировать процесс поиска и изучения конкурентных преимуществ [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Бейкер, М.Г. Теория маркетинга [Текст] / М.Г. Бейкер – СПб.: Питер, 2002. - 464 с.
2. Данько, Т.П. Управление маркетингом [Текст] / Т.П. Данько – М.: ИНФРА-М, 2003. - 334 с.
3. Ламбен, Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок [Текст] / Ж.Ж. Ламбен – СПб.: Питер, 2004. - 800 с.
4. Портер, М.Э. Конкуренция [Текст] / М.Э. Портер – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. - 608 с.
5. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации [Текст] / Р.А. Фатхутдинов – М.: Изд-во Эксмо, 2005. - 544 с.

Толубеева Елена Михайловна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Методист деканата ФПБиТ

Тел. (4862) 41-98-43

E-mail: sophi-83@mail.ru

УДК 339.138+005.3

Е.Ю. КИНСВАЙТЭР

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ И ТАКТИЧЕСКИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ПО ТОРГОВЫМ МАРКАМ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СЕТЕВЫХ МОДЕЛЕЙ

На основе применения сетевой модели разрабатываются управленческие решения по торговым маркам для обеспечения комплексного представления необходимых работ и интеграции деятельности подразделений, участвующих в их реализации. Результатом сетевого моделирования управления решениями по торговым маркам будет являться улучшение координации и организации деятельности всех участников процесса за счет четкой структуризации работ, а так же позволит структурировать и наглядно представить последовательность и взаимосвязи основных этапов работ, отразить возможные возвраты и корректировки в процессе создания торговой марки.

On the basis of network model use there are elaborated management decisions on trade marks to secure a complex presentation of essential works and integration of activities of companies participating in their realization. As a result of network modeling the decision control on trade marks there will be improvement of coordination and organization of the activities of all participants in the process at the expense of clear work structuring that will also allow a structure formation and clear presentation of the sequence and interconnections of basic working stages and show possible returns and corrections in the course of the trade mark creation.

Ключевые слова: стратегические решения, управленческое решение, сетевая модель, торговая марка, имидж марки, сетевой график, маркетинговая программа.

Key words: strategic decisions, the administrative decision, network model, the trade mark, image of mark, the network schedule, the marketing program.

Анализ внешней среды и внутренних возможностей фирмы является основой принятия управленческих решений по торговым маркам. Работа с марками требует постоянной маркетинговой поддержки, а также поддержки со стороны сбытовых, инженерно-технических, производственных, финансовых и других служб фирмы. Разнообразие и комплексность работ по поддержанию и укреплению позиций марки на рынке определяют необходимость их координации, что является одной из сторон управления торговыми марками фирмы. Западные специалисты отмечают, что сохранение и развитие марочного капитала требует постоянного притока улучшенных и новых товаров для удовлетворения растущих потребностей покупателей, а для этого необходимы вложения в научно-технические разработки, систему управления качеством продукции, торговое и послепродажное обслуживание покупателей. Для каждой торговой марки фирмы необходимо разработать собственный план развития, который координирует все решения, связанные с маркой, с общей стратегией фирмы и определяет круг управленческих задач. Общая концепция торговой марки формируется на стадии ее создания и во многом является уникальным творческим процессом [3].

Важной особенностью процесса создания и управления торговой маркой, является то, что с одной стороны, он тесно связан с исследованиями рынка (выделение целевых сегментов и значимых атрибутов товара) и анализом деятельности фирмы (определение преимуществ товара и готовности менеджеров к работе с марками), а с другой – с творческим процессом создания и продвижения марки. На рынке можно выделить два уровня, или две плоскости конкуренции: товарная конкуренция и информационная конкуренция. В последнем случае, идет борьба между фирмами за место в сознании покупателя, за его осведомленность, знания о марочном товаре. Разработка собственных марок товаров означает, что руководство предприятия осознает хотя бы частично необходимость информационной конкуренции и начинает ее осуществлять [2].

Необходимыми элементами концепции торговой марки являются составляющие марки: словесный и графический товарный знак, цветовые и графические решения относительно упаковки (дизайн, вид и объем упаковки), которые позволяют зрительно идентифицировать товар и его торговую марку, а также желательное позиционирование марки на рынке, в том числе и по цене. К разработке марки необходимо подходить комплексно, в соответствии с законами семантики, принимая во внимание все факторы, связанные с маркетингом и юридической защитой марки. Однако в российской практике создания фирменных названий и торговых марок законы семантики практически не используются. Это связано с тем, что марок пока мало, поэтому новые названия могут формироваться на основе использования существующих слов, понятий, обозначений, неологизмов и т.д. Хотя общие правила разработки успешных марок должны быть соблюдены: марка должна обладать индивидуальностью, охраноспособностью, легко переводиться на другие языки, быть легко узнаваемой и рекламоспособной [4]. Создавая новые торговые марки, необходимо внимательно изучать лучшие мировые образцы аналогичных товарных групп, особенно в части упаковки и цветовой гаммы, которые не имеют средств юридической защиты. Это позволит избежать возможного конфликта интересов. В традиционном случае при разработке новой торговой марки (товарного знака) необходимо учитывать два критерия:

- охраноспособность, под которой понимается возможность в соответствии с законодательством зарегистрировать марку, а значит – защитить ее от подделок и недобросовестного использования. Зарегистрированная марка становится интеллектуальной собственностью владельца;
- рекламоспособность, под которой понимается оригинальность и запоминаемость марки, позволяющие однозначно идентифицироваться в сознании потребителей с определенной фирмой или товаром, а также удобство ее использования в рекламных материалах.

Проверить охраноспособность торговой марки (товарного знака) в настоящее время можно проанализировав наличие аналогичных марок среди уже зарегистрированных. Проблема заключается в том, что аналогичные марки могут находиться на стадии регистрации, а это выявить уже сложнее. Творческий характер процесса создания марки, а также необходимость учета психологических факторов восприятия марочных составляющих потенциальными потребителями предопределяет необходимость участия в этом процессе специалистов рекламных и маркетинговых агентств наряду с менеджерами и юристами фирмы. Специалисты рекламного агентства анализируют рекламоспособность марки, а также разрабатывают концепцию рекламной кампании.

Сама концепция торговой марки должна разрабатываться совместно менеджерами фирмы и привлеченными консультантами.

Практика эффективного управления предполагает разработку альтернативных решений по концепции торговой марки, среди которых осуществляется окончательный выбор.

Для формирования возможных альтернатив по составляющим элементам торговой марки может быть использован метод мозгового штурма, закрытый конкурс среди специалистов и другие формы коллективного творчества специалистов.

Эффективным способом выявления мнений потребителей о торговой марке является обсуждение концепции марки на потребительских фокус-группах.

При этом желательно получить мнения экспертов и респондентов отдельно о концепции в целом, о названии торговой марки, об упаковке и общем имидже марки. По итогам тестирования могут быть внесены изменения в элементы торговой марки. Немаловажен для положительного результата и сам процесс презентации новой торговой марки на предприятии.

Эффективно работает не простой список предлагаемых названий, а красочные варианты упаковки или этикетки с новой торговой маркой, показанные крупным форматом с

помощью слайд-проектора, эскизы оформления торговых мест с использованием нового названия и другие наглядные материалы. Желательно присутствие на презентационных материалах и старого названия предприятия и его продукции, даже выполненное гораздо более мелким шрифтом, оно способно существенно повысить проходимость новой марки среди персонала предприятия.

Разработка концепции рекламы торговой марки специалистами рекламного агентства, выведение ее на рынок является логическим завершением процесса создания марки.

Процесс исследования внешней среды позволяет выявить атрибуты товара, наиболее предпочтительные для потенциальных покупателей. Эти атрибуты должны определять стратегию позиционирования и продвижения торговой марки на рынок.

Последующие пробные продажи продукции с новой маркой и в новой упаковке позволяют при необходимости внести коррективы в концепцию торговой марки фирмы и стратегию ее продвижения на рынок [3].

С теоретических позиций в процессе создания торговой марки фирмы, как и в любом другом инновационном процессе, методы маркетинговых исследований (чаще всего на уровне фокус-групп) могут использоваться неоднократно для оценки концепции марки в целом, при тестировании рынка (оценка восприятия торговой марки и ее элементов потребителями), в процессе пробных продаж. Хотя практическая реализация данного подхода сопряжена со значительными затратами на проведение фокус-групп и других исследований, однако она позволяет определить «воспринимаемую реальность», в которой предстоит развиваться торговой марке, и на ее основе сформировать коммуникационную стратегию фирмы [2].

Важной частью маркетинговой программы продвижения и поддержки марки является непрямая реклама, которая включает ряд маркетинговых технологий для достижения поставленных рыночных целей:

- организация специальных событий: презентации торговой марки и самой фирмы, проведение пресс-конференций, семинаров, встреч, конкурсов, дней открытых дверей;
- спонсорство социально значимых мероприятий (спортивных соревнований, культурных программ, программ в области образования, здравоохранения и т. д.);
- кампании по стимулированию продаж: лотереи, дегустации или бесплатные раздачи образцов продукции;
- мерчандайзинг: оформление интерьеров торговых помещений, в том числе поставка специализированного оборудования (холодильники для напитков и продуктов питания), система размещения и выкладки товара и рекламного сопровождения в местах продаж;
- дизайн упаковки, который должен обеспечить зрительную идентификацию марочного товара.

Механизм формирования имиджа марки представляет собой цепочку последовательных действий: заявить о себе, привлечь и удерживать внимание, вызвать интерес, снять напряженность и недоверие, сформировать положительный имидж, побудить к покупке (желаемое действие), совершенствовать имидж.

Сетевые модели планирования и управления являются адекватным методическим аппаратом, позволяющим проводить структуризацию работ по созданию новинок и продвижению их на рынок, а также координацию и увязку выполняемых работ по срокам и ресурсам.

Сетевым графиком (моделью) является графическое изображение определенного комплекса работ с учетом их длительности, взаимосвязи и технологической последовательности.

Основным элементом сетевого графика является событие, которое характеризует завершение или начало работы; оно обозначается кружком и нумеруется.

Работа означает действие, которое нужно совершить, чтобы перейти от предыдущего (начального) события к последующему (конечному) (обозначается на графике стрелками).

Работа должна быть конкретной, иметь ответственного исполнителя. Все работы и события в сетевом графике ведут к конечному событию, составляющему цель планирования и управления. Любая последовательность событий и работ образует путь.

Последовательность работ от начального до конечного события с наибольшей суммарной продолжительностью называется критическим путем. При планировании длительности работ пользуются действующими нормативами и опытными данными. Наиболее вероятная продолжительность времени соответствует выполнению работы в нормальных условиях [1].

Применение сетевых графиков и их оптимизация повышают четкость и оперативность управления, облегчают координацию действий участников работы и контроль за своевременностью выполнения каждого ее этапа.

Главным результатом сетевого моделирования является улучшение координации и организации деятельности всех участников процесса за счет четкой структуризации работ.

Следует отметить самостоятельную методическую важность этапа построения сетевой модели рассматриваемого процесса, так как в ходе ее создания проводится структуризация работ и устанавливаются необходимые взаимосвязи между ними, тем самым обеспечивается комплексное представление необходимых работ и интеграция деятельности подразделений, участвующих в их реализации [1].

Комплекс работ по созданию концепции торговой марки и выведению ее на рынок может быть представлен в виде сетевой модели (Рисунок 1).

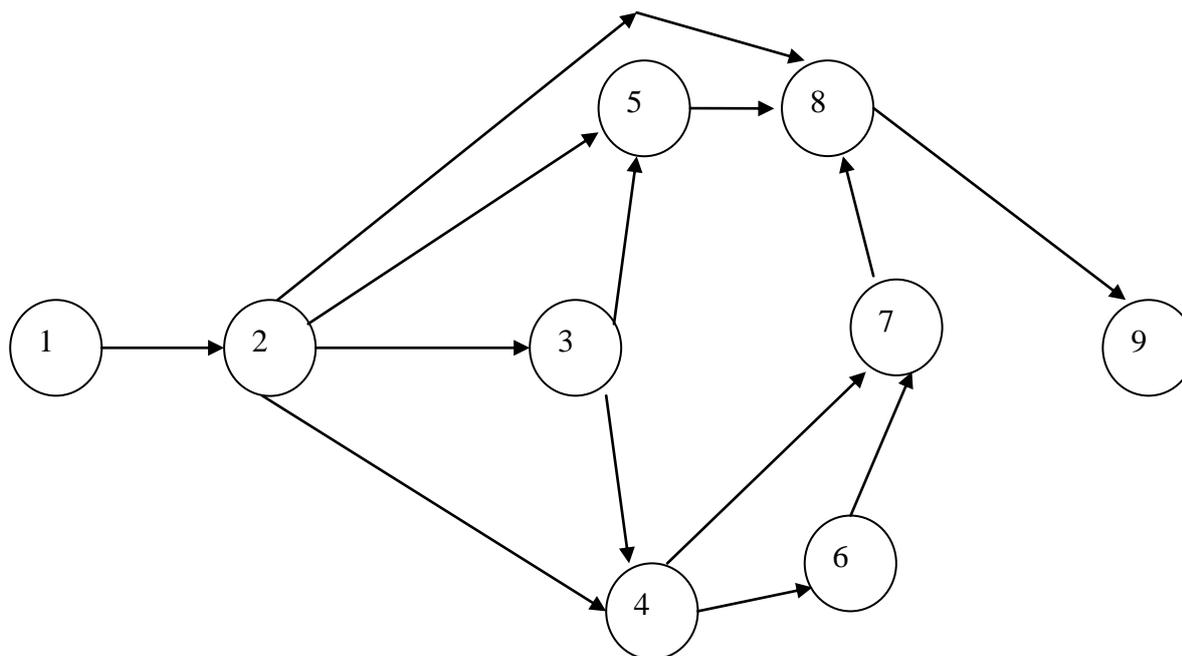


Рисунок 1 – Сетевая модель управления решениями по торговым маркам

1-2 – составление плана работы; 2-3 – представление в магазинах марки с ценой;
 2-4 – позиционирование марки; 2-5 – опросы потребителей и выявление осведомленности о
 марке; 2-8 – определение качества марочной продукции; 3-4 – фиктивная работа; 3-5 – фиктивная
 работа; 4-6 – определение каналов сбыта марочной продукции; 4-7 – ценовая политика;
 5-8 – введение торговой марки на рынок; 6-7 – обучение торгового персонала и клиентов;
 7-8 - обучение торгового персонала и клиентов; 8-9 – проведение марочных мероприятий по
 продвижению марочного товара.

Текущее управление торговой маркой предполагает использование всех элементов комплекса маркетинга для сопровождения марочного товара, в первую очередь ценовой политики, системы сбыта и продвижения продукции.

При этом необходимо периодически проводить оценку восприятия торговой марки, опрашивая потребителей, экспертов, наблюдая за процессами продажи товара и при необходимости внося коррективы в план мероприятий по брэнд-менеджменту.

Фирма должна определить свою ценовую политику в отношении торговой марки, то есть провести ценовое позиционирование и, исходя из этого, определить предпочтительные каналы сбыта марочного товара.

Если фирма желает позиционировать свою торговую марку как качественную и дорогую, то сбыт продукции не может быть интенсивным (например, марочная косметика, парфюмерия, дорогие аксессуары, украшения и т.д.).

Интенсивный сбыт предполагает, что марка ориентирована на массового потребителя, в этом случае марочный товар должен присутствовать практически во всех местах продаж (напитки, жевательная резинка, сигареты, продукты питания, моющие средства и т.д.).

Важным маркетинговым мероприятием по поддержке торговой марки товара, ориентированного на массового потребителя, является система доставки продукции в места продажи с использованием, если это возможно, фирменного транспорта, оформленного в соответствии с цветовой гаммой марки. Доставка продукции должна осуществляться в соответствии с согласованными с торговлей графиками (сбытовая логистика).

Важным элементом продвижения и поддержки торговой марки является система мерчандайзинга, связанная с оформлением торговых мест. При этом необходимо не только разработать такую систему, но и обеспечить контроль за ее соблюдением.

Для повышения осведомленности продавцов о марочном товаре необходимо проводить обучение торгового персонала, дни открытых дверей, во время которых работники торговли могут посетить предприятие, ознакомиться с технологией производства, задать вопросы специалистам. Это способствует повышению осведомленности продавцов, а через них и покупателей о марках продукции. Обучение продавцов не исключают проведение стимулирующих мероприятий для потребителей.

Сетевая модель управления решениями по торговым маркам позволит структурировать и наглядно представить последовательность и взаимосвязи основных этапов работ, отразить возможные возвраты и корректировки в процессе создания торговой марки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Разумов, И.М. Сетевые графики в планировании [Текст] / И.М. Разумов. – М.: Логос, 1981. – 237 с.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1991. – 854 с.
3. Котлер, Ф. Управление маркетингом [Текст] / Ф. Котлер – М.: Экономика, 1980. – 450 с.
4. Голубков, Е. П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры [Текст] / Е.П. Голубков. – М.: Дело, 1995. – 378 с.

Кинсвайтэр Екатерина Юрьевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Ассистент кафедры «Предпринимательство и маркетинг»
Тел. (4862) 76-22-49
E-mail: katrin_e.u@inbox.ru

УДК [332.85:338.45:69:339.137.2](470.319)

Я.В. ПОТАПОВА

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ И МОДЕЛЬ ЕЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

На основе анализа статистических данных, строится вывод о лавинообразном негативном влиянии монополизации рынков строительных материалов и недвижимости. В итоге предлагается модель, позволяющая прогнозировать уровень цен на жилье в Орловской области, в случае усиления монополизации рынков строительных материалов и недвижимости, и, наоборот, в случае дальнейшего развития конкуренции.

On the basis of statistical data analysis the conclusion of avalanche-like negative effect of building materials and housing markets monopolization is made. Finally a model is offered allowing forecasting housing price level in the Orel Region, in case of building materials and housing markets monopolization strengthening, and vice versa, in case of the further competition development.

Ключевые слова: прогнозирование, рынок жилья, конкурентная среда, монополизация, коэффициент концентрации, недвижимость.

Key words: forecasting, the habitation market, the competitive environment, monopolisation, concentration factor, the real estate.

В нашей стране в течение многих десятилетий отсутствовал как сам рынок жилья, так и его инфраструктура. В тоже время, в рыночной экономике роль рынка жилья крайне высока. Поэтому создание условий для развития конкуренции на рынке жилья в настоящее время – это наиболее актуальный, требующий повышенного внимания со стороны государства вопрос.

Рынок жилой недвижимости – это рынок несовершенной конкуренции, что обусловлено его существенными особенностями: уникальностью каждого объекта, условиями финансирования, сложными юридическими правами, низкой ликвидностью [1].

Оценка состояния конкурентной среды на любом товарном рынке осуществляется на основе всей информации, получаемой от органов власти и управления, продавцов, покупателей и конкурентов, а также от общественных и научных, коммерческих и некоммерческих организаций, экспертов.

Отправной точкой для Орловского УФАС при анализе конкурентной среды на рынке первичного жилья является расчет доли каждой строительной организации в общем объеме реализации. Это позволяет определить перечень предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке.

Доля каждой организации в общем случае рассчитывается по формуле 1:

$$q_i = \frac{V_i}{\sum_{i=1}^n V_i} * 100 \quad (1)$$

где q_i – доля продаж i -й фирмы в объеме реализации рынка, %;

V_i – объем реализации i -й строительной организации в установленных границах рынка первичного жилья;

$\sum_{i=1}^n Vi$ - суммарный объем реализации всех организаций в установленных границах

рынка первичного жилья;

n – общее количество хозяйствующих субъектов (фирм), работающих в установленных границах рынка первичного жилья.

При этом сумма всех долей должна составлять 100 % ($\sum_{i=1}^n q_i = 100\%$)

На основе данных Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Орловской области, были выделены наиболее крупные организации, выполняющие работы по договорам строительного подряда. Информация о размере их объема реализации представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Объем реализации по 21 наиболее крупной строительной организации за 2006 и 2007 гг.

Ранг	Наименование организации	Объем реализации по договорам строительного подряда, тыс. руб.		Объем реализации за два года, тыс.руб.
		2006 г.	2007 г.	
1	ОАО «Орелстрой»	1 242 780,70	2 255 344,30	3 498 125,00
3	ООО ОСУ-2	186 772,00	416 486,00	603 258,00
5	ФЛ УДСР №4 при Спецстрой России	106 570,00	86 647,00	193 217,00
7	ОАО «Орелагропромстрой»	91 505,50	48 762,90	140 268,40
8	ООО МПМК-1	45 881,10	89 164,90	135 046,00
9	ООО МПМК-3	56 583,00	70 641,00	127 224,00
10	ООО «Нива-Сервис»	62 627,00	54 521,30	117 148,30
11	ФЛ ПМК-108 ОАО «Связьстрой-1»	40 986,90	70 192,10	111 179,00
12	ФЛ «Орловский Спецмонтаж»	43 848,00	65 076,00	108 924,00
13	ЗАО «Холикон-Инвест»	34 060,00	36 986,00	71 046,00
14	ДООАО «Орловская МК-29 ОАО ЦСЭСС»	28 763,00	45 901,00	74 664,00
15	ПОБ «Стройпромкомплекс»	33 119,00	34 021,00	67 140,00
16	ООО «Орловская ПМК»	12 544,50	51 362,40	63 906,90
17	ООО «Кромское ПМК»	12 013,00	48 165,60	60 178,60
18	ООО «Урицкая ПМК»	19 879,30	33 380,50	53 259,80
19	ЗАО «Ливныгражданстрой»	23 989,00	24 799,00	48 788,00
20	ООО СПМК-108	24 342,60	21 800,00	46 142,60
	Подрядные организации других областей			
2	ЗАО «Стройиндустрия ПСК» г.Москва	224 888,00	501 243,00	726 131,00
4	СУ-2 СМТ	206 353,00		206 353,00
6	ОАО «Спецэлеватормеломонтаж» г.Краснодар	3 536,00	181 923,00	185 459,00
21	ООО «Атриум»	37 546,00	4 281,00	41 827,00
	ИТОГО по крупным организациям	2 538 587,60	4 140 698,00	6 679 285,60
	Объем реализации прочих организаций	200 647,30	211 889,10	412 536,40
	ИТОГО по всем организациям	2 739 234,90	4 352 587,10	7 091 822,00

Организации были проранжированы в соответствии с объемом их реализации за два года. Как видно из таблицы, самым крупным «игроком» на строительном рынке является ОАО «Орелстрой» (включая все аффилированные организации). Его ближайший конкурент – московская компания ЗАО «Стройиндустрия ПСК» уступает в объеме реализации более чем в четыре раза. На основе данных таблицы 1 легко рассчитать занимаемую долю на рынке для каждой компании. Полученные сведения приведены в таблице 2.

В соответствии с Федеральным законом РФ «О защите конкуренции», не может быть признано доминирующим положение организации, доля которой на рынке не превышает тридцать пять процентов [12]. Однако ни в одном нормативно-правовом акте не приводится обоснование данных критериев доминирования финансовых организаций на соответствующих рынках финансовых услуг.

Тем не менее, только по приблизительным оценкам в Орловской области около 50% рынка жилья занимает ОАО «Орелстрой». Данная организация – это явный монополист, доля которого в строительном секторе постоянно растет.

В статистической практике и деятельности антимонопольных органов как в промышленно развитых странах, так и в России из всех измерителей практическое использование ограничено только двумя из них (*CR* и *HHI*).

Таблица 2 – Доля хозяйствующих субъектов на рынке

Наименование организации	Доля хозяйствующего субъекта, %	Доля хозяйствующего субъекта, %	Доля хозяйствующего субъекта, %
	2006	2007	за два года
1	2	3	4
ОАО «Орелстрой»	45,37%	51,82%	49,33%
ООО ОСУ-2	6,82%	9,57%	8,51%
ФЛ УДСР №4 при Спецстрой России	3,89%	1,99%	2,72%
ОАО «Орелагропромстрой»	3,34%	1,12%	1,98%
ООО МПМК-1	1,67%	2,05%	1,90%
ООО МПМК-3	2,07%	1,62%	1,79%
ООО «Нива-Сервис»	1,50%	1,61%	1,57%
ФЛ ПМК-108 ОАО «Связьстрой-1»	2,29%	1,25%	1,65%
ФЛ «Орловский Спецмонтаж»	1,60%	1,50%	1,54%
ЗАО «Холикон-Инвест»	1,24%	0,85%	1,00%
ДООАО «Орловская МК-29 ОАО ЦСЭСС»	1,05%	1,05%	1,05%
ПОБ «Стройпромкомплекс»	1,21%	0,78%	0,95%
ООО «Орловская ПМК»	0,46%	1,18%	0,90%
ООО «Кромское ПМК»	0,44%	1,11%	0,85%
ООО «Урицкая ПМК»	0,73%	0,77%	0,75%
ЗАО «Ливныгражданстрой»	0,88%	0,57%	0,69%
ООО СПМК-108	0,89%	0,50%	0,65%
Подрядные организации других областей			
ЗАО «Стройиндустрия ПСК» г.Москва	8,21%	11,52%	10,24%
СУ-2 СМТ	7,53%	0,00%	2,91%
ОАО «Спецэлеватормеломонтаж» г.Краснодар	0,13%	4,18%	2,62%
ООО «Атриум»	1,37%	0,10%	0,59%
ИТОГО по крупным организациям	92,68%	95,13%	94,18%
Объем реализации прочих организаций	7,32%	4,87%	5,82%

Наиболее распространенный и часто применяемый показатель для характеристики абсолютной концентрации — коэффициент рыночной концентрации (*CR*). Он показывает кумулированные доли признака концентрации наиболее крупных единиц и определяется как сумма рыночных долей крупнейших продавцов рынка (может измеряться в долях или в процентах). Коэффициент концентрации определяется как сумма рыночных долей *i* крупнейших продавцов рынка:

$$CRi = \sum_{i=1}^n qi \quad (2)$$

где *CRi* – индекс концентрации *i* фирм, %;

qi – доля продаж *i*-й фирмы в объеме реализации рынка, %;

n – количество хозяйствующих субъектов (фирм) на рынке.

Индекс концентрации может измеряться в долях или процентах [3]. Рассчитанные по формуле 2 коэффициенты концентрации для наиболее крупных трех, четырех, шести, восьми и десяти строительных организаций в Орловской области представлены в таблице 3.

Полученные значения превышают оптимальные, разница между CR-3 и CR-10 около 20%, это следствие существования на рынке явного монополиста. Однако данный показатель имеет существенный недостаток, он заключается в его «нечувствительности» к различным вариантам распределения долей между конкурентами. Поэтому в статистической практике в последние годы стали все шире использовать другие показатели, характеризующие уровень концентрации в целом для рассматриваемой совокупности предприятий.

Таблица 3 – Коэффициент концентрации для строительных организаций Орловской области

Наименование коэффициента	Значение коэффициента		
	2006г.	2007г.	за два года
CR-3	60,40%	72,90%	68,07%
CR-4	67,93%	72,90%	70,98%
CR-6	71,95%	79,07%	76,32%
CR-8	76,97%	82,24%	80,20%
CR-10	80,53%	85,48%	83,56%

Наиболее популярный обобщающий показатель – коэффициент Герфиндаля-Гиршмана (НИИ) учитывает как число предприятий, так и неравенство их положения на рынке и характеризует уровень монополизации. Значение коэффициента снижается с увеличением числа предприятий и возрастает с усилением неравенства между предприятиями при любом их количестве. При возведении в квадрат долей рынка коэффициент дает более высокий вес показателей крупных предприятий, чем мелких. Это означает, что если данные о долях рынка очень мелких предприятий отсутствуют, то итоговая ошибка будет невелика. Коэффициент Герфиндаля-Гиршмана вычисляется как сумма квадратов долей всех предприятий, действующих на рынке, и может измеряться в долях или процентах:

$$НИИ = \sum_{i=1}^n qi^2 \quad (3)$$

- где *НИИ* – индекс Герфиндаля-Гиршмана;
- qi* – доля продаж *i*-й фирмы в объеме реализации рынка;
- n* – количество хозяйствующих субъектов (фирм) на рынке.

Чем меньше *НИИ*, тем меньше концентрация, тем при прочих равных условиях сильнее конкуренция на данном рынке и тем слабее рыночная власть отдельных предприятий. Для конкурентного рынка (если число предприятий на нем превышает 100) *НИИ* стремится к единице, для монопольного рынка - к 10000 [3].

Значения показателя НИИ, рассчитанные по формуле 3, за рассматриваемый период следующие: 2006 г. – 2 334,56; 2007 г. – 2 975,48; в среднем за два года – 2 691,97.

В соответствии с различными значениями коэффициентов концентрации и коэффициентов Герфиндаля-Гиршмана по степени концентрации выделяются три типа рынков: высоко-, средне- и низкоконтентрированные (Таблица 4).

Таблица 4 – Типы рынков по степени концентрации.

Типы рынков	Значения CR-3 и НИИ	Значения CR-4 и НИИ
Высококонтентрированные	При 70% < CR-3 < 100% 2000 < НИИ < 10 000	При 80% < CR-4 < 100% 1800 < НИИ < 10 000
Среднеконтентрированные	При 45% < CR-3 < 70% 1000 < НИИ < 2000	При 45% < CR-4 < 80% 1000 < НИИ < 1800
Низкоконтентрированные	При CR-3 < 45% НИИ < 1000	При CR-4 < 45% НИИ < 1000

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что рынок строительства в Орловской области является высококонтентрированным. Более того, и коэффициенты

концентрации, и коэффициент Герфиндаля-Гиршмана существенно выросли за два года, это подтверждение усиления позиции монополиста. Для большинства людей квартира является наиболее дорогим предметом собственности. Все чаще люди осознают, что квадратные метры, которые они собираются приобрести, или в которых они уже живут, имеют немалую цену, которая постоянно меняется со временем. Причем изменение стоимости даже небольшой однокомнатной квартиры всего на несколько процентов в абсолютном выражении может означать немалую сумму денег от нескольких десятков до сотен тысяч рублей. В связи с этим, прежде всего, следует отметить, что рост или снижение цен является следствием влияния целого ряда факторов. Вклад каждого из них различен и с течением времени может меняться. В результате этих сложных взаимосвязей и формируется определенный уровень цены в определенный момент времени. Условно эти факторы можно разделить на внешние (экзогенные) и внутренние (эндогенные).

К экзогенным, относятся независимые от деятельности строительных организаций причины: рост цен на строительные материалы, водоснабжение, электроэнергию, топливо и изменение уровня социально-экономического развития региона, административный статус и масштаб региона, характер его промышленного и культурного развития, структура и состояние недвижимого фонда города и т.д.

К эндогенным относятся факторы, с помощью которых строительная организация может влиять на конечную цену жилой недвижимости, это, прежде всего методы воздействия на уровень себестоимости продукции и норму прибыли.

Внешние и внутренние факторы достаточно тесно связаны друг с другом, и часто первые являются причинами вторых и наоборот. В настоящее время рост стоимости жилья во многом является следствием низкого уровня строительства новых объектов. В данной ситуации, прибыль строительных компаний увеличивается до тех пор, пока это позволяет рынок. Государственным органам власти, в таком случае, следует направить свои усилия именно на поддержание строительного комплекса, и мер для этого предостаточно, начиная с разработки программ инвестирования, заканчивая снижением количества барьеров выхода на рынок новых организаций. В решении проблемы «барьеров» свой немалый вклад можно и нужно внести антимонопольным органам, основной задачей которых является поддержка и развитие конкурентной среды.

С другой стороны, сильным сдерживающим внешним фактором в последнее время становится изменение макроэкономического фона. Для начала финансовый кризис в США и Европе перекрыл канал дешевых денег для российских банков и ипотеки. Вследствие этого в России получил развитие кризис ликвидности, набирающий силу с каждым месяцем. Он неизбежно будет в дальнейшем приводить к уменьшению платежеспособного спроса за счет сокращения и удорожания ипотеки [6].

В антимонопольной практике часто встречается ситуация, когда организации, имеющие доминирующее положение на рынке, объясняют рост цен на свою продукцию удорожанием сырья и материалом. Не являются исключением и строительные подрядные организации, работающие на территории Орловской области.

В связи с этим, рассмотрим подробнее взаимосвязь между ростом цен на основные строительные материалы и ростом цен на жилье. Исходные данные представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Средние цены на жилье и основные строительные материалы в Орловской области (согласно официальным данным Федеральной службы государственной статистики).

Средняя цена за 1 кв.м. на первичном рынке жилья		Средняя цена на цемент, за т		Средняя цена на кирпич силикатный, за куб.м		Средняя цена на сталь сортовую, за т	
период	руб.	период	руб.	период	руб.	период	руб.
2003	11650,49	2002	836,28	2002	1568,62	2002	23676,46
2004	13996,61	2003	1312,05	2003	1761,27	2003	17427,82
2005	15282,35	2004	1327,52	2004	2712,05	2004	21276,56
2006	18918,45	2005	1953,53	2005	3505,36	2005	22439,37
2007	25673,89	2006	2478,01	2006	3275,37	2006	30112,94

Для оценки взаимосвязи были взяты средние цены на цемент, кирпич силикатный, сталь сортовую за 2002-2006 гг. и на первичном рынке жилья Орловской области за 2003-2007гг. Причем сопоставление ведется со сдвигом на один год, т.к. удорожание строительных материалов сказывается на росте цен жилья не раньше чем через год, это следствие длительного цикла производства.

На основании исходных данных были сформированы функции линейной регрессии, наилучшим образом описывающие взаимосвязь показателей (Таблица 6).

Таблица 6 – Взаимосвязи показателей функций линейной регрессии

X	Y
Средняя цена за 1 куб.м кирпича силикатного	Средняя цена за 1 кв.м. на первичном рынке жилья
Средняя цена за 1 т стали сортовой	Средняя цена за 1 кв.м. на первичном рынке жилья
Средняя цена за 1 т цемента	Средняя цена за 1 кв.м. на первичном рынке жилья

В итоге были получены следующие результаты:

1. Взаимосвязь между ценами на жилье и кирпич силикатный.

Функция линейной регрессии: $ЦЖ = 4104,21 + 5,0692 * ЦКС$

Стандартная ошибка: 2,119

где ЦЖ – средняя цена за 1 кв.м. жилья, руб.

ЦКС – средняя цена за 1 куб.м. кирпича силикатного, руб.

2. Взаимосвязь между ценами на жилье и сталь сортовую.

Функция линейной регрессии: $ЦЖ = -3545,7 + 0,8984 * ЦСС$

Стандартная ошибка: 0,444

где ЦЖ – средняя цена за 1 кв.м. жилья, руб.

ЦСС – средняя цена за 1 т стали сортовой, руб.

3. Взаимосвязь между ценами на жилье и цемент.

Функция линейной регрессии: $ЦЖ = 3828,26 + 8,3947 * ЦЦ$

Стандартная ошибка: 0,932

где ЦЦ – средняя цена за 1 т цемента, руб.

Таким образом, каждая из полученных функций в той или иной степени позволяет спрогнозировать уровень цен на жилье при определенном повышении цен на какой-либо вид строительных материалов. Из трех полученных взаимосвязей наиболее точной является последняя, цена на цемент – цена на жилье (Рисунок 1).

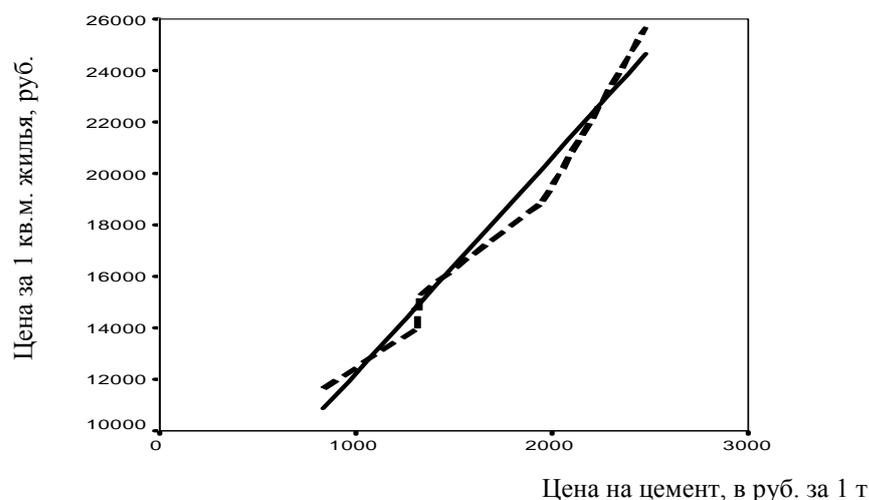


Рисунок 1 – Взаимосвязь между ценами на жилье и цемент

Пунктирная линия – предмет исследования (исходные данные);

Сплошная линия – линейная регрессия.

Рынок производства цемента является высокомонополизированным. Федеральная антимонопольная служба разрабатывала в 2007 году рекомендации для холдинга «Евроцемент плюс» по сдерживанию цен на цемент, но существенных результатов они не принесли и в итоге за прошлый год только по Орловской области цены выросли почти на 40% и составили порядка пяти тысяч за тонну. Используя полученную модель взаимосвязи цен на цемент и жилье, можно предположить, что недвижимость на первичном рынке Орловской области подорожает до 46 тысяч рублей за 1 кв.м. к середине 2009 года. Несложно рассчитать, что если бы удалось сдержать рост цен на цемент на уровне 20%, то прогнозируемая стоимость жилья не превысила бы 40,5 тысяч рублей за 1 кв.м.

Таким образом, имеет место лавинообразное влияние монополизации рынков на конечную цену жилья. Неконтролируемый рост цен на цемент, несомненно, увеличивает себестоимость недвижимости, а желание строительных компаний увеличивать свои доходы, еще больше взвинчивает цену. Именно эту «цену» за монополию приходится платить каждому гражданину, решившему приобрести жилье. И до тех пор, пока этому вопросу не будет уделяться достаточно внимания как со стороны Орловского УФАС, так и региональных органов власти, проблема роста цен на жилье в регионе вряд ли будет решена.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева, С.Б. Модернизация антимонопольной политики в России [Текст] / С.Б. Авдашева, А.Е. Шастико // Вопросы экономики. - 2005. - № 5. - С.100-116.
2. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности ФАС на 2007-2009 гг., Приложение 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fas.gov.ru>.
3. Князева, И.В. Антимонопольная политика в России: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Национальная экономика» [Текст] / И.В. Князева. - 2-е изд. – М.: Омега - Л, 2007. – 493 с.
4. Конкуренция и антимонопольное регулирование: учебное пособие [Текст] / под ред. А.Г. Цыганова. – М.: Логос, 1999. – 298 с.
5. Косарева, Н. Об оценке доступности жилья в России [Текст] / Н. Косарева, А. Туманов // Вопросы экономики. - 2007. - № 7. - С.119-135.
6. Краткий конспект доклада руководителя аналитического центра IRN.RU Олега Репченко на выставке «Недвижимость-2008» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.irn.ru/articles/16424.html>.
7. Кудров, В.А. За высокую конкурентоспособность [Текст] / В.А. Кудров // Мировая экономика и международные отношения. - 2002. - № 2. - С.114-118.
8. Орловская область 2000-2006 гг.: Стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. – Орел, 2007. – 421 с.
9. Пармененков, К. Корректировка целей антимонопольной политики в контексте теоретического переосмысления сущности монополий [Текст] / К. Пармененков // Государственная служба. - 2007. - № 3. - С. 124-130.
10. Приказ Федеральной Антимонопольной службы Российской Федерации от 15.12.2006 № 324 «Об утверждении положения о территориальном органе Федеральной антимонопольной службы» // Справочно-правовая система «Консультант плюс».
11. Стратегии комплексного развития регионов России и повышение эффективности регионального менеджмента [Текст] / В.Г. Садков, В.Е. Кириенко, Т.Б. Брехова, Е.А. Збинякова, Д.В. Королев. – М.: ООО «Прогресс ИД», 2008. – 336с.
12. Федеральный закон от 26.07.2006 №135-ФЗ «О защите конкуренции» // Справочно-правовая система «Консультант плюс».

Потапова Яна Викторовна

Орловская региональная академия государственной службы, г. Орел
Аспирант очного отделения кафедры «Финансы, кредит и налогообложение»
Тел.: (4862) 75-65-53
E-mail: potapova_yana@mail.ru

УДК 330.341; 316.4

О.В. РУДАКОВА

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В КОНТЕКСТЕ ПОДДЕРЖКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ МАЛОИМУЩИХ

Экономический интерес, как форма проявления экономических потребностей, выражает экономическую пользу, выгоду, реализуя которые субъект хозяйствования обеспечивает самостоятельность, саморазвитие. Носителями потребностей и интересов выступают различные общности, общество в целом, классы, социальные группы, регионы, трудовые организации, отдельные личности. Социальная политика – это система взаимоотношений основных элементов социальной структуры общества по поводу сохранения и изменения социального поведения населения в целом и составляющих его классов, слоев, общностей.

The economic interest as, a form of appearance of economic needs, expresses an economic benefit, profit which realizing the economy subject ensures a self-dependence, self-development. The bearers of needs and interests are various communities, society in the whole, classes and social groups, regions, labour collectives and persons. The social policy is a system of relations of main elements of a social structure of society regarding saving and changes of a social conduct of the population on the whole and classes, structures, communities composing it.

Ключевые слова: социальная политика, экономические интересы, малоимущие, социальная дифференциация, социальный риск, численность населения.

Key words: social policy, economic interests, needy, social differentiation, social risks, a population.

Экономические субъекты, как участники экономической деятельности, характеризуются тем, что имеют в своем распоряжении ресурсы, могут самостоятельно принимать решения по достижению целей. Их взаимодействие в общественном производстве выражается через сложную и взаимосвязанную систему экономических интересов. Экономический интерес, как форма проявления экономических потребностей, выражает экономическую пользу, выгоду, реализуя которые субъект хозяйствования обеспечивает самостоятельность, саморазвитие. Без учета экономических интересов нельзя решить ни одну из актуальных социально-экономических проблем. Они выступают мощной движущей силой развития производительных сил, экономических и других отношений во всех звеньях и на всех уровнях хозяйствования. Система экономических интересов в рыночной экономике обусловлена воспроизводством собственности на вещественные и личные факторы производства (средства производства и рабочую силу), включая их устойчивый рост (совершенствование) и эффективное использование. Институт частной собственности является основой экономической независимости личности, защищенности и стабильной реализации экономических интересов всех хозяйствующих субъектов.

В мире экономики деятельность людей направлена на достижение материального благосостояния. Поэтому при анализе экономических интересов обычно исходят из эгоистических мотивов, т.е. мотивов направленных на достижения благосостояния индивидуума. Такие мотивы ориентированы на сам процесс экономической деятельности и на ее результаты. В первом случае мотивы обусловлены содержанием экономической деятельности и характером взаимоотношений в ходе нее, во втором - значимостью деятельности и материальным вознаграждением (доходами). В рыночной экономике размер личных (семейных) доходов населения становится наиболее существенным фактором социальной дифференциации. Общая модель стратификации выглядит следующим образом: бедные, зажиточные, богатые. Крупные общественные страты именуют еще классами.

Носителями потребностей и интересов выступают различные общности, общество в целом, классы, социальные группы, регионы, трудовые организации, отдельные личности. Система тех устойчивых потребностей людей, которая объединяет их в определенную социальную общность, составляет основу, но не непосредственную причину их деятельности. Сам факт наличия индивидуальных, коллективных и общественных потребностей предполагает существование противоречий между ними. Сложная структура общества, различия в социальном положении людей приводят к появлению громадного множества, как правило, не совпадающих между собой интересов. Первооснову жизнедеятельности составляют интересы отдельных граждан, из которых вытекают интересы общества и государства в целом. Государство в этой системе интересов рассматривается как инструмент, обеспечивающий наилучшие условия для развития граждан, общества и самого государства, обуславливаемые всем спектром действующих объективных и субъективных факторов.

Национальные интересы являются синтетической категорией, не совпадающей с близкими ей понятиями государственных и общественных интересов. Национальные интересы можно определить как совокупность жизненно важных общих интересов всех социальных групп общества. Концепцией национальной безопасности национальные интересы России определяются как «...совокупность сбалансированных интересов личности, общества и государства в экономической, внутривластной, социальной, международной, информационной, военной, пограничной, экологической и других сферах. Они носят долгосрочный характер и определяют основные цели, стратегические и текущие задачи внутренней и внешней политики государства. Национальные интересы обеспечиваются институтами государственной власти, осуществляющими свои функции в том числе во взаимодействии с действующими на основе Конституции Российской Федерации и законодательства Российской Федерации общественными организациями» [10]. Национальные интересы – это объективный фактор, обусловленный всей совокупностью жизненных потребностей страны и отражающий определенную стадию развития национального самосознания и взаимодействия страны и остального мира. Важнейшие национальные интересы страны – это интересы в социальной сфере, в наиболее общей форме, выражающиеся в повышении благосостояния населения. Национальные интересы в социальной сфере, ориентированные на обеспечение высокого уровня жизни народа, находят свое выражение в реализации социальной политики. Именно в национальных интересах в социальной сфере наиболее полно должна достигаться сбалансированность интересов личности, общества и государства.

Социальная политика – это система взаимоотношений основных элементов социальной структуры общества по поводу сохранения и изменения социального поведения населения в целом и составляющих его классов, слоев, общностей. Главным субъектом социальной политики является государство, осуществляющее социальную политику. Следует согласить с тем, что «Будучи важнейшим институтом общества, оно [государство] выступает в качестве «ответственного» за коллективные интересы, реализация которых требует бюджетных ресурсов» [16]. Социальная политика – одно из главных направлений внутренней политики государства, призванное обеспечить стабильность общественной системы. Государственная социальная политика – это деятельность государства, целью которой является снижение степени дифференциации доходов, смягчение противоречий между участниками рыночной экономики и предотвращение социальных конфликтов на экономической почве. Посредством государственной социальной политики реализуется принцип социальной справедливости, предполагающий определенную меру выравнивания положения граждан, создание системы социальных гарантий и равных стартовых условий для всех слоев населения.

В конце 1991 г. перед российским правительством, приступившим к проведению радикальных реформ, стояла проблема определения места социальной политики в экономической стратегии. Основной целью реформ изначально была необходимость

повышения эффективности функционирования хозяйственной системы. Развитие социальной сферы даже не называлось в качестве явной цели реформ, несмотря на многочисленные декларации о «социально ориентированной экономике» и «социальном государстве». В качестве мотивов, позволивших отложить решение социальных проблем, можно назвать слабое имущественное и доходное расслоение общества, означающее более или менее равномерное распределение тяжести реформ; наличие у населения некоторых финансовых и материальных ресурсов; «запас прочности» отраслей социальной сферы. Анализ последствий проводимой российским правительством социальной политики (с точки зрения их соответствия требованиям экономической безопасности) свидетельствует о недостаточном понимании ее важности для безопасности страны. Сегодня население страны поставлено в такие условия, когда любая, даже самая эффективная стратегия реформ не может быть реализована без немедленного спасения трудового потенциала страны, для чего необходимо проведение эффективной социальной политики. После шестнадцати лет реформ стала очевидной пагубность недооценки решения социальных проблем. Однако, по существу, в России так и не была выработана общенациональная социальная программа, которая, сообразуясь с приоритетами экономической безопасности и учитывая реалии переходной экономики, минимизировала бы наиболее опасные последствия кризиса. Реформы, в их избранном варианте, привели к беспрецедентной производственной деградации и обнищанию значительной части населения. Социальные результаты экономических преобразований оказались крайне негативными для уровня жизни человека и диаметрально противоположными мировым тенденциям развития.

Динамика численности населения с доходами ниже прожиточного минимума представлена в таблице 1. В настоящее время в России значительная часть населения находится за чертой прожиточного минимума. Единственной положительной тенденцией в группе показателей, характеризующих уровень жизни, является снижение доли населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума с 22,5 % в 1996 г. - до 15,3 % в 2006 г., при пороговом значении данного показателя 5 %. Обеднение населения является общепризнанным фактом, хотя степень обеднения, по разным оценкам, не одинакова. Многие специалисты полагают официальную оценку уровня бедности в стране существенно заниженной. По оценке Института социально-экономических исследований Н. Римашевской, 60% населения страны живут в бедности [12]. По мнению В. Бобкова доля бедного и малообеспеченного населения в России составляла в 1992 г. – 35,9 % и 43,6 %, соответственно, а в 2006 г. – 13,4 % и 28,4 % [1]. В 1990 г. Всемирный банк, при определении уровня бедности, установил следующие пороги: нищеты – до 1 доллара на человека в день; бедности – 2 долл./день, прожиточного минимума – 4 долл./день. В соответствии с данным подходом в 2005 г. доля населения, средства существования которых составляют менее 4 долл. в день в Чешской республике составляла 1 %, в Венгрии и Беларуси – 15,9 %, в Украине – 44,7 %, в Российской Федерации – 45,3 %, в Албании – 48 %, в Румынии – 54,8 % [6]. В странах ОЭСР такого населения нет.

Таблица 1 – Динамика численности населения с доходами ниже прожиточного минимума [2]

Показатели	Годы								
	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2007
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения) руб. в мес. (до 2000 г. – тыс. руб.)	1,9	86,6	369,4	493,3	1210	1808	2376	3422	3847
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:									
- млн. человек	49,7	36,5	32,5	34,2	42,3	34,6	25,5	21,6	18,9
- в процентах от общей численности населения	33,5	24,8	22,0	23,3	29,1	24,2	17,8	15,3	13,4

Социальная поляризация представляет собой возникновение в обществе крайних степеней богатства и бедности, ухудшением положения основной массы населения и размыванием среднего класса. Уже на начальном этапе переходного периода можно было обнаружить некоторые новые тенденции в социальной стратификации российского общества, прежде всего имущественной и доходной дифференциации населения, появлении новых социальных групп и классов. С момента начала экономических преобразований в стране размер личных (семейных) доходов населения становится наиболее существенным фактором социальной дифференциации. В 1990-1995 гг. произошло резкое изменение структуры распределения денежных доходов населения. Разрыв между доходами 10 % самых высокодоходных групп населения и 10 % самых низкодоходных групп возрос с 4,5 раз в 1991 г. до 16,8 раз в 2007 г. (а по данным Мирового банка – 20 раз), при пороговом значении показателя 8 раз. Особенно показательным становится этот факт с учетом высокой степени эгалитаризма советского периода. За относительно короткий исторический период Россия по показателям социально-экономической дифференциации оказалась на одном из первых мест среди индустриальных стран и примкнула к группе развивающихся государств, о чем свидетельствует значение коэффициента Джини (Таблица 2).

Таблица 2 - Распределение общего объема денежных доходов населения РФ [13], [14]

Показатель	Годы									
	1985	1990	1991	1992	1993	1995	1998	2000	2006	2007
Денежные доходы всего:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:										
первые 20 % (с наименьшими доходами)	10,0	9,8	11,9	6,0	5,8	5,5	6,0	5,9	5,4	5,1
вторые 20 %	14,6	14,9	15,8	11,6	11,1	10,2	10,4	10,4	10,1	9,8
третьи 20 %	18,3	18,3	18,8	17,6	16,7	15,0	14,8	15,1	15,1	14,8
четвертые 20 %	23,1	23,1	22,8	26,5	24,8	22,4	21,2	21,9	22,6	22,5
пятые 20 % (с наибольшими доходами)	34,0	34,0	30,7	38,3	41,6	46,9	47,6	46,7	46,8	47,8
Коэффициент Джини	нет данных	нет данных	0,260	0,289	0,290	0,381	0,399	0,395	0,410	0,422
Коэффициент фондов – раз	нет данных	нет данных	4,5	8,0	11,2	13,5	13,4	13,9	15,3	16,8

Согласно классификации, предложенной для стран ОЭСР, существует следующая шкала степеней неравенства: экономика с очень низкой (коэффициент Джини равен 0,200-0,220), низкой (0,240-0,260), средней (0,290-0,310) и высокой степенью неравенства (0,330-0,350) [9]. Как мы видим из таблицы 3, экономики развитых стран характеризуются низкими значениями коэффициента Джини.

Таблица 3 – Уровень неравенства в странах мира: распределение доходов по 20-процентным группам населения [3]

	США	Германия	Польша	Бразилия	Россия
ВВП на душу, тыс.долл. (ППС)	43,4	31,1	14,9	9,1	10,85
Первая (минимальные доходы), %	5,4	8,5	7,5	2,6	5,4
Вторая, %	10,7	11,4	13,7	11,9	10,2
Пятая (максимальные доходы), %	45,8	36,9	42,2	62,1	46,7
Коэффициент Джини	0,408	0,283	0,345	0,580	0,409

На рубеже третьего тысячелетия уровень экономического неравенства в России примерно такой же, как в США. Однако, следует помнить, что душевой ВВП, производимый в США, является одним из самых высоких в мире и превышает соответствующий российский показатель в 4 раза. В условиях экономического роста, роста общего потребления продолжается рост неравенства. Так, если в 1990 г. на наиболее обеспеченную группу россиян приходилась только треть всех денежных доходов, то начиная с 1995 г. по сегодняшний день – уже половина. В тоже время на необеспеченные 40 % населения в

начале реформ приходилось 25 % совокупного дохода общества, а сегодня только 15 %. Для сравнения, на группу самого обеспеченного населения в Европе приходится около 40% дохода, в США – 45 %; на малообеспеченное, соответственно, 20 % и 16 % [15].

Социальные результаты экономических преобразований оказались столь негативными для уровня жизни человека и столь отличными от мировых тенденций развития, что даже международными организациями было обращено внимание на опасность такой стратегии реформирования и «сокращения» роли государства. В проектах ПРООН делается вывод, что «реформаторские усилия сосредоточились не на реструктурировании, а на сокращении государства, и органы государственного управления перестали выполнять свои функции», и признается, что резкие диспропорции и неравенство в том виде, как они возникли в России, представляют опасность для экономического роста и развития [19]. Доля всех государственных расходов в ВВП согласно бюджету снизилась примерно с 50 % в конце 80-х гг. до 30-35 % в настоящее время (что значительно ниже, чем в европейских странах). На сегодняшний день общий объем государственных расходов в России составляет немногим более 30 % (1996 г. – 32,5 %; 1998 г. – 32,0 %; 2000 г. – 26,8 %; 2002 г. – 31,6 %; 2004 г. – 27,4 %; 2006 г. – 31,6 %), в Германии – 45,7 % (2006 г.), во Франции – 53,7 % (2006 г.) [7]. Количественный анализ с целью выявления оптимального размера государственного воздействия на темпы экономического роста и уровня жизни населения показывает, что для развитых в экономическом и социальном отношении стран оптимальная доля государственных расходов в ВВП находится в пределах 43-53 %, для стран Азии и Латинской Америки – 21-35 %, для стран Центральной и Восточной Европы – 56-70 %, для России – 45-50 % [18].

Бедность российского населения связана, в первую очередь, с крайне низкой долей социальных выплат в структуре доходов домохозяйств. Если в России они составляют около 12 % доходов, то в Германии их доля – 23 %, в Швеции и Бельгии – 26 %, во Франции и Нидерландах – 28 % [15]. Мировой же опыт свидетельствует, что большее воздействие на выравнивание доходов и уровня жизни оказывает не дифференциация налогов, а социальные выплаты. Например, в США в результате выдачи социальных пособий, достигается 75 % сокращение подоходной дифференциации населения, а в результате налогообложения – только 25 % такого сокращения [5].

В странах ОЭСР расходы на социальное обеспечение составляют 21 % ВВП, на здравоохранение – более 5 %, на образование – более 5 % (в Австрии расходы на образование составляют 5,5 %, а на образование – 5,1 %, в Германии – 4,7 % и 8,6 %, в США – 5,5 % и 6,8 %, соответственно) [8], [20]. Кроме того, расходы государства составляют только часть общих затрат на содержание социальной сферы. За услуги, предоставляемые учреждениями социальной сферы, частично расплачиваются и работодатели и сами граждане из своих доходов. Увеличение затрат на развитие человека является в настоящее время стратегической линией развития большинства стран. Российская Федерация по данным показателям выпадает из общей мировой картины, заметно отличаясь как от развитых, так и от развивающихся стран. В федеральном бюджете расходы российского центрального правительства на социальные цели составляют около 7 % ВВП, что в 3 раза меньше среднемирового показателя, не говоря уже о развитых странах [8]. Таким образом, и по доле в ВВП, а тем более по абсолютной величине социальные расходы отнюдь не соответствуют европейским меркам.

В России государство долгое время было не в состоянии выполнять свою социальную роль. Каждая страна на конкретном этапе своего развития самостоятельно находит компромисс между экономической эффективностью и социальной справедливостью.

Национально-культурные традиции России, включая сформировавшуюся модель патерналистских отношений между государством и человеком, не позволяют в обозримом будущем перейти к либеральной экономической модели функционирования социального комплекса. Хозяйственный механизм страны исторически имел своей особенностью большую, в отличие от общеевропейских стран, роль государства в экономике и экономической политике. В России, как в евроазиатской стране, сложился своеобразный этнос, который, с одной стороны, под влиянием Европы, тянулся к индивидуализму, а с другой – ему органически присущи соборность, коллективизм, государственное мышление. Сегодня главным виновником социальных бед большая часть граждан считает государство, с ним же связывают и основные надежды на улучшение ситуации. Бюджетное финансирование организаций социальной сферы должно оставаться определяющим фактором выполнения государством своих социальных функций. Российскому государству, в первую очередь, следует сосредоточиться на выполнении минимальных социальных гарантий.

Регулирование социальной дифференциации – одна из сложнейших проблем социального управления в современном обществе. Она стоит перед странами с развитой рыночной экономикой и перед странами с переходной экономикой. Однако в последних она много острее. Осуществляемые в России преобразования не сняли проблему согласования интересов и требуют радикально новых подходов к ее решению. На сегодняшний день обособились и образуют сложное, противоречивое переплетение интересы труда, капитала и управления. Следует согласиться с тем, что «особую остроту проблеме преодоления рассогласованности ключевых интересов придает то обстоятельство, что в обществе не сформированы механизмы, позволяющие предотвращать такое положение, когда, считаясь номинально первичными, интересы государства и хозяйственных структур оказываются в подчинении у личных, персонифицированных интересов» [11]. Среди причин, по которым «Россия не сумела в прошлом и может не суметь сегодня превратиться в одного из лидеров мировой экономики» ряд авторов называют «постоянные уступки группам, пытающимся сохранить свои рентные доходы в ущерб созидательным слоям общества» [4]. Экономические преобразования должны стать выгодными всем социальным субъектам, содержать в себе реализацию общих интересов. Весь смысл реформ, в конечном счете, состоит в учете многообразных интересов, в воздействии на них с помощью государственных и общественных институтов. Следует согласиться с тем, что «Социально-экономическое неравенство и бедность обусловлены не отсутствием ресурсов и недостаточностью темпов экономического роста, а глубоко деформированными механизмами государственного регулирования и распределения, в том числе распределения эффектов от использования и эксплуатации государственной собственности» [21].

Сегодня социальная политика российского государства должна быть направлена, прежде всего, на преодоление бедности, которая приняла массовые масштабы, а также смягчение значительной дифференциации в доходах и потреблении богатых и бедных. В настоящее время возникла необходимость принятия неотложных мер по стабилизации уровня жизни населения России, совершенствованию распределительных отношений. При выборе путей, методов социальной защиты неимущих слоев населения необходимо исходить, прежде всего, из того, что основным гарантом этих программ является государство, а главным источником финансирования – государственный бюджет. Ведущая роль государственного регулирования доходов в переходный период находит свое отражение в смягчении возможных неблагоприятных последствий либерализации экономики, сохранении необходимого баланса между требованиями экономической

эффективности и социальной защиты населения. Представляется, что смещение акцента в реформах на социальную политику должно подразумевать, прежде всего, усиление внимания к вопросам социальной безопасности и минимизации социальных рисков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бобков, В. Уровень социального неравенства [Текст] / В. Бобков // Экономист. – 2006. - № 3 – С. 59-63.
2. Величина прожиточного минимума [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.gks.ru/bgb/reg/b08_11/IssWWW.exe/Stg/d01.
3. Григорьев, Л. Конфликты интересов и коалиции [Текст] / Л. Григорьев // Proet Contra. – 2007. – Июль-Октябрь. – С. 104-117.
4. Григорьев, Л. Модернизация через коалиции [Текст] / Л. Григорьев, В. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 2008. - №1. – С. 59-96.
5. Денисов, Н. Отношения распределения: современные модели [Текст] / Н. Денисов, Е. Мальгинова // Общество и экономика. – 1997. - №3. – С. 84-107.
6. Доклад о развитии человека 2007/2008. / Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь мир», 2007. – 400 с. - ISBN 978-5-7777-390-3.
7. Европейский союз и Россия. Статистические сопоставления 1995-2005: Стат. сб. / Росстат. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2007 – 216 с. – ISBN – 978-5-902339-54-0.
8. Князев, Ю. Социальные функции современного государства [Текст] / Ю. Князев // Проблемы теории и практики управления. – 2008. -№1. – С. 28-38.
9. Колодко, Г. Вопросы справедливости и экономическая политика в постсоциалистических странах [Текст] / Г. Колодко // Вопросы экономики. – 1999. - № 1. - С. 63-69.
10. Концепция национальной безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.scrf.gov.ru/documents/1.html>.
11. Мусин, М. Проблема согласования интересов [Текст] / М. Мусин // Экономист. – 2005. - № 5. – С. 54-58.
12. Октябрьский, П. Россия сегодня: наши доходы [Текст] / П. Октябрьский // Вопросы статистики. – 2007. - № 12. – С. 34-39.
13. Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.gks.ru/bgb/regl/b08_11/IssWWW.exe/Stg/d01/07-01.htm.
14. Российский статистический ежегодник. 2002: Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2002. - 690 с.
15. Россия и страны мира. 2006.: Стат.сб. [Текст]. - М.: Росстат, 2006. – 366 с. - ISBN 5-89476-220-0.
16. Рубинштейн, А. Стратегия «социального императива» [Текст] / А. Рубинштейн // Вопросы экономики. – 2008. - №3. – С. 68-77.
17. Рудакова, О.В. Повышение уровня жизни населения как условие обеспечения экономической безопасности [Текст] / О.В. Рудакова, Н.Н. Шатунова. – СПб: ИНФО-ДА, 2008. – 204 с. – ISBN 978-5-94652-256-4.
18. Садков, В. Об оптимальных размерах участия государства в экономике [Текст] / В. Садков, И. Греков // Общество и экономика. – 2006. - № 11-12. – С. 57-77.
19. Сокращение роли государства (государственное управление и устойчивое человеческое развитие) [Текст]. – М.: Права человека, 1997. – 139 с.
20. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2007: Стат.сб. / Росстат - М., 2007. – 505 с.
21. Шевяков, А. Влияние социальной политики на положение отдельных групп населения [Текст] / А. Шевяков // Экономист. – 2008. - №9. – С. 54-64.

Рудакова Ольга Викторовна

Орловский государственный институт экономики и торговли (ОрелГИЭТ), г. Орел
 Кандидат экономического наук, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики
 Тел.: 89102010007
 E-mail: rudakova@hotmail.ru

УДК 658.5; 658.012.2

Л.И. ПОЛАНДОВА

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ УНИВЕРСИТЕТА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

На основе анализа показателей результативности научно-исследовательской деятельности (НИД) – основы развития инновационной деятельности - проводится оценка результативности ученых различных групп вузов Центрального федерального округа, в том числе инновационных вузов и ОрелГТУ; дается оценка состояния патентно-изобретательской деятельности в вузах.

On the basis of an analysis of research activities (RA) values – a basis of innovation activities development – the estimation of effectiveness of scientists of various groups in higher education institution of the Central Federal District, including innovation institutions and the OrelSTU is carried out; the estimation of a state of patent-inventive activities in higher education institutions is given.

Ключевые слова: инновационная активность, инновационная деятельность, патентно-изобретательская деятельность, университетские комплексы, образовательное учреждение.

Key words: innovative activity, innovative activity, patentno-izobretatelskaja activity, university complexes, educational institution.

Университетские комплексы, заявившие о себе в начале и середине 90-х годов, представляли собой объединения образовательных, научных и инновационных структур, общей целью которых была подготовка конкурентоспособных специалистов и создание перспективной наукоемкой продукции. Во многом факт их создания и развития зависел от взаимодействия и взаимопонимания с региональной властью, так как первоочередными задачами, решаемыми при создании комплексов, были вопросы передачи в собственность имущества, находящегося на территории региона.

В конце 90-х – начале 2000-х годов принимаемые государством правовые акты не способствовали развитию первых УНПК, включавших в свою структуру предприятия и организации с сохранением их самостоятельного юридического статуса. К сожалению, эти комплексы практически не получили достаточной финансовой поддержки государства. Не был обобщен, проанализирован и учтен опыт по развитию учебно-научно-инновационной деятельности в регионах таких вузов как Южно-Российский ГТУ, ЛЭТИ, СПбГУ, РГУ путей сообщения, МАИ, МАДИ, Саратовский, Орловский ГТУ, Московский государственный горный университет и др.. Эти вузы создали университетские комплексы, представляющие собой совокупность образовательных, научных, конструкторских, технологических, производственных, инновационных, информационных, социальных структур и выполняют роль институциональных центров инновационного развития в округе, области, регионе.

УНПК на базе ведущего университета содержит базовые факультеты и кафедры по всем направлениям подготовки специалистов в вузе, институты и филиалы, реализующие программы подготовки по профильным специальностям, научно-исследовательские институты, проблемные и научно-исследовательские лаборатории, центры, испытательные и научно-инновационные центры и лаборатории, информационно-коммуникационные структурные подразделения, инновационно - производственные центры и предприятия, опытные производства, конструкторские бюро, учебно-исследовательские лаборатории и

студенческие КБ, соответствующие профилю подготавливаемых специалистов и направлениям развития производственной подсистемы УНПК и приоритетным отраслям промышленности региона. На базе вуза и с его участием создаются филиалы и отделения отраслевых академий, фондов и ассоциации. В таблице 1 представлена институциональная структура УНПК ОрелГТУ. По источникам финансирования все подразделения, входящие в УНПК, подразделяются на следующие группы:

- финансируемые за счет бюджетных средств вуза;
- финансируемые за счет внебюджетных средств (в составе вуза);
- с частичной финансовой автономией;
- самостоятельные юридические лица.

Таблица 1 - Институциональная структура УНПК ОрелГТУ

Заказчики и клиенты	Направления деятельности УНПК	Услуги и продукция	Исполнители-подразделения УНПК	Координация работ и управление	Оценка качества работ и регулирование отношений	Финансирование работ Источники
1. Госзаказ	Образовательная деятельность Профессиональное образование и повышение квалификации специалистов	Подготовка специалистов (начальное, среднее, высшее, послевузовское образование). Повышение квалификации, переподготовка кадров.	5 учебных институтов 9 факультетов 43 кафедры по 63 направлениям и специальностям Институт повышения квалификации и переподготовки кадров	Ректорат Ученый совет Учебное управление НМУ Институты и факультеты Деканаты Зав. кафедрами	Агентство по надзору в сфере образования и науки Наблюдательный совет УКИТО	Оплата образовательных услуг: - бюджеты; - хозяйствующие субъекты; - население; - целевые фонды
1.1. Федеральный						
1.2. Региональный						
1.3. В т.ч. Орловская область						
1.4. Другие субъекты Федерации						
1.5. Местные бюджеты						
1.6. В т.ч. г. Орел	Научно-исследовательская деятельность	Фундаментальные НИР Прикладные НИР Разработки Научно-технические и экспертно-консультационные услуги	23 научные школы 3 НИИ 4 проблемных НИЛ 11 НИЛ 43 кафедры 20 научно-исследовательских коллективов	Ректорат НТС УНИР Зам. директоров по НР Зам. деканов по НР Научные руководители НИОКР	Заказчики НИОКР Экспертные советы по направлениям наук Научные руководители и Нормативно-информационный технический комплекс	Финансир-е НИОКР: - бюджеты всех уровней; - научные фонды; - хозяйствующие субъекты; - зарубежные источники; - собственные средства вуза, УНПК
1.7. Госкорпорации						
2. Заказы хозяйствующих субъектов						
2.1. Промышленность						
2.2. Строительство						
2.3. Городское хозяйство						
2.4. Наука и образование	Инновационная деятельность	Инновационные программы, проекты Опытные образцы Модели Программные продукты Учебно- и научно-методические продукты	5 научно-технических центров 7 испытательных центров и лабораторий 14 научно-инновационных центров и лабораторий Кафедры и инновационно-проектные группы	Ректорат Административный совет УНПК Руководители структурных подразделений, кафедр и инновационно-проектных групп	Заказчики Экспертные советы Руководители и инновационно-проектных групп	Оплата инновационных заказов и проектов. Лицензионные платежи. Реализация учебной, программной и информационной продукции.
2.5. Другие отрасли и виды эконом. деят.						
3. Контракты с домохозяйствами						
3.1. В т.ч. Орловская область						
4. Зарубежные заказчики						
4.1. Государственные организации						
4.2. Коммерческие организации						
4.3. Образовательные и научные центры						

Университет обладает высоким научно-техническим потенциалом. Только за 2003 – 2007 гг. ученые университета опубликовали 215 монографий, 195 сборников научных

трудов, более 5500 статей в различных изданиях. Подано на регистрацию 627 заявок на объекты интеллектуальной собственности, получено 532 патента. На 143 выставках были представлены более 2000 экспонатов. Ученые выступили с докладами на 723 симпозиумах, конференциях.

УНПК ОрелГТУ является одним из крупнейших патентообладателей в России не только среди образовательных учреждений, но и среди специализированных научно-технических и инновационных предприятий.

В таблице 2 приведены показатели патентно-изобретательской работы УНПК ОрелГТУ в сравнении с показателями Орловской области.

Таблица 2 - Данные изобретательской активности (подача заявок на изобретения) по Орловской области с 1997 г. по 2007 г.

Заявители	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Все организации и предприятия Орловской области	73	97	128	145	202	139	173	183	241	259	189
В том числе УНПК ОрелГТУ	25	54	72	62	110	77	103	121	133	127	131

Источник: Вопросы правовой охраны объектов промышленной собственности и экономических процессов в регионах Российской Федерации, М.: ФИПС, 2004 г., С. 8; Годовые отчеты Роспатента, годовые отчеты ОрелГТУ по научной деятельности за 1997-2007 гг.

Данные, приведенные в таблице, убедительно доказывают, что в регионе ОрелГТУ является лидером по организации патентно-изобретательской работы.

Более половины объектов интеллектуальной собственности ежегодно создаются учеными университета, притом, что в Орловской области зарегистрировано более 130 инновационно-активных предприятий.

Реализуемый сегодня в стране национальный проект по образованию содержит элементы, стимулирующие и поддерживающие инновационную деятельность университетских комплексов.

В рамках реализации национального проекта «Образование» в 2005 и 2006 годах в результате конкурсного отбора были определены 57 лучших инновационных вузов России.

Победителями конкурса стали, в основном, технические и классические вузы, а также несколько профильных отраслевых. Однако, несмотря на то, что финансирование инновационных вузов стало заметным прорывом (30 млрд. руб. в 2006 – 2008 гг.), по оценкам мониторинга на научные исследования была израсходована лишь 1/8 выделенных средств [1].

В целом, как отмечают авторы [1], «...положение дел в российской вузовской науке резко контрастирует с практикой ведущих стран мира, где в университетах сосредоточен основной потенциал фундаментальной науки, выполняются масштабные прикладные исследования и разработки. В России к началу 2007г. только в 38 % вузов осуществлялась научная деятельность. Объем затрат на вузовскую науку в 2006 году составил всего 1,1 млрд. долл».

Многие вузы, развивающиеся за последние годы как университетские комплексы, осуществляют научно-инновационную деятельность практически без поддержки государства, но являются центрами науки и образования в своих регионах.

Несмотря на ряд негативных факторов, влияющих на общее состояние научно-технической и инновационной деятельности в образовательных учреждениях, за прошедшие годы вузам удалось сохранить научные школы и направления, в том числе с участием молодых ученых.

Эффективность научной деятельности, подготовки кадров для инновационной образовательной деятельности и экономики, интеллектуальный потенциал инновационных вузов в 2006 - 2007 гг. можно оценить по следующим показателям:

- 1 - защищено в советах вуза докторов наук;
- 2 - защищено в советах вуза кандидатов наук;
- 3 - защищено докторских диссертаций сотрудниками вуза;
- 4 - защищено кандидатских диссертаций сотрудниками вуза;
- 5 - численность докторов наук;
- 6 - численность кандидатов наук;
- 7 - численность докторантов;
- 8 - численность аспирантов;
- 9 - количество полученных патентов на изобретения России;
- 10 - количество монографий;
- 11 - количество сборников научных трудов;
- 12 - количество статей;
- 13 - количество учебников и учебных пособий;
- 14 - количество выполненных НИР;
- 15 - объем финансирования НИР;
- 16 - численность работников вуза;
- 17 - численность работников учебных подразделений.

Перечисленные показатели результативности научно-исследовательской деятельности (НИД) вузов, ежегодно публикуемые, например, в статистических сборниках «Научный потенциал вузов Центрального федерального округа» за 2006, 2007 годы [2, 3], естественно, опираются на количественные данные, которые можно обрабатывать применительно к задачам, решаемым в конкретном университете. Обработка этих данных важна, тем более, что указанные показатели отражают, пусть пока с некоторым уровнем погрешности, картину состояния НИД во всех российских вузах.

Проведем анализ показателей образовательных учреждений высшего профессионального образования ЦФО за 2007 год для решения следующих задач:

- сравнить между собой показатели инновационных и других вузов ЦФО;
- определить место ОрелГТУ в поле этих показателей;
- оценить результативность ученых в инновационных вузах, в среднем по всем университетам ЦФО и ОрелГТУ;
- определить направления действий ОрелГТУ по улучшению своих показателей.

В состав ЦФО входят 109 университетов, академий и институтов, среди которых 15 получили статус инновационных по результатам конкурсов инновационных вузов в 2005 и 2006 годах. ОрелГТУ, который будем рассматривать отдельно, не вошел в число инновационных.

Сравнение проведем, используя средние значения показателей по всем вузам округа и по инновационным вузам. Примем во внимание также и немаловажный факт разной весомости показателей и поэтому не имея данных по учёту этого фактора, примем показатели равноважными и при построении диаграммы прологарифмируем полученные относительные показатели.

На диаграмме в центре окружностью представлены средние показатели по всем вузам, полученные значения которых в результате преобразований могут быть отображены окружностью радиусом 1.

Видно, что средние показатели по инновационным вузам значительно превосходят средние по всему ЦФО.

Превосходство имеет место по всем показателям, из чего можно сделать вывод о том, что при любой весомости каждого из показателей результативность инновационных вузов выше, чем в среднем по всем остальным. Тем самым подтверждается факт признания их инновационными.

Что касается ОрелГТУ, то видно, что он по отдельным показателям превосходит, а по другим – уступает средним показателям инновационных вузов, оставаясь неизменно выше, чем средние показатели по ЦФО.

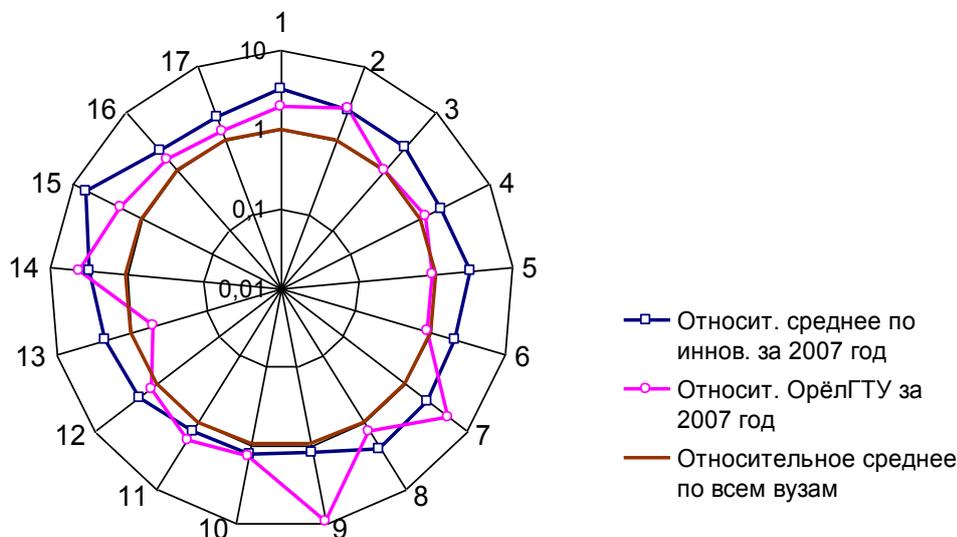


Рисунок 1 – Относительные показатели научной деятельности вузов

Но не все так однозначно. Можно обратить внимание на то, что за редким исключением инновационными стали наиболее крупные вузы. А потому становится интересной оценка результативности ученых в инновационных и иных вузах.

Далее на рисунках 2 и 3 нет показателей 16 - «численность работников вуза» и 17 - «численность работников учебных подразделений».

Приняв за единицу активно работающих в науке ученых $V=4xД+K$, где V – число ученых; $Д$ – число докторов наук; K – число кандидатов наук, и разделив на него показатели научного потенциала вузов, получим диаграмму, приведенную на рисунке 2.

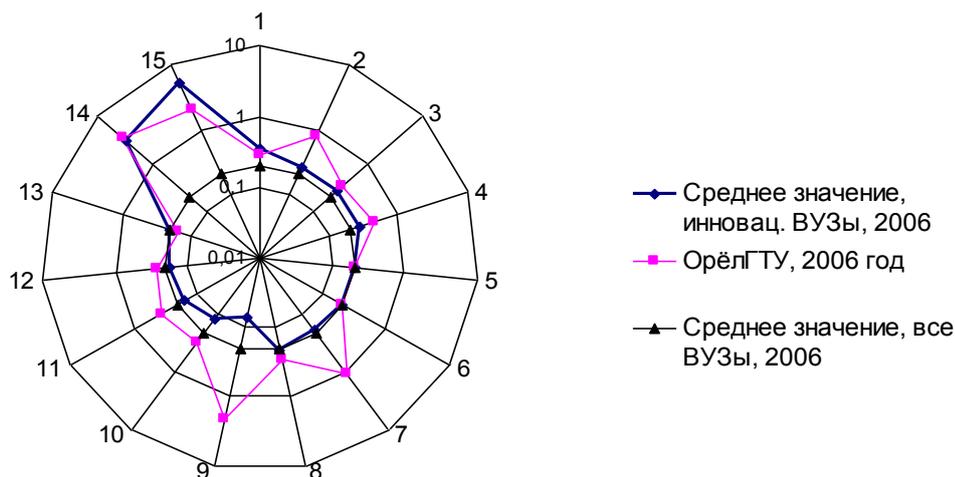


Рисунок 2 - Результативность ученых по различным группам вузов за 2006 год

Обозначения ломаных линий на этой диаграмме совпадают с предыдущей диаграммой. Видно, что результативность труда ученых в инновационных вузах по ряду показателей ниже, чем в обычных вузах. Что касается ОрелГТУ, то результативность его

ученых по ряду показателей выше, чем у средних показателей обеих групп вузов. Если считать, что материальная поддержка способствует повышению результативности НИД, то получается, что в 2006 году инвестиции не дали должного результата. Такая картина не случайна, она в своих основных деталях повторяется; на рисунке 3 приведены показатели результативности ученых за 2007 год.

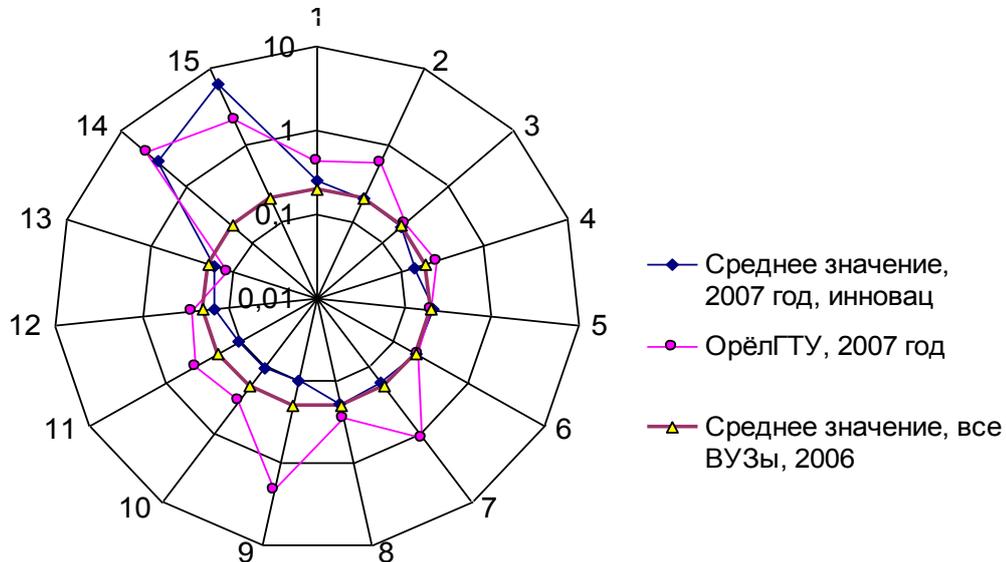


Рисунок 3 – Результативность ученых по различным группам вузов за 2007 год (в качестве базы для сравнения принято среднее по вузам за 2006 год)

Слабая изменчивость показателей состояния НИД говорит о наличии в вузах отношения к исследовательской работе положительно стабильного, во многом консервативного, медленно меняющегося во времени, мало зависящего от уровня финансирования.

С другой стороны, можно утверждать, что путь инновационного развития страны, скорее всего, во многом зависит от финансовой поддержки не крупных, высокоэффективных вузов с высокой продуктивностью учёных.

Конечно, эти выводы остаются в силе только в том случае, если анализируемые показатели действительно отражают научный потенциал и инновационные возможности вузов.

Анализ статистических данных обозначил и проблему для ОрелГТУ, в частности, малое (по сравнению со средними показателями по ЦФО) количество выпущенных учебников и учебных пособий (позиция 13). Заметим, что в данном случае речь идёт не о материальной поддержке учёных, разрабатывающих учебные пособия, а о финансировании издательского дела.

Анализ трех представленных диаграмм показывает значительное превышение в ОрелГТУ по сравнению со средними показателями всех вузов ЦФО и инновационных вузов показателя 9 - «количество патентов на изобретения».

В целом, причинами низкого уровня патентной защиты разработок во многих ведущих вузах России называют следующие факторы:

- отсутствие возможности у вузов свободно реализовывать свои права на зарегистрированные объекты интеллектуальной собственности, в частности, по лицензионным договорам;

- невозможность организовать производство новой продукции по запатентованному способу, чтобы получать экономические выгоды в будущем;

- проблемы с правами авторов объектов интеллектуальной собственности на вознаграждение при передаче права на получение патента другому лицу;
- трудности правильного выбора вида оцениваемой собственности и др. [3, 4].

По нашему мнению, одной из главных причин низкой изобретательской активности в вузах является недостаточное внимание к изобретательской и патентно-лицензионной работе, а зачастую и просто отсутствие квалифицированных кадров в этой области.

Низкой изобретательской активностью можно объяснить также отсутствие конкретных заказов бизнеса вузам на создание патентоспособных и защищенных охраняемыми документами разработок – основы будущих конкурентоспособных инноваций и недостаточное правовое обеспечение этой деятельности.

Необходимо отметить, что и по государственным заказам в рамках госконтрактов далеко не все выполняемые НИОКР заканчиваются созданием патентоспособных технических решений.

Так, по данным Роспатента [5], в ходе проверок за 9 месяцев 2008 года был проанализирован 331 государственный контракт на НИОКР гражданского назначения, общей стоимостью 3,7 млрд. руб. Среди 28 проверяемых организаций было 11 государственных образовательных учреждений.

Анализ выполнения контрактов показал, что только по 55,3 % госконтрактов из тех, по которым по условиям контрактов предполагалось получение охраноспособных результатов, правовая охрана предоставлена.

По остальным госконтрактам ни заказчиками, ни организациями-исполнителями не были приняты меры по обеспечению правовой охраны полученных результатов интеллектуальной деятельности.

Поддержка инновационных вузов является реальным финансовым шагом в обеспечении развития образовательных учреждений.

В жестких условиях годового бюджетного финансирования вузы смогли укрепить материально - техническую базу, реализовать проекты подготовки высококвалифицированных специалистов. Но если сравнить объем финансовой поддержки всех российских признанных инновационными университетами, получивших 30 млрд. руб., с суммой пожертвований в 25 млрд. долл., полученных в год одним Гарвардским университетом США [6], то станет очевидным, что мы находимся только в начале большого пути по развитию инновационных вузов и инновационной деятельности в целом.

На всероссийской конференции «Профессиональное образование в условиях инновационного развития экономики» министр образования и экономики А. Фурсенко заявил, что «Инновационные вузы готовы реально участвовать в развитии инновационной экономики» [7].

Министр отметил, что с будущего года российские образовательные учреждения могут получить право создавать собственные малые предприятия и иметь доходы от их деятельности и главным критерием здесь станет наличие интеллектуальной собственности, которую вузы будут вносить в уставный капитал.

Приходится констатировать, что состояние в вузах России с созданием и защитой объектов интеллектуальной собственности вызывает опасение в осуществимости значимого продвижения изобретателей по наращиванию интеллектуальных активов в тех вузах, где десятилетиями не уделялось внимание патентно-лицензионной деятельности. Требуются специальные знания, опыт и время.

Анализ экономических процессов, происходящих в регионах России, свидетельствует, что инновационное развитие системы образования и, в первую очередь университетов,

является определяющим условием формирования инновационной экономики регионов, так как сегодня создание и коммерциализация знаний становятся основными конкурентными преимуществами.

Университетские комплексы, интегрирующие образовательную, научную и производственную виды деятельности, должны стать основными элементами национальной и региональных инновационных систем.

В таких комплексах должно быть создано творческое и инновационное пространство, предполагающее использование инновационных образовательных технологий, новых методов управления и финансово-экономических механизмов, создание структурных подразделений, реализующих инновационные технологии при активном взаимодействии с производственными подразделениями и предприятиями. Общее требование, предъявляемое к такому инновационному пространству, – способность адекватно реагировать на изменения внутренней и внешней среды.

При получении необходимой поддержки государства и бизнеса региональные университетские комплексы могут активно влиять на формирование инновационного пути развития экономики России не только за счет подготовки конкурентоспособных специалистов, но и создания конкурентоспособных инноваций и их реализации в собственном производстве и на других предприятиях регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия интеграционных процессов в сфере науки и образования [Текст] / Л. Гохберг, Г. Китов, Т. Кузнецова // Вопросы экономики. – 2008. - № 7. – С. 116.
2. Научный потенциал вузов Центрального федерального округа. 2006: Инф.-аналит. сб./ФГНУ «СЗНМЦ», СПб., 2007.
3. Научный потенциал вузов Центрального федерального округа. 2006: Инф.-аналит. сб./ФГНУ «СЗНМЦ», СПб., 2008.
4. Материалы региональной научно-практической конференции «Актуальные вопросы охраны интеллектуальной собственности в условиях действия части четвертой гражданского кодекса Российской Федерации / Составители Смирнов В.Г, Куракова Л.Е. – М.:ФГУ ФИПС, 2008. - С. 60-64.
5. Результаты проверок Роспатентом организаций – исполнителей НИОКР // Патенты и лицензии - № 11. – 2008. - С. 69. По материалам сайта www.fips.ru/ruptoru/inter/wipo45.htm
6. Интеллектуальный капитал – основа опережающих инноваций: монография / под общ. ред. А.В. Безгодова, В.В. Смирнова. – СПб.: НЦ «Планетарный проект», Орел: ОрелГТУ, 2007. – 336 с., § 3.3 Степанова Е.Ю. Инновационные университеты Европы и учебно-научно-производственные комплексы России, С 152.
7. Вузы готовы участвовать в развитии экономики [Текст] // Известия - № 235. - 16.12.2008. - С. 3.

Поландова Лидия Ивановна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Начальник управления научно-исследовательских работ
Тел.: (4862) 41-32-95
E-mail: nata@ostu.ru

Д.С. ТАРНАВСКИЙ

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассматривается роль государства, как активного участника в инновационном процессе. Определяются функции государства в выработке и реализации стратегии инновационного развития. Выделяются основные причины необходимости государственного воздействия на инновационные процессы.

In the paper the role of a state as an active participant in an innovation process is considered. The functions of the state in the elaboration and realization of a strategy in an innovation development is defined. The main reasons of necessity in a state interference into innovation processes are emphasized.

Ключевые слова: инновационная экономика, государство, инновационный процесс, научно-технический прогресс, системный риск, механизмы кредитования, прогнозирование.

Key words: innovative economy, the state, innovative process, scientific and technical progress, system risk, crediting mechanisms, forecasting.

Государство является неременным участником инновационного процесса, выполняя одну из важнейших функций, требующих высочайшего профессионализма, стратегического мышления и усилий со стороны руководителей государства, его органов и государственных служащих, – инновационно-стратегическую функцию (Рисунок 1) [1].



Рисунок 1 – Реализация инновационно-стратегической функции государства

Роль государства в инновационном процессе выражается рядом функций. Прежде всего, государство осуществляет правовое регулирование инновационной деятельности, определяет правила игры на инновационном поле и наблюдает за соблюдением этих правил. Это одно из направлений законотворческой, регулятивной функции государства. Инновационная деятельность выделяется из других видов хозяйственной деятельности

устремленностью в будущее, межотраслевым характером, повышенным технологическим и экономическим риском. Поэтому она требует особого правового регулирования, свода правил игры на инновационном поле. Это может быть базовый закон, дающий основные понятия и термины, определяющий правила деятельности и взаимоотношений различных участников инновационной деятельности, цели государственной политики и механизмы регулирования этой сферы. Основные положения базового закона конкретизируются и реализуются в частных законодательных актах по отдельным направлениям инновационной деятельности.

Государство должно осуществлять инновационное прогнозирование и выбор стратегических приоритетов. Разработка долгосрочных научно-технических и инновационных прогнозов (на 20-30 лет, с учетом смены поколений техники и технологических укладов) – дело ученых и специалистов, и государство должно финансировать разработку прогнозов, на их основе с привлечением ученых выбрать узкий круг стратегических инновационно-технологических приоритетов, исходя из технологических потребностей экономики, структуры научно-технического переворота и имеющегося задела для освоения новых поколений техники (технологий). Круг этих приоритетов должен быть ограниченным: ни одна страна в мире, не имеет достаточно ресурсов и возможностей, чтобы осуществлять инновационный прорыв по всему фронту.

Государство выполняет стратегическое планирование и целевое программирование освоения инновационных приоритетов. Мало выбрать национальные инновационные приоритеты. Нужно их реализовать с помощью прямой или косвенной поддержки государства и делового сообщества.

Важнейший испытанный инструмент для этого – разработка и реализация государственных стратегических планов инновационного характера, нацеленных на освоение и распространение нововведений. Другой получивший широкое распространение инструмент – государственные целевые программы для реализации каждого из избранных инновационно-технологических приоритетов [2].

Государство занимается созданием благоприятных инновационных условий в стране, обеспечивающих освоение и распространение инноваций как в государственном, так и в частном секторах экономики. Благоприятные инновационные условия включают в себя следующую совокупность взаимосвязанных факторов:

- полное и стабильное законодательство, учитывающее специфику этой сферы деятельности и предоставляющее гарантии защиты интеллектуальной собственности, прав инноваторов. Необходимо не только федеральное, но и региональное инновационное законодательство, учитывающее специфику субъектов Федерации;
- создание экономических преференций для инновационной деятельности, направленной на реализацию стратегических приоритетов, в виде налоговых и таможенных льгот, льготных кредитов, развития венчурного финансирования малого и среднего инновационного бизнеса;
- развитие инновационной инфраструктуры, создание инновационных бизнес-центров, технополисов, организация инновационных выставок, конкурсов, ярмарок способствует развитию инновационного бизнеса;
- организация инновационно-технологической экспертизы инвестиционных проектов и программ, позволяющей оценить наличие и уровень содержащихся в них инноваций и способствующей повороту инвестиций к инновациям;
- развитие инновационного образования, предоставление возможности специалистам любых направлений освоить основные понятия инновационной деятельности и ее роли в прогрессе общества; подготовка, переподготовка и повышение квалификации ученых, конструкторов, инженеров, технологов, проектировщиков, менеджеров, принимающих непосредственное участие в разработке и реализации инновационных проектов и программ.

Все перечисленные выше элементы должны стать звеньями национальной инновационной системы, инициатором и создателем которой является государство. Создание такой системы само по себе является весьма сложной и наукоемкой базисной инновацией.

В XXI веке государство встречается с новыми вызовами в сфере управления процессами инновационной активности и научно-технического прогресса. Именно в этой области эффективность государственной политики определяет конкурентоспособность страны.

В основе современного экономического роста – научно-технический прогресс. До 90 % прироста валового продукта в развитых странах достигается за счет внедрения новых технологий. И роль государства в этом процессе существенно выше, чем при регулировании обычной экономической деятельности. Последнее объясняется тем, что научно-технический прогресс неизбежно связан с неопределенностью, а порой и высокими рисками. Инновационная статистика показывает: для того, чтобы довести одно изобретение до коммерческого успеха, необходимо отработать не менее сотни научно-технических идей. Такова сегодня цена технологического роста. Также, что роль государства как субъекта развития в экономике за последние сто лет выросла настолько, что это принципиально изменило современный облик государства. Если сто лет назад доля государства в расходах валового продукта составляла порядка 10 %, то сегодня – уже около 50 %.

Вызов научно-технической революции предопределил кардинальное усиление роли государства в стимулировании научных исследований, организации научно-технического прогресса, обеспечении всеобщего среднего, а сегодня и высшего образования.

Современная экономика трансформируется из экономики рыночной конкуренции, основанной на частной собственности, в экономику знаний, которые не исчезают в ходе их присвоения. Это фундаментальное отличие интеллектуальной экономики от экономики традиционной. Если в традиционной экономике факторы производства изнашиваются и физически исчезают, то знания не только не исчезают, но и являются основой для получения новых знаний, дают нарастающий эффект [3].

В условиях современной рыночной конкуренции не только подавляющая часть валового продукта, но и львиная доля прибыли формируются за счет внедрения новых технологий. В доле интеллектуальной ренты или сверхприбыли, которая образуется благодаря временной монополии новатора, использование новых технологий может достигать 90 % и выше.

В традиционных отраслях максимальная прибыль, как правило, составляет 30-50 % [3]. Но программное обеспечение, производство интегральных схем, генетически модифицированные продукты дают, так называемую, премиальную интеллектуальную ренту. Те, кто умеет создавать новые технологии и применять новые знания, выигрывают. Именно государство как субъект развития создает условия для применения новых знаний.

В странах, которые успешно идут по пути инновационного развития, институты государственного управления решают такие важные для бизнеса задачи, как снижение рисков внедрения новой техники, обеспечение доступа к информации, помощь субъектам рынка в определении приоритетов научно-исследовательских разработок. Государство как субъект развития тратит огромные средства на то, чтобы снизить риски и неопределенности, связанные с научно-техническим прогрессом. В США и Европе доля государства в финансировании научно-исследовательских и опытных конструкторских разработок достигает 50 % [3]. Причем значительная часть этих денег осваивается частными компаниями, хотя частному капиталу, ориентированному на максимизацию текущих прибылей, зачастую невыгодно заниматься освоением новых технологий, прибыль от которых отнесена на будущее.

Существует примечательная закономерность: частные компании начинают внедрять инновации, когда инвестиции в традиционные направления становятся рискованными. То

есть стимулом внедрения нововведений является не погоня за прибылью, а риск не возврата денег от инвестиций в старые, устаревшие направления. И тогда появляются нововведения, которые дают больший эффект и меняют облик экономики в течение одного десятилетия. Но бывают и запоздалые поиски.

Если сравнить список тысячи ведущих корпораций с тысячей корпораций, лидировавших 50 лет назад, то увидим, что список обновился более чем на две трети. Это означает, что руководители многих крупных компаний склонны к инерции мышления, к тиражированию старых технических решений. В результате их компании проигрывают в ходе конкурентной борьбы, тем которые увеличивают свой уровень инновационного развития, посредством научно-технического прогресса. Это всегда сопряжено с большими потерями, снизить которые может государство, вовремя сориентировав участников рынка, обозначив перспективные направления развития.

Именно поэтому государство и предоставляет гарантии под инвестиции в рискованные наукоемкие сферы, осуществляет федеральные целевые программы, которые преодолевают барьер неопределенности.

Снижение системного риска, связанное с нововведениями в области научно-технического прогресса – важнейшая функция государства. И если государству это удастся сделать, тогда национальные участники экономических отношений получают серьезное конкурентное преимущество по сравнению с субъектами экономики в других странах. Первым легче ориентироваться в бесконечном разнообразии новых технических идей, они могут рассчитывать на поддержку на самой рискованной фазе отработки еще неосвоенных нововведений, привлекать инвестиции для организации промышленного производства в новых технологических направлениях. Это первая задача, которую государство должно сегодня решать как субъект развития. Вторая задача заключается в поддержке компаний берущих на себя риски, осваивая нововведения. Часто с помощью промышленного шпионажа, имитаций нововведений, коммерческая прибыль достается тем, кто сумел завладеть нововведениями, используя сомнительные или незаконные средства.

Истинные создатели новых технологий, лишившись монопольного права на их использование, потом не выдерживают конкуренции и проигрывают предприимчивым конкурентам. Первые берут на себя все затраты, вторые – получают сверхприбыль. Чтобы этого не происходило, государство должно отстаивать принцип сохранения коммерческой тайны и создать механизмы защиты интеллектуальной собственности [4].

Конечно, здесь очень важен баланс. С одной стороны, все заинтересованы в широком использовании инноваций, но с другой – необходимы механизмы удержания временной монополии на использование нововведений, чтобы окупить затраты на научно-исследовательские разработки. Ведь доля затрат на НИОКР в совокупных инвестициях в передовых отраслях превышает 50 %, а в авиационной промышленности, молекулярной биологии достигает 80 %. Без временной монополии на использование таких разработок невозможно поддерживать высокую активность частного бизнеса в этих сферах [3].

Таким образом, чтобы экономика была конкурентоспособной в XXI веке, государство должно взять на себя решение ряда проблем. Во-первых, необходимо обеспечить всеобщую доступность знаний. В ситуации, когда каждые 10-15 лет объем знаний, которыми располагает человечество, удваивается, этого можно достичь лишь через всеобщее высшее образование. Оно позволяет ориентироваться в море знаний, дает возможность для самостоятельной деятельности и реализации творческих способностей. Причем образование должно быть бесплатным. Необходимо обеспечить доступ людей к знаниям, прежде всего, с помощью современных информационных технологий.

Очень важно создать соответствующую систему услуг для инновационного предпринимательства. Мировой практике известны технопарки и технополюсы. Новатором в

этой области был Советский Союз, где сразу после войны были созданы наукограды и города с высокой концентрацией научно-технического потенциала. И в фундаментальной науке, и в атомной энергетике, и в физико-химических исследованиях этот опыт себя абсолютно оправдал. Создание специализированных территориальных образований с высокой концентрацией научно-технического потенциала, работающих в льготных условиях – важнейший фактор стимулирования инновационной активности.

Другой критический для инновационного предпринимательства вопрос – доступность кредитов.

Коммерческие банки занимаются, в основном, кредитованием экспорта сырья и крайне неохотно идут в технологическую сферу, связанную с высокими рисками. В данном случае необходимо соответствующее государственное регулирование, обеспечивающее создание специальных механизмов (банки развития, бюджет развития).

Таким образом, создание механизмов кредитования инновационного предпринимательства является наиболее актуальной задачей по стимулированию инновационной деятельности сегодня. Первые шаги государства в этой области уже сделаны – созданы фонды научно-технической политики и поддержки инновационной активности. Но по оценкам ученых Российской академии наук, научно-технический потенциал страны востребован сейчас не более чем на 20 % [3]. Главная причина – отсутствие механизма финансирования научно-исследовательских разработок, предполагающие горизонт планирования на 5-10 лет вперед, при этом банки занимаются кредитованием таких проектов максимум на два года, под завышенные процентные ставки. Поэтому, в некоторых случаях, российские ученые предпочитают реализовывать свои проекты за границей. Из-за отсутствия политики поддержки инновационной активности Россия ежегодно теряет интеллектуальный капитал, обеспечивающий современное экономическое развитие.

Таким образом, необходимо долгосрочное прогнозирование инновационной деятельности, что является непосредственной прерогативой деятельности государства. Прогнозирование тем важнее, чем более развита экономика.

Субъекты рынка, как правило, не имеют возможности прогнозировать, лишь государство имеет возможность внести ясность в перспективы развития. И заниматься этим должны ученые, специалисты, эксперты, но организовать эту деятельность необходимо государству. Прогнозы позволяют участникам рынка видеть перспективу их инвестиций, которые должны приносить прибыль.

Вызовы современной мировой экономики при жесткой конкуренции крайне серьезны. И они предопределяют не ослабление роли государства, а его возрастающую роль в качестве решающего субъекта развития экономики и общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузык, Б.Н. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва [Текст] / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – 2-е изд., доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 624 с.
2. Яковец, Ю.В. Эпохальные инновации XXI века [Текст] / Ю.В. Яковец; Международный институт П. Сорокина-Н. Кондратьева. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 444 с.
3. Глазьев, С.Ю. Я просто выполняю свой долг [Текст] / С.Ю. Глазьев. - М.: Алгоритм, 2007. - 464 с.
4. Глазьев, С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития [Текст] / С.Ю. Глазьев. - М.: ВлаДар, 1993. - 310 с.

Тарнавский Денис Сергеевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Аспирант кафедры «Мировая экономика и статистика»

Тел.: (4862) 48-66-67

E-mail: tarnavski@mail.ru

УДК 336.714

С.В.БАСОВ, И.Б. ИЛЮХИНА

ИННОВАЦИЯ – КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ АНАЛИЗА

В статье рассмотрены мнения авторов по поводу термина «инновация», дано авторское определение.

In the paper the authors' opinions regarding the term of «innovation» are considered, the authors' definition is given.

Ключевые слова: инновация, анализ, инновационный процесс, кооперация труда, общественное разделение труда, факторы производства, экономические отношения, производительные силы.

Key words: an innovation, the analysis, innovative process, labour co-operation, a public division of labour, manufacture factors, economic relations, productive forces.

В настоящее время бесспорным является тот факт, что постоянное и непрерывное создание и реализация нововведений (инноваций) в экономике страны – становится главным фактором преуспевания в конкурентной борьбе. Инновации влияют на развитие производительных сил, способствуют росту благосостояния, повышению качества жизни и уровня образованности. В конечном счете, именно реализация инноваций, а также полученных научно-технических достижений в производстве новых или недостающих товаров, технологий и услуг имеет определяющее значение для развития экономики страны и подъема жизненного уровня населения.

Однако и в мировой и в отечественной экономической литературе не существует единой точки зрения на саму категорию «инновация» и исследователи в этой области зачастую придают различный смысл трактовке данного термина.

Пожалуй, первым, кто сформулировал положение о том, что изменения в производстве являются последствием внедрения новшеств и последующего их использования в виде нововведений был известный австрийский ученый-экономист Й. Шумпетер [16]. Так еще в 1911 году он выделил пять типичных изменений, задающих форму и содержание экономического развития промышленности:

- использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (купля-продажа);
- внедрение нового, т.е. данной отрасли промышленности практически не известного метода (способа) производства, в основе которого лежит новое научное открытие и который может заключаться даже в новом способе коммерческого использования соответствующего товара;
- освоение нового рынка сбыта, т.е. такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль промышленности еще не была представлена, независимо от того существовал этот рынок прежде или нет;
- получение нового источника сырья или полуфабрикатов, равным образом независимо от того, существовал этот источник прежде или просто не принимался во внимание, или считался недоступным, или его еще только предстояло создать;
- проведение соответствующей реорганизации, например обеспечение монопольного положения или подрыв монопольного положения другого предприятия, изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения.

Позднее, в 30-е годы XX века Й. Шумпетер собственно ввел и само понятие «инновация», трактуя ее как изменение с целью внедрения и использования новых потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм

организации в промышленности. Нетрудно заметить, что в концепцию Й. Шумпетера входят не только научно-технические, но и другие возможные типы нововведений [16].

За прошедшие после этого десятилетия в экономической литературе было сформулировано еще более десятка определений инноваций (нововведений, новшеств). Среди советских и российских ученых, изучавших вопросы инновационного развития экономики и внесших вклад в разработку многих теоретических и практических аспектов данной проблемы, можно назвать С.В. Валдайцева. Под инновацией (новшеством) он подразумевает освоение новой продуктовой линии (т.е. совокупности контрактов на сбыт продукта и снабжение покупными ресурсами, а также необходимых материальных и нематериальных активов), основанной на специально разработанной оригинальной технологии, которая способна вывести на рынок продукт, удовлетворяющий не обеспеченные существующим предложением потребности [2]; Ю.В. Яковца, который выделил циклы и фазы развития техники, а также провел периодизацию научно-технических революций. Инновации Ю.В. Яковец рассматривает с точки зрения циклического развития техники [17]. Еще один подход к анализу инноваций связан с именем А.И. Пригожина. Он разделит инновации:

- по типу новшества: материально – технические и социальные, экономические и организационно – управленческие, правовые и педагогические;
- по механизму осуществления: единичные, диффузионные, завершенные и незавершенные, успешные и неуспешные;
- по инновационному потенциалу: радикальные, комбинированные, модифицирующие;
- по особенностям инновационного процесса: внутриорганизационные, межорганизационные;
- по эффективности: эффективность производства и управления, улучшение условий труда и т.д. [11].

Ю.П. Морозов трактует инновацию как прибыльное использование новаций в виде новых технологий, видов продукции, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого или иного характера [10].

Существуют и некоторые другие определения инноваций [3; 4; 5; 15], с точки зрения которых инновация возникает в основном в результате использования итогов научных исследований и разработок, направленных на совершенствование процесса производственной деятельности, экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования, в других сферах деятельности общества.

Как мы видим, в экономической литературе наблюдаются существенные различия во взглядах соответствующих авторов, характеризующих такие понятия как: «инновация», «нововведение» и «новшество». (Причем, если исходить из этимологии, то в дословном переводе с английского инновация означает нововведение, ввод новшества. Следовательно, по нашему мнению, не очень логично и в экономическом анализе разделять между собой категории «инновация» и «нововведение», что и подтверждается многими специалистами в области инноватики). Другая очевидная проблема — это объединение некоторыми исследователями смыслового значение понятий «новшества» и «инновации», например — С.В. Валдайцевым. В то же время Д.В. Соколов, Ю.П. Морозов, З.П. Румянцева, Н.А. Соломатин, Р.А. Фатхутдинов и некоторые другие ученые-экономисты придерживаются иного мнения считая, что именно инновация является основным результатом внедрения в производство какого-либо новшества. Существуют и некоторые другие проблемы в категориальном анализе инновационных процессов.

Очевидно, что в настоящее время четкая формулировка понятийного аппарата инновационного процесса отсутствует в связи с тем, что многие авторы вкладывают различный смысл в данные определения. С нашей точки зрения выработка общего подхода к этому вопросу затрудняется, кроме всего прочего, еще и существующими

терминологическими различиями. Так часть исследователей при анализе экономических основ инновационных процессов оперируют категорией «сущность», а другая часть – категорией «содержание», а третьи вообще ведут речь о формах проявления.

Нельзя также не обратить внимания на тот факт, что практически все выше сформулированные определения фактически описывают инновации в первую очередь как инструмент предпринимательской деятельности, направленной на создание новых видов продукции, и характеризуют в основном технико-экономическую составляющую инноваций. При этом весьма слабо выражена социально-экономическая сторона явления, то есть не рассматривается сущность инновации как экономической категории. При всей важности данного подхода к анализу инноваций, он, по нашему мнению, совершенно недостаточен, и существует объективная необходимость определить инновацию как экономическую категорию, попытаться рассмотреть инновацию с экономико-философской точки зрения, то есть выделить ее сущность и содержание, проявления и формы.

Все вышеперечисленное и позволяет нам сделать вывод о том, что в настоящее время по вопросу, касающемуся наиболее глубинных (сущностных, содержательных) сторон процесса инноваций в экономической литературе нет единого мнения. Поэтому, по нашему мнению, прежде чем заниматься исследованием общеэкономических закономерностей инновационных процессов и конкретных форм их реализации в нашей стране необходимо выработать определенную методологическую и теоретическую основу анализа: четко сформулировать категории сущности и содержания инноваций, дать им определение, показать временные границы их действия. А для этого в первую очередь необходимо выяснить смысловую нагрузку самих понятий «сущность» и «содержание», их субординацию по отношению друг к другу.

В отечественной философской литературе, к сожалению, нет единых, общепринятых определений этих категорий, но мы перед собой в данном случае и не ставим задачи выработки таких определений. Для нас важно другое: практически общепринятым считается положение о том, что сущность представляет собой совокупность только необходимых внутренних сторон и связей, свойственных объекту, то есть сущность выражает лишь главное, основное в предметах и явлениях.

Кроме того, для нашего исследования важно подчеркнуть еще один момент, касающийся смысловой нагрузки категории «сущность», который отмечают многие авторы. Сущность, как внутренняя, относительно устойчивая сторона объективной действительности может быть обнаружена в определенных явлениях как нечто общее, присущее им всем. Поэтому с категорией «сущность» тесно связана категория «общее». То, что является сущностью определенного класса предметов и явлений, есть в то же время их общность.

И если категории «сущность» и «содержание» соотнести друг с другом, то мы увидим, что понятие сущности родственно понятию содержание, но не тождественно ему. «Сущность в каком-то отношении совпадает с содержанием... Однако,..., если содержание – это все элементы и процессы, составляющие данную материальную систему..., то сущность – это внутренние, определяющие связи предмета. Поэтому категория содержания по своему объему шире, чем категория сущности» [1]. И в этом случае они соотносятся как «целое» и «часть», то есть можно сделать вывод, что «сущность» представляет собой часть «содержания» и может быть обнаружена в определенном классе предметов и явлений, как нечто общее, присущее им всем, то есть как общее «содержание».

Эти выводы диалектики имеют прямое отношение и к исследованию сущности и содержания инновационного процесса. А значит, чтобы определить общеэкономическое содержание (сущность) этого процесса необходимо выделить то общее, что присуще ему на всем протяжении развития. Для этого требуется рассмотреть инновацию только в чисто абстрактном виде, как инновацию «вообще», то есть вне господствующей системы производственных отношений того или иного способа производства. С точки зрения методологии такой подход вполне возможен и достаточно логичен.

В самом предварительном порядке отметим, что несмотря на все различия в подходах и точках зрения на проблему определения инновации (инновационного процесса) в экономической литературе, практически все авторы сходятся в одном: результатом этих процессов должно быть создание и освоение (внедрение) принципиально нового или модифицированного средства (новшества), удовлетворяющего конкретные общественные потребности и дающего ряд эффектов (экономический, научно-технический, социальный, экологический и др.).

Чтобы выделить эту инновацию «вообще» мы рассмотрим более подробно развитие самого процесса материального производства. Как известно, непосредственный процесс труда и производства является первой предпосылкой существования и развития любого человеческого общества. Однако производство всегда было и остается общественным процессом. Люди не могут производить, не соединяясь известным образом для совместной деятельности и для взаимного обмена этой деятельностью, а коллективный, совместный труд предполагает непосредственную кооперацию индивидуумов, то есть непосредственную кооперацию труда.

Рассмотренная с материально-вещественной стороны эта кооперация труда обнаруживает себя в первую очередь через существование определенной агломерации, скопления многих рабочих, которое собственно и является первой предпосылкой кооперации. Однако, как известно, сам труд является только одним из простых моментов процесса труда, только частью производительных сил общества. Средства и предметы труда составляют другой его необходимый момент – вещественный. Поэтому еще одной предпосылкой непосредственной кооперации труда, материальным условием ее существования является определенная концентрация средств производства, от степени этой концентрации и зависят размеры кооперации или масштаб производства. Таким образом, процесс концентрации факторов производства (средств производства и рабочей силы) выступает объективной материальной предпосылкой (субстанцией) возникновения любой непосредственной кооперации труда.

В экономической литературе, исследуя такого рода кооперацию как особую форму организации труда, принято характеризовать ее двумя определяющими чертами: во-первых, это, прежде всего непосредственное – не опосредованное обменом – взаимодействие многих рабочих в одном и том же процессе производства или в разных, но связанных между собою процессах производства; и, во-вторых, взаимодействие для достижения одного и того же результата, для производства одного и того же продукта, одной и той же потребительной стоимости (или одного и того же полезного эффекта) [7; 8; 6].

Формирование любой непосредственной кооперации труда обуславливает качественные изменения не только в характере труда, но также в его содержании и результате. Ведь концентрация в ее рамках значительных масс средств производства и рабочей силы дает возможность проявиться преимуществам коллективного труда перед индивидуальным. И речь здесь фактически уже идет о создании новой производительной силы, которая по самой своей сущности есть массовая сила, то есть о возникновении новой производительной силы общественного труда, а значит и об увеличении производства определенного продукта, о концентрации этого производства в рамках данной кооперации.

Эта новая производительная сила и является одной из основных причин, из-за которых непосредственная кооперация труда нашла такое широкое применение на всех этапах развития материального производства. Ведь объективно обусловленный интерес самих производителей выражается в стремлении повысить общественную производительную силу труда в целях удовлетворения своих растущих потребностей. Принимая же во внимание тот факт, что труд, являющийся по самой своей природе процессом общественным, обнаруживает себя в этом качестве, как правило, только в рамках той или иной кооперации труда, можно смело рассматривать такого рода кооперацию как всеобщую форму, которая лежит в основе всех общественных устройств, направленных на увеличение производительности общественного труда, и которая в каждой из них получает дальнейшую спецификацию.

Выделение двух основополагающих черт непосредственной кооперации труда позволяет предположить, что дальнейшее развитие такой кооперации, расширение ее масштабов на основе продолжающейся концентрации вещественных и личного факторов производства и их качественного совершенствования представляет собой, прежде всего прочего, развитие этих ее определяющих черт. То есть, с одной стороны, происходит расширение масштабов совместного труда, совместной деятельности, усиление тесноты непосредственно-общественных (не опосредованных куплей-продажей) связей внутри кооперации, а с другой – наблюдается рост масштабов производства и качественное улучшение, и совершенствование производимых определенных потребительных стоимостей (или одного и того же полезного эффекта). Речь, таким образом, фактически идет о развитии общественного характера процесса труда в виде совершенствования различных форм совместного труда, связанного с непосредственной кооперацией работников в процессе производства.

Впрочем, всякое развитие непосредственной кооперации труда, да и всего процесса общественного производства, его функционирование, как более или менее определенной совокупности (кооперации) качественно неоднородных родов, видов и подвидов производственной деятельности людей, невозможно без зарождения и последующего углубления общественного разделения труда. Поэтому, рассматривая кооперацию труда как всеобщую форму его организации, нельзя не упомянуть и о другой его форме – общественном разделении труда, которая теснейшим образом связана с кооперацией.

Общественное разделение труда – это, прежде всего, процесс дифференциации, членения общественного труда на различные его виды. Но, как известно, процесс труда представляет собой единство целесообразной деятельности (труда) с предметами и средствами труда. Поэтому и разделение труда, взятое с вещественной стороны, можно рассматривать как разделение самого труда и как разделение процесса труда. Разделение самого труда представляет собой расчленение целесообразной деятельности на ее конкретные виды и роды, а разделение процесса труда – расчленение не только этой целесообразной деятельности, но и средств производства. Таким образом, разделение самого труда находит свое выражение в профессиональном разделении труда, а разделение процесса труда – в отраслевом, подотраслевом, территориальном и т.д. делении.

Все это означает, что функции разделения труда не сводятся только к дифференциации производства в масштабе общества, к возникновению новых отраслей и подотраслей. Важнейшим следствием углубления разделения труда выступает также концентрация (кооперация) более или менее однородных средств производства и рабочей силы в рамках определенных основных звеньев хозяйственной системы. Таковы те общие черты, которые присущи всякому общественному разделению труда.

Прогрессирующая дифференциация, расчленение общественного труда на различные виды и подвиды, невозможна без их последующей интеграции, развития различного рода внутренних и внешних связей, отношений общности в рамках определенных структурных звеньев хозяйственной системы и между ними. Эти процессы объективны и находят свое выражение в существовании различных видов кооперации, в том числе и непосредственной кооперации труда.

Такая интеграция факторов производства является технологическим условием развития производства, а вместе с ним и общественной производительной силы труда. Однако эта концентрация условий труда характеризует только один из источников роста размеров производства и масштабов непосредственной кооперации труда. Ведь само производство, как известно, независимо от его общественной формы, должно быть непрерывным. Но ни одно общество не может непрерывно производить не накапливая, то есть, не превращая, опять же непрерывно, известной части своего продукта в средства производства, в элементы нового производства, и с течением времени все больше производится и больше потребляется, следовательно, больше продукта превращается в средства производства. Причем не только вещественно расширяются размеры производства, но и растет масса прибавочного продукта, как источника накопления. Включение в производство новых элементов в виде орудий труда, сырья и вспомогательных материалов

выражает содержание процесса накопления. Последнее, как экономический процесс объективно возможно в натуральной форме. Эта его особенность исключает возможность индивидуального потребления накапливаемых средств производства. Иными словами, накопление как экономическая категория по самой своей природе может быть только общественным. И потому осуществление процесса накопления в сфере общественного производства возможно при условии обмена деятельностью, обмена продуктами труда.

При непрерывности воспроизводственного процесса всякое накопление становится средством нового накопления. В этом и заключается непосредственность связи накопления с концентрацией факторов производства. Итак, концентрация условий труда в той части, которая является результатом расширенного воспроизводства, проявляется в процессе накопления и также является одним из источников роста размеров предприятий и масштабов непосредственной кооперации труда.

Таким образом, при исследовании процесса концентрации факторов производства следует выделять два его источника. Первый - концентрация в форме централизации, второй - концентрация тождественная накоплению. Безусловно, такое выделение не означает, что протекают эти два процесса изолированно друг от друга. В реальной действительности есть единый процесс концентрации, сосредоточения средств производства и рабочей силы, увеличения на этой основе размеров производства и предприятия, расширения масштабов непосредственной кооперации труда.

Проведенный анализ позволяет, по нашему мнению, сделать три принципиальных (с точки зрения сформулированной в начале нашего исследования задачи) вывода:

- во-первых, кооперация труда в рамках основного звена хозяйственной системы (непосредственная кооперация труда) представляет собой всеобщую форму организации общественного труда;

- во-вторых, основополагающими, коренными чертами этой кооперации являются: с одной стороны, непосредственное взаимодействие производителей в процессе производства, а с другой – увеличение производства продукции определенного вида, улучшение ее качества;

- в третьих – концентрация вещественных и личного факторов производства, их качественное совершенствование является объективной материальной основой (субстанцией) возникновения и дальнейшего развития такого рода кооперации, двух ее специфических черт, условием расширения ее масштабов.

Фактически мы доказываем, что объективная логика развития процесса материального производства предопределяет тот факт, что развитие это может осуществляться только в рамках непосредственных коопераций труда (основных звеньев хозяйственной системы), через расширение их масштабов на основе концентрации вещественных и личного факторов производства в пределах этих коопераций. И этот процесс вызывается прогрессивными технико-экономическими сдвигами в развитии производства. Они ведут, как правило, к увеличению размеров производства определенных потребительных стоимостей или к улучшению их качества, или к созданию принципиально новых потребительных стоимостей, а также к усилению общности труда, взаимосвязи и взаимозависимости между непосредственными производителями, к возрастанию роли общественного начала в отношениях по присвоению.

Общепринято считать, что в ходе непосредственного процесса производства складывается большая группа достаточно разнородных отношений по поводу этого процесса. Обычно в непосредственном процессе производства выделял две стороны: вещественную связанную с производством определенной потребительной стоимости и экономическую – связанную с достижением определенной социальной цели общественного производства. Соответственно можно выделить и две основные группы отношений, складывающихся в непосредственном процессе производства: отношение людей к веществу природы и отношение между людьми.

Первая группа отношений однозначно рассматривается в качестве элемента структуры производительных сил и проявляет себя через технологический способ соединения рабочей силы со средствами производства. Все предыдущее исследование было

посвящено непосредственной кооперации труда, как одному из способов такого технологического соединения факторов производства.

Вторая группа этих отношений напрямую зависит от экономического характера и способа соединения непосредственных производителей со средствами производства, от социальной цели самого процесса труда. То есть труд, будучи по самой своей природе процессом общественным, обуславливает возникновение между людьми в непосредственном процессе производства определенных связей и отношений и только в рамках этих общественных связей и отношений существует их отношение к природе, имеет место производство.

Наличие таких экономических отношений в рамках непосредственного процесса производства служит важным моментом и для понимания взаимосвязи кооперации труда с производственными отношениями. Ведь в кооперации, как во всеобщей форме организации общественного труда, должны быть отражены обе стороны процесса производства. Она, как известно, характеризует определенную комбинацию непосредственных производителей, то есть состояние главной производительной силы общества, и потому, прежде всего простая кооперация относится к процессу труда, а не к процессу создания и увеличения стоимости. Но это бесспорное положение не означает, что кооперация труда полностью отождествляется с производительными силами. Ведь, она с самого начала выступает и как кооперация условий труда. Последние же включают в себя в первую очередь положение работника в производстве (способ его экономического соединения со средствами производства), которое определяется его отношением к средствам производства, характером их присвоения, то есть существующими отношениями собственности.

Применительно к непосредственной кооперации труда это означает, что речь идет о присвоении избыточного продукта, являющегося результатом этой кооперации, об отношениях, складывающихся по поводу этого присвоения. Отношения же эти полностью предопределяются господствующей формой собственности. Непосредственным следствием этого является и определенная общественная форма факторов производства, его результатов, специфические средства и методы достижения этих результатов. Все это накладывает свой отпечаток и на непосредственную кооперацию труда, как на определенную совокупность факторов производства, имеющую целью увеличение выпуска продукции для удовлетворения растущих потребностей населения.

Такая обусловленность кооперации труда господствующей формой собственности не означает, однако, что в системе взаимосвязей производственных отношений с непосредственной кооперацией труда отсутствует обратная связь. И для нас не менее важно показать те изменения, которые происходят в системе общественных отношений в процессе развития кооперации труда на основе внедрения в производство последних достижений НТП.

Объективным следствием совершенствования производительных сил общества выступает развитие материально-технической стороны кооперации труда. Эти процессы оказывают существенное влияние и на другую ее сторону – экономическую – развивая и изменяя в определенной степени существующую систему производственных отношений. В первую очередь здесь имеется в виду процесс обобществления труда и производства, его экономическая сторона, когда расширение масштабов непосредственной кооперации труда, происходящее на основе внедрения в производство достижений НТП, ведет к развитию совместных форм присвоения в отношениях по удовлетворению потребностей и даже к изменению способа установления общественных связей между производителями.

Теперь, учитывая все вышеизложенное, мы можем рассматривать кооперацию труда как категорию, которая находится во внутренней взаимосвязи не только с прогрессивным развитием производительных сил, но и с господствующей системой производственных отношений, обуславливающей ее социально-экономическую природу, то есть, с одной стороны кооперация труда входит в производительные силы, а с другой – в производственные отношения.

Итак, развитие материального производства, осуществляется через расширение непосредственной кооперации труда и вызывается прогрессивными технико-

экономическими сдвигами в этом производстве, то есть фактически инновациями в широком понимании этого термина. Это и есть, с нашей точки зрения, то «общее содержание», та «всеобщность» в инновационных процессах, которые присущи им на всем протяжении развития материального производства как осмысленного процесса. Эти сначала количественные, а потом и качественные преобразования в рамках непосредственной кооперации труда и представляют собой, по нашему мнению, сущность инновации (инновационного процесса) как политико-экономической категории, то есть инновацию «вообще», вне ее конкретно-исторической технико- и социально-экономической специфики.

На поверхности явлений вышеописанные процессы находят свое выражение в концентрации выпускаемой продукции в рамках определенных предприятий (непосредственных коопераций труда), в улучшении качества этой продукции, во внедрении в производство новых товаров, в увеличении размеров и удельного веса предприятий, в росте эффективности производства и т.д., то есть во всем том, чем собственно и характеризуются обычно результаты инновационных процессов с чисто количественных позиций.

Все вышеизложенное и дает, по нашему мнению, возможность определить политико-экономическую категорию «инновация» на ее самом глубинном, сущностном уровне через отношение между людьми, складывающиеся по поводу расширения масштабов непосредственной кооперации труда в рамках определенных основных звеньев хозяйственной системы (предприятий), основанного на внедрении в производство достижений НТП, направленного на удовлетворение растущих потребностей населения и обуславливающего рост уровня производственного и экономического обобществления.

Определяя природу категории «инновация» в самом общем виде через отношения между людьми, складывающиеся по поводу расширения масштабов кооперации труда, нельзя упускать из виду три, с нашей точки зрения, очень важных момента: 1) Это именно политико-экономическое определение, не претендующее ни на что другое; 2) Это определение, так сказать, самого глубинного, «сущностного» порядка; 3) Как и всякое определение, оно недостаточно полно и всеобъемлюще характеризует данный предмет (процесс) во всем его богатстве и многообразии, что-то опускает и оставляя за скобками.

Как следует из выше сформулированного определения инновации качественной ее особенностью как политико-экономической категории, отличающей ее от других понятий и дефиниций, является ее связь с кооперацией и разделением труда, а через них и с обобществлением, отношениями собственности и со всей системой производственных отношений. Поэтому, основываясь на данной точке зрения, инновацией можно назвать далеко не всякое внедрение достижений научно-технического прогресса в производственный процесс, не всякое улучшение, укрупнение и развитие производства. Ибо эти процессы близки по смыслу, но не тождественны. Они только тогда становятся инновациями, когда представляют собой достаточно устойчивое, стабильное, массовое явление, когда сопровождаются расширением масштабов непосредственных коопераций труда и углублением разделения труда, когда вследствие этих процессов развиваются отношения общности, взаимосвязи и взаимозависимости между непосредственными производителями, то есть когда растет уровень обобществления производства и развиваются (совершенствуются) отношения собственности.

Предлагая для использования выше сформулированное определение инновации, мы исходим из того, что это политико-экономическое определение и что это определение самого базисного, сущностного уровня. И в этом смысле оно не противоречит существующим в отечественной и зарубежной литературе и приведенным в начале работы многочисленным определениям инноваций (нововведений). С нашей точки зрения, объяснить данное положение вещей можно тем фактом, что основная часть авторов этих определений исследуют инновационные процессы с других позиций, с других точек зрения и используют другие подходы к анализу. Речь иногда вообще идет не об экономическом, а о техническом (технологическом) анализе. Причем объектом этих исследований, бесспорно, также является инновационная деятельность предприятий. Однако совокупность экономических (производственных) отношений не становится при этом основным предметом их анализа, то

есть данные исследования не являются политико-экономическими, да они собственно и не позиционируются с этой точки зрения.

Соответственно, последствия, изменяющие систему производственных отношений на уровне основного хозяйственного звена (предприятия), в результате внедрения в экономику достижений научно-технического прогресса, далеко не всегда рассматриваются в рамках таких исследований. И даже если эти последствия рассматриваются, то их изучение идет не на сущностном, а на более поверхностном, например – содержательном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Афанасьев, В.Г. Основы философских знаний [Текст] / В.Г. Афанасьев. – М.: Мысль, 1976. – 907 с.
2. Валдайцев, С.В. Оценка бизнеса и инноваций [Текст] / С.В. Валдайцев. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1997. – 331 с.
3. Друкер, П.Ф. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения [Текст] Пер. с англ. М. Котельниковой / П.Ф. Друкер. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1998. – 288 с.
4. Инновационный менеджмент: Справочное пособие [Текст] / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Е. Миндели. Изд. 2-е, переработ. и допол. – М.: ЦИСН, 1998. – 568 с.
5. Инновационный менеджмент. Учебник для вузов [Текст] / С.Д. Ильенкова [и др.]. Под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
6. Ленин, В.И. По поводу так называемого вопроса о рынках [Текст] / В.И. Ленин. – М.: Политиздат, 1964. – Полн.собр.соч. – Т.1. – С.67-122.
7. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1. [Текст] / К. Маркс, Ф.Энгельс; М.: Политиздат, 1966. – Соч. – 2-е изд. – Т.23. – 907 с.
8. Маркс, К. Экономические рукописи 1861-1863 годов [Текст] / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1966. – Соч. – 2-е изд. – Т.47. – 659 с.
9. Менеджмент организации: Учебное пособие [Текст] / З.П. Румянцева [и др.]. Под ред. З.П. Румянцевой, Н.А. Соломатина, Р.З. Акбердина. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 432 с.
10. Морозов, Ю.П. Инновационный менеджмент: Учебное пособие [Текст] / Ю.П. Морозов. – Н.Новгород: Изд-во ННГУ, 1997. – 310 с. – ISBN 5-238-00402-8.
11. Пригожин, А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социально-экономические проблемы инноватики) [Текст] / А.И. Пригожин. – М.: Политиздат, 1989. – 383 с.
12. Рыночная экономика: Словарь [Текст] / Г.Я. Киперман [и др.]. Под общ. ред. Г.Я. Кипермана. – М.: Республика, 1993. – 524 с. – ISBN отсутствует.
13. Соколов, Д.В. Предпосылки анализа и формирования инновационной политики / Д.В. Соколов, А.Б. Титов, М.М. Шабанов. – СПб.: ГУЭФ, 1997. – 155 с.
14. Твисс, Б. Управление научно-техническими нововведениями [Текст] / Б. Твисс. – М.: Экономика, 1989. – 272 с..
15. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-Школа» (ИНТЕЛ – СИНТЕЗ), 1998. – 624 с.
16. Шумпетер, Й. Теория экономического развития [Текст] / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 431 с.
17. Яковец, Ю.В. Ускорение научно-технического прогресса: Теория и экономический механизм [Текст] / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 1988. – 285 с.

Басов Сергей Викторович

Орловский государственный институт экономики и торговли (ОрелГИЭТ), г. Орел
Кандидат экономических наук, профессор кафедры мировой и национальной экономики
E-mail: ogiet@orel.ru

Илюхина Ирина Борисовна

Орловский государственный институт экономики и торговли (ОрелГИЭТ), г. Орел
Кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой и национальной экономики
E-mail: ogiet@orel.ru

А.В. ЧЕРНОВА, А.Г. ЧЕРНОВ

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТНЫМ МЕХАНИЗМОМ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

В статье рассмотрены особенности формирования инновационного процесса в аграрном секторе экономики. Предложена экономическая оценка определения эффекта инновационной активности предприятий АПК.

In the paper the peculiarities of innovation process formation in an agricultural sector of the economy are considered. The economic evaluation in the definition of the innovation activity effect of factory-farm enterprises is offered.

Ключевые слова: инновационная деятельность, агропромышленный комплекс, инновационное развитие, инновационный проект, интегральный эффект; индекс рентабельности; норма рентабельности; период окупаемости.

Key words: innovative activity, agriculture, innovative development, the innovative project, integrated effect; a profitability index; norm of profitability; the recoupment period.

Инновационное развитие (отрасли экономики, региона в целом или предприятия) можно определить как изменение пропорций между отраслями и внутри отраслей между отдельными производствами, а так же изменения в продуктовой и технологической стратегиях предприятий, при которых реакция на динамику факторов внешней среды (запросы потребителей, наличие ресурсов, воздействие со стороны государства, общественности и пр.) осуществляется на основе использования результатов научно-технического прогресса в виде внедряемых результатов научных разработок (производства новых продуктов, использование новых технологий и пр.), приводящих к качественным изменениям в результатах деятельности в социальном, экономическом и экологическом аспектах.

Инновационное развитие может быть противопоставлено такому состоянию производственных систем и экономики в целом, когда в силу ряда факторов внешнего и внутреннего порядка функционирование системы обеспечивается за счет экстенсивного копирования сложившихся технологий и стратегий или косметической их модернизации. Но инновационное развитие возможно лишь в условиях стабильной окружающей среды и в настоящее время может быть использовано лишь в ограниченном промежутке времени.

В качестве синонима инновационного развития может выступать термин «интенсивный рост», а антонима – «экстенсивный рост».

Принципиальное отличие инновационного развития в том, что в данном случае речь идет не просто об увеличении выпуска конечной продукции за счет более рационального использования ресурсов, а об изменениях, технологических сдвигах в самой структуре организации производственного процесса, методах и пропорциях распределения получаемых благ (Таблицы 1, 2).

Еще одно понятие, от которого следует отграничить инновационное развитие, и которое с ним неразрывно связано – это научно-технический прогресс. НТП не является саморегулирующейся системой и требует задания некоего вектора изменений в виде системы ограничений. Ярчайшим примером деструктивности является то, что именно научно-технический прогресс и внедрение его результатов в производство поставили человечество на грань гибели вследствие экологической катастрофы.

Однако следует признать, что в сложившейся ситуации у человечества нет иной альтернативы кроме как использование результатов НТП и стимулирование инновационной деятельности с целью выхода из экологического кризиса, так как возврат к традиционным

технологиям (точнее технологиям прошлых веков имевших малое воздействие на среду обитания) привел бы к гибели человечества от голода и болезней.

На каждой стадии цикла решаются определенные задачи.

1. Планирование – составление плана реализации стратегии.
2. Определение условий и организация – определение потребностей в ресурсах для реализации различных фаз инновационного цикла, постановка задач перед сотрудниками, организация работы.
3. Исполнение – осуществление исследований и разработок, реализация плана.
4. Руководство – контроль и анализ, корректировка действий, накопление опыта, оценка эффективности инновационных проектов, инновационных управленческих решений, применение новшеств.

Таблица 1 – Затраты на технологические инновации по видам деятельности предприятий АПК Смоленской области в фактически действовавших ценах; тысяч рублей.

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007
Затраты - всего	35924,9	82519,7	156523,1	184893,5	362978,8
<i>в том числе:</i>					
исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства	994,6	1751,9	6014,8	9548,7	12365,8
приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями	33028,1	28671,1	85726,2	135825,5	298169,0
приобретение новых технологий	162,0	1473,0	2900,0	33,0	1561,0
приобретение программных средств	317,0	3128,3	13491,3	8245,0	7113,5
производственное проектирование, другие виды подготовки и производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства	1308,6	23135,5	16723,7	19215,4	24645,4
обучение и подготовка персонала, связанного с инновациями	5,0	497,8	974,4	2033,0	2029,7
маркетинговые исследования	-	444,0	1060,8	3513,9	2114,4
прочие затраты	109,6	23418,1	29631,9	6479,0	14980,0

Именно поэтому управление инновационным процессом в АПК направлено на совершенствование методов и форм управления, включает постановку цели и выбор стратегии, а также следующие стадии: планирование, определение условий и организация, исполнение, руководство.

Таблица 2 – Структура внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования на предприятиях АПК, в процентах.

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007
Средства бюджета	5,2	13,8	24,8	37,0	59,8
Средства организаций предпринимательского сектора	52,7	38,6	4,5	21,4	16,3
Средства частных неприбыльных организаций	-	-	0,6	6,4	-
Собственные средства научных организаций	26,4	34,9	23,5	27,0	16,9
Средства внебюджетных фондов	12,0	12,7	6,8	8,0	6,7
Средства высших учебных заведений	3,7	-	13,5	0,2	0,3
Средства иностранных источников	-	-	26,3	-	0,0

Анализ экономических исследований промышленно развитых стран (США, Германия, Франция, Япония) показывает, что государственное регулирование рыночной экономики способствует формированию эффективного централизованного механизма управления инновационной деятельностью. При этом содержательно-интуитивный подход предполагает использование логических правил и интуитивных представлений о множестве факторов преобразовать их в эмпирический базис, являющийся основанием теоретических положений

об объекте исследования. Системный подход, ориентирующий исследователя на раскрытие целостности объекта, позволяет представить СИД как часть системы более высокого уровня - рыночной экономики. Как любая сложная система СИД обладает иерархической структурой и характеризуется тесным взаимодействием каждого из ее элементов. Изменения в любой из подсистем СИД неизбежно оказывает влияние на функционирование других ее элементов. Подсистемы СИД обладают всеми свойствами, присущими самой системе инновационной деятельности. Функционирование СИД в качестве единого целого обеспечивается связями между ее элементами. В соответствии с теорией эволюционной экономики, отождествляющей экономическую систему с живым организмом, связи в СИД возникают естественным путем в процессе ее развития – стихийно или планомерно, в зависимости от степени государственного регулирования экономики.

Управление инновационной деятельностью на микроуровне – одно из направлений стратегического управления, осуществляемое руководством агропредприятия или индивидуальным предпринимателем, целью которого является определение основных направлений его научно-технической и инновационной деятельности, разработке и реализации проектов инновационного развития АПК.

«Первичным» элементом системы инновационной деятельности является инновационный проект (ИП) – элемент, в ходе которого осуществляются нововведения. ИП может реализовываться как структурным подразделением аграрного предприятия, так и самостоятельным участником рыночных отношений, доводящим новшества до стадии их коммерческой реализации (инновационной фирмой, индивидуальным предпринимателем-новатором). Связь ИП с внешней средой (к которой относятся и другие элементы системы) осуществляется посредством входов и выходов. Через входы ИП испытывает воздействие среды, через выходы ИП воздействует на окружающую среду. Исходя из вышесказанного, ИП и систему инновационной деятельности в целом можно представить в виде блока экономической системы, осуществляющего трансформацию финансовых, информационных, трудовых и природных ресурсов в высокотехнологичные продукты, используемые для удовлетворения новых общественных потребностей.

Управление инновационным производственным циклом в АПК требует от управляющего элемента инновационного проекта обоснование систем показателей, количественно определяющих эффективность различных вариантов развития системы. Для общей экономической эффективности инноваций в современных условиях хозяйствования необходимо использовать систему следующих показателей: интегральный эффект; индекс рентабельности; норма рентабельности; период окупаемости.

1. Интегральный эффект ($\mathcal{E}_{\text{инт}}$) представляет собой величину разностей результатов и инновационных затрат за расчетный период, приведенных к одному, обычно начальному, году, т.е. с учетом дисконтирования результатов и затрат:

$$\mathcal{E}_{\text{инт}} = \sum_{T=0}^{T_p} (P_T - Z_T) \alpha_T, \quad (1)$$

где T_p - расчетный год;

P_m - результат в t -й год;

Z_T - инновационные затраты в t -й год;

α_T - коэффициент дисконтирования (дисконтный множитель).

Интегральным эффектом может быть также чистый дисконтированный доход, чистая приведенная или чистая современная стоимость, чистый приведенный эффект.

2. Индекс рентабельности инноваций (J_r). Рассмотренный выше метод дисконтирования служит для соизмерения разновременных затрат и доходов, помогает выбрать направления вложения средств в инновации, когда этих средств недостаточно. Данный метод применим для организаций, находящихся на подчиненном положении и получающих от вышестоящего руководства жестко сверстанный бюджет, в котором суммарная величина возможных инвестиций в инновации уже определена. В таких

ситуациях следует проводить ранжирование всех имеющихся вариантов инноваций в порядке убывающей рентабельности.

В качестве показателя рентабельности можно использовать индекс рентабельности. Он имеет и другие названия: индекс доходности, индекс прибыльности.

Индекс рентабельности представляет собой отношение приведенных доходов к приведенным на эту же дату инновационным расходам. Расчет индекса рентабельности J_r следует проводить по формуле:

$$J_r = \sum_{j=0}^T D_j \times \alpha_T \bigg/ \sum_{r=0}^T K_T \times \alpha_T, \quad (2)$$

где D – доход в периоде j ;

K_T – размер инвестиций в инновации в периоде T .

В числителе этого выражения - величина доходов, приведенных к моменту начала реализации инноваций, а в знаменателе - величина инвестиций в инновации, дисконтированных к моменту начала процесса инвестирования. Другими словами, здесь сравниваются две части потока платежей: доходная и инвестиционная.

Индекс рентабельности тесно связан с интегральным эффектом. Если интегральный эффект ($\mathcal{E}_{\text{инт}}$) положителен, то индекс рентабельности $J_r > 1$, и наоборот. При $J_r > 1$ инновационный проект считается экономически эффективным. В противном случае ($J_r < 1$) - неэффективным. В условиях жесткого дефицита средств предпочтение должно отдаваться тем инновационным решениям, для которых наиболее высок индекс рентабельности.

3. Норма рентабельности (E_T) представляет собой ту норму дисконта, при которой величина дисконтированных доходов за определенное число лет становится равной инновационным вложениям. В этом случае доходы и затраты инновационного проекта определяются путем приведения к расчетному моменту:

$$D = \sum (D_t / (1 + E_p)^t), K = \sum (K_t / (1 + E_p)^t), \quad (3)$$

Данный показатель иначе характеризует уровень доходности конкретного инновационного решения, выражаемый дисконтной ставкой, по которой будущая стоимость денежного потока от инноваций приводится к настоящей стоимости инвестиционных средств. Показатель нормы рентабельности имеет другие названия: внутренняя норма доходности, внутренняя норма прибыли, норма возврата инвестиций. За рубежом расчет нормы рентабельности часто применяют в качестве первого шага количественного анализа инвестиций. Для дальнейшего анализа отбирают те инновационные проекты, внутренняя норма доходности которых оценивается величиной не ниже 15 – 20 %. Норма рентабельности определяется аналитически как такое пороговое значение рентабельности, которое обеспечивает равенство нулю интегрального эффекта, рассчитанного за экономический срок жизни инноваций. Получаемую расчетную величину (E_p) сравнивают с требуемой инвестором нормой рентабельности. Вопрос о принятии инновационного решения может рассматриваться, если значение (E_p) не меньше требуемой инвестором величины.

4. Период окупаемости (T_0) является одним из наиболее распространенных показателей оценки эффективности инвестиций. В отличие от используемого в отечественной практике показателя «срок окупаемости капитальных вложений» он также базируется не на прибыли, а на денежном потоке с приведением инвестируемых средств в инновации и суммы денежного потока к настоящей стоимости.

Инвестирование в условиях рынка сопряжено со значительным риском, и этот риск тем больше, чем длиннее срок окупаемости вложений. Кроме того, существенно за это время могут измениться не только конъюнктура рынка, но и цены. Этот подход неизменно актуален и для отраслей, в которых наиболее высоки темпы научно-технического прогресса и где появление новых технологий или изделий может быстро обесценить прежние

инвестиции. Наконец, ориентация на показатель «период окупаемости» часто выбирается в тех случаях, когда нет уверенности, что инновационное мероприятие будет реализовано, и потому владелец средств не рискует доверить инвестиции на длительный срок.

При этом формула для расчета периода окупаемости имеет следующий вид:

$$T_0 = \frac{K}{D}, \quad (4)$$

где K – первоначальные инвестиции в инновации;

D – ежегодные денежные доходы.

Одним из важных показателей качества научно-технических разработок является их экспортная конкурентоспособность, которая может быть определена следующим образом:

$$\mathcal{E}_k = \frac{N_{пз}}{N_{зв}}, \quad (5)$$

где \mathcal{E}_k – экспортная конкурентоспособность;

$N_{пз}$ – число заявок на патенты, поданных за рубежом;

$N_{зв}$ – число заявок на патенты, поданные внутри страны.

Число и распределение патентных заявок, проданных в зарубежных странах, свидетельствует о перспективных рынках для экспортеров технологий. Наличие значительной разницы между числом зарубежных заявок национальных фирм и заявок, поданных внутри страны, свидетельствует об отставании уровня научно-технических решений в данной стране. А это исключает зарубежное патентование части национальных изобретений. Показателем конкурентоспособности научно-технических разработок является степень охвата инновациями отраслей промышленности. Кроме того, осуществление инновационной деятельности связано с внутренними и внешними затратами организации. Внутренние затраты (текущие и капитальные) распределяются по источникам финансирования: собственные средства организации; средства бюджета; средства внебюджетных фондов; средства организаций предпринимательского сектора.

Внутренние текущие затраты на исследования и разработки следует распределять по видам работ: фундаментальные исследования; прикладные исследования; разработки.

По секторам деятельности: государственный; предпринимательский; сектор высшего образования; частный неприбыльный сектор. Для оценки эффективности затрат на инновационную деятельность необходимо решить проблему оценки ее результатов.

При этом следует различать эффективность затрат на инновационную деятельность у производителей (продавцов) и у покупателей. Затраты производителей должны включать: расходы на проведение опытно-экспериментальных работ; расходы на изготовление моделей и образцов; расходы на организацию выставок, конкурсов и других мероприятий по маркетингу; выплату вознаграждений. Покупатель же, приобретая новшества, совершенствует свою материально-техническую базу, технологию производства и управления и несет затраты, связанные с покупкой новшеств, их транспортировкой, освоением и другие. Таким образом, эффективность затрат на освоение новшеств проявляется в: снижении себестоимости продукции; росте фондовооруженности и производительности труда; увеличении объема реализации продукции или объема продаж; повышении рентабельности продаж и других производственных и финансовых показателей.

Чернова Анна Васильевна

Российский университет кооперации (СФ), г. Смоленск
Доктор экономических наук, профессор,
Профессор кафедры «Экономика и бухгалтерский учет»

Чернов Андрей Геннадьевич

Российский университет кооперации (СФ), г. Смоленск
Кандидат экономических наук, доцент,
Доцент кафедры «Экономика и бухгалтерский учет»

ПОСТРОЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО РЫНОЧНОМУ ПУТИ

Рассматривается проблема осуществления управления развитием инновационной деятельности промышленных предприятий. Показывается необходимость расширения самостоятельности их научно-технических структур по всем этапам жизненного цикла инновационного процесса, начиная с проектирования и кончая коммерциализацией нового продукта. В становлении инновационной деятельности в таком формате роль важного фактора отводится функционально-процессному управлению, позволяющему соединить частные процессы в единый сложный процесс или систему процессов, доводя, таким образом, их до уровня бизнес-процессов.

Даются рекомендации по организационному, соответствующему рыночным условиям по построению управления инновационной деятельностью промышленных предприятий.

The problem of a management realization in innovation activities development at industrial enterprises is under consideration. There is shown a necessity of self-dependence widening in their research structures in all stages of a functioning cycle of the innovation process beginning from design and ending with commercialization of a new product. In the course of innovation activities formation in such a form a role of a significant factor belongs to a functional procedural management allowing joining particular processes into a single complex process or a system of processes bringing them in such a way to a level of business processes.

There are given recommendations on management organization corresponding to market conditions in the structure of innovation activities management at industrial enterprises.

Ключевые слова: *управление, инновационная деятельность, жизненный цикл, бизнес-процесс, конструкторская подготовка производства, технологическая подготовка производства.*

Key words: *management, innovative activity, life cycle, business process, design preparation of manufacture, technological preparation of manufacture.*

Инновационную деятельность выполняют многие субъекты рыночной экономики, однако материализуются инновации, т.е. превращаются в конечный продукт в сфере промышленного производства. Поэтому перспектива современной экономики тесно связана с развитием инновационной деятельности промышленных предприятий. Эта деятельность, к тому же, ведет от просто производства продукта к его конкурентоспособному производству. Отсюда всё, что связано с инновационной деятельностью промышленных предприятий приобретает в настоящее время большое значение. В особой мере это относится к управлению данной деятельностью.

Управление инновационной деятельностью промышленных предприятий сложилось таким, что в основном решает задачу по обеспечению создания и внедрения в производстве средств и предметов труда, технологий, новых видов продукции. Это определяет общую направленность управления инновационной деятельностью, однако, функционируя в таком виде, но в новых рыночных условиях, оно не удовлетворяет современным требованиям. Управление не решает на нужном уровне важной для непосредственных исполнителей инновационной деятельности – конструкторов и технологов предприятий – задачу выполнения ими всего инновационного цикла, являющегося органическим соединением дорыночной и рыночной его стадий.

В условиях предприятий выполняются в основном стадии опытно-конструкторской и технологической подготовки производства. Далее начинается производство, в котором конструкторам и технологам отводится роль, контролирующая в производстве соблюдение

технологической дисциплины. Совсем без их участия идет процесс коммерциализации созданной ими инновационной продукции. Этим конструкторы и технологи, по сути, полностью исключены из рыночной стадии обеспечения жизненного цикла инновации с соответствующими отсюда последствиями: остается низкой творческая и материально-стимулирующая мотивация их труда, они лишены возможности быть полноправными субъектами рынка. Однако исследования, проведенные на предприятиях показывают, что такое положение конструкторов и технологов в рыночной экономике, мягко говоря, не устраивает. Почти 70 % их, руководителей соответствующих подразделений, около 40 % руководителей и специалистов производственных подразделений сходятся на том, что конструкторно-технологическая деятельность должна стать в значительно большей мере рыночно – ориентированной. Это означает, что она должна распространяться на весь жизненный цикл нового продукта, который, как известно, включает наряду с его проектированием и производством также реализацию. Такому ходу развития инновационной деятельности должно соответствовать и управление.

Теория указывает на несколько базовых подходов к решению данной проблемы. Наиболее применяемыми являются следующие: системный, организационный, функциональный [1; 3; 4]. Изучение вопроса позволяет считать, что и в методологическом, и практическом аспектах правильнее будет исходить из версии функционального подхода. Дело в том, что только в комплексе функций раскрывается содержание управления, без знания которого всякая его архитектура будет или незаконченной или вообще неправильно выстроенной.

В то же время, как показывают исследования, решить проблему управления в рамках чисто функционального подхода не всегда удастся. Нельзя не согласиться с тем, что это связано со следующими негативными явлениями:

- функциональным разделением труда, которое по мере усложнения производства и увеличения объема работ по функции детализируется на все большее количество операций и за ними становится трудным увидеть конечные результаты и эффективность взаимодействия между отдельными исполнителями и этапами работ;

- распределением работы по отдельным реализуемым различными структурами управления фрагментам и, как следствие этого, отсутствием ориентации на конечного потребителя и ответственности за конечный результат;

- невыполнением принципа системности;

- несвоевременностью реагирования на изменения окружающей среды.

Ко всему каждая функция выполняет только свою задачу, а, следовательно, может осуществляться и вне связи с другими функциями. Например, если решается задача организации, то выполняется функция организации. Может быть выполнена функция планирования производства, но без учета ресурса других функций, например, без учета того, как будет вести себя функция организации. Во всех таких случаях управление решает частичную задачу. Отсюда возникают варианты распределения работы по отдельно реализуемым различными структурами управления фрагментам. Следствием же этого является низкая ориентация отдельно взятых структур на конечного потребителя и низкая их ответственность или полное отсутствие ее за конечный продукт предприятия, непосредственное участие, в создании которого они принимают. Так работает большинство промышленных предприятий. На большинстве предприятий опытно – конструкторские и технологические работы выполняются самостоятельно функционирующими в них конструкторскими и технологическими подразделениями. Каждое из них решает свои задачи, зачастую не увязанные единой целью. В таком случае управленческие функции распространяются, по сути, на каждый отдельный процесс, например, будь то процесс конструкторской подготовки производства или процесс технологической подготовки производства, или комплексный процесс, которым является в целом техническая подготовка производства, включающая эти два отдельных процесса. Каждый из данных процессов надо планировать, организовывать, координировать, контролировать, мотивировать. Но даже

установление по тому или иному процессу состава управленческих функций само по себе не определяет последовательности, состояния, внутренних сил развития процесса, выражающегося в единстве всего многообразия его форм проявления и воздействия на определенный результат. Так, функция не определяет, каким должен быть сам процесс, характер предусматриваемых в нем действий, работ, регламентацию, этапность и т.п. К примеру, процесс технической подготовки создания нового продукта можно представить в соответствии с целевыми установками в виде перечня последовательно выполняемых работ (Таблица 1).

Таблица 1 – Укрупненный процесс технической подготовки создания нового продукта

№ этапа	Наименование этапа	Наименование работ и последовательность их выполнения
1	Конструкторская подготовка производства (цель)	1.1. Разработка технического задания 1.2. Согласование и утверждение технического задания 1.3. Разработка технического предложения 1.4. Рассмотрение и утверждение технического предложения 1.5. Разработка эскизного проекта 1.6. Изготовление и испытание макета 1.7. Рассмотрение и утверждение эскизного проекта 1.8. Разработка технического проекта 1.9. Изготовление и испытание макета 1.10. Рассмотрение и утверждение технического проекта 1.11. Разработка технической документации 1.12. Изготовление и испытание опытного образца 1.13. Изготовление и испытание установочной серии, корректировка конструкторских документов 1.14. Составление общей спецификации 1.15. Разработка рабочих чертежей (общий, расчетный, стандартизационный, технологический) 1.16. Технологический и нормализационный анализ конструкции
2	Технологическая подготовка производства (цель)	2.1. Выбор оптимально варианта технологического процесса 2.2. Расцеховка конструкции 2.3. Разработка технологических процессов 2.4. Нормирование расхода материалов 2.5. Нормирование затрат труда 2.6. Проектирование технологической оснастки 2.7. Изготовление оснастки и инструмента 2.8. Выверка, отладка и внедрение технологических процессов

Как видим, процесс существует со своей целью и структурой. В данном конкретном случае целью является осуществление технической подготовки производства создания нового продукта со специфическими целями выполнения каждого этапа. Структуру процесса составляют этапы и работы, расположенные в последовательности их выполнения. Неотъемлемым атрибутом процесса, как объекта, обладающего целевыми установками и средствами их достижения, является управление, содержание которого и составляют функции.

Вместе с тем, если ориентироваться на конечного потребителя, т. е. рынок, то без четкого согласования содержания (комплекса функций) и последовательности выполнения видов работ по функциям, что, по сути, выстраивается в определенный единый процесс, осилить проблему рынка подразделения не смогут. Получается, что управление,

ориентированное на рынок, реализует себя полностью, только тогда, когда объектом его становится процесс, или, иначе говоря, когда функциональное управление вступает во взаимодействие с процессным управлением. Эти два вида управления в единстве, а в целом, выступая как инновационное управление, обеспечивают его качество [5].

Большим преимуществом функционально – процессного подхода является то, что он позволяет соединить в единую систему получения конечного результата различные, но взаимосвязанные одной целью процессы, например, те же процессы конструкторской и технологической подготовки нового продукта к производству. Это соединение частных процессов можно назвать сложным процессом или системой процессов. Но независимо от названия, суть их сводится к одному: они расширяют поле управленческой деятельности до следующего:

- определения цели построения сложного процесса или системы процессов;
- набора процессов, составляющих сложный процесс или систему процессов;
- определение входов и выходов каждого из процессов, включенных в сложный процесс или систему процессов (ресурса отдельных процессов и системы процессов, их промежуточных результатов, конечного результата);
- поэтапного построения процессов, входящих в сложный процесс или систему процессов (в соответствии с приоритетностью, последовательностью работ).

Главное же заключается в том, что через призму функционально– процессного подхода, способного объединить отдельные процессы инновационной деятельности в сложный процесс или систему процессов, создается возможность полного замыкания стадий инновационного цикла по одной из следующих его структурных схем: «проектирование – научно– технический продукт (инновация) – производство – рынок» или «проектирование – научно – технический продукт (инновация) – рынок». То есть, инновационный процесс в таком качестве выступает по всем критериям уже не просто как процесс сам по себе, а в качестве бизнес – процесса [2; 6].

Практика показывает, что конструкторские и технологические подразделения далеки от таких схем работы. В силу бытующих до сих пор понятий, конструкторская и технологическая деятельность в системе промышленного предприятия воспринимается в качестве процессов, создающих новый продукт лишь для внутреннего пользования предприятием. Но такие инновационные процессы для непосредственных их исполнителей, хотя в некоторых случаях это пытаются делать, считать бизнес – процессом можно лишь с большой оговоркой, ибо они не заканчиваются для исполнителей рыночной фазой.

Бизнес–процесс, по имеющимся в теории определениям, рассматривается в качестве структурированного конечного множества действий по проектированию специфической услуги или продукта для конкретного потребителя или рынка.

По этому определению можно сказать следующее. Во – первых, согласно ему, бизнес – процессом является ряд взаимосвязанных видов деятельности по проектированию, которые доводят созданный продукт до рынка. Во – вторых, бизнес–процесс предполагает необходимость приведения конечного множества действий к определенной структурированной их форме. В целом это открывает возможность соединения различных частных процессов в один комплексно – структурированный процесс. Такая потребность появляется тогда, когда объективным условием деятельности становится объединение усилий и тесная совместная работа конструкторов и технологов промышленных предприятий. Работа подобного построения как раз и требуется в инновационном бизнесе, оперирующем лишь готовым для коммерциализации продуктом. Соединение конструкторского и технологического труда в одном процессе в большинстве случаев и является определяющим в создании такого продукта, т.е. продукта, предназначенного непосредственно для рынка. Для конструкторов и технологов это означает и возможность независимой от предприятия реализации данного продукта. Таким продуктом может быть

конструкторский проект, технология, продукт производства, созданный и произведенный совместными усилиями разработчика и производителя, ноу–хау и др.

Отсюда, чтобы для конструкторов и технологов промышленных предприятий успешно решить проблему рынка, возникает необходимость в управлении, первое, ориентированном на создание товарного вида конкурентоспособного на рынке инновационного продукта, второе, в управлении, способном обеспечивать единство взаимодействия в инновационном бизнес–процессе различных служб и специалистов предприятия. В целом, то и другое должно быть направлено на формирование жизненного цикла инновации, который бы включал все его стадии, в том числе и стадию коммерциализации. Это является значительным дополнением к тому, что уже делают конструкторы и технологи, осуществляя технологическую подготовку производства предприятия.

Столь существенные изменения в содержании инновационной деятельности, связанные с необходимостью усиления ее рыночной ориентации, требуют соответствующих структурированных, способных обеспечить нужный уровень управления форм его организации.

В настоящее время наиболее распространенной организационной структурой управления в практике промышленных предприятий является линейно – функциональная, которая охватывает все их подразделения и которой приписываются свойства обеспечения конкретного организационного механизма выполнения функций управления. По данной структуре каждое подразделение в рамках отведенной ему функции решает свою задачу: одно осуществляет конструкторскую подготовку производства, другое занимается технологической подготовкой производства, третье решает задачу по заданному ей направлению инновационной деятельности. Такая организация управления в определенной мере устраивает предприятия. Она позволяет принимать решения, касающиеся работы конструкторских и технологических подразделений во взаимосвязи с производствами, цехами. Согласованность их деятельности обеспечивается планами технического развития предприятий или органиграммами. Однако практика показывает, что использование планов и органиграмм не решает следующего:

- не определяет инновационную стратегию как одну из составляющих стратегии развития предприятия;
- не обеспечивает комплексного подхода к развитию инновационной деятельности, который позволял бы увязать воедино мероприятия по осуществлению соответствующими подразделениями предприятия производственной и рыночной функций;
- не способствует участвующим в инновационных процессах подразделениям и исполнителям, тесного их взаимодействия;
- затрудняет процесс концентрации ресурсов для осуществления крупных инновационных программ;
- не задействует в полной мере стимулирующий развитие инновационной деятельности ресурс мотивации.

Как показывает практика, во многом качественный уровень управления повышается на предприятиях, создающих единые научно-технические структуры в виде конструкторско – технологических отделов, опытно – конструкторских бюро в составе предприятий с расширенными полномочиями или опытно – конструкторских бюро при предприятиях при предоставлении им широкой самостоятельности. С переходом к таким структурам в сфере инновационной деятельности повышается мобильность управления, создается возможность развития их структур именно как бизнес – структур.

В практике есть и другие примеры приближения управления инновационной деятельностью к рыночно ориентированному структурному построению.

Так, все большее распространение на предприятиях находят структуры, организованные, первое, по продуктовому (технологическому) принципу, второе, по проектному принципу. Они обеспечивают полный жизненный цикл нового продукта.

В качестве примера такой структуры инновационной деятельности можно привести следующий:



где И – результат исследований (создание чего-то нового или появления новой идеи);

Р – разработка;

О – опытное производство;

П – производство;

С – сбыт.

Такое построение деятельности востребовало не только структурной перестройки управления научно – техническими службами предприятий, но и заставило пересмотреть условия его обеспечения: кадрового, информационного, экономического.

Практика функционирования ведущих предприятий развитых стран мира показывает, что их успехи связаны с созданием целостной системы управления инновациями. Это предполагает организационную структуру, в которой деятельность инновационных подразделений предприятий интегрируется. Вместе с интеграцией развитие организационных форм идет по пути создания научно – технических суперотделений. Их создание протекает двояким образом: в одних случаях объединяются два или несколько подразделений, в другом – групповой аппарат в высшем звене управления становится органом, непосредственно управляющим этими подразделениями.

Образование суперотделений связано с тем, что разработка и освоение новых видов изделий, эффективное обслуживание определенных потребителей продукции требует использования научно – технического потенциала нескольких подразделений. На наш взгляд, создание подобных структур для отечественных предприятий способствовало бы успешному решению многих задач по их инновационному развитию. В этих целях можно предложить организационную структуру рыночно – ориентированного управления научно – технической и инновационной деятельностью в системе промышленного предприятия, предусматривающую в своем составе центр научно–технического и инновационного развития, главными функциями которого было бы обеспечение взаимодействия всех участников научно – технической сферы деятельности и выполнение наравне с производственной рыночной функции. В определенной мере этим решается и задача развития партнерских отношений с внешними структурами, например, с такими как технологические парки и инкубаторы, технологические центры и технополисы, фонды содействия развитию малых форм предприятий в научно – технической сфере и др. Как показывает практика, большие возможности научно – технических подразделений открываются при вхождении предприятий в финансово-промышленные группы.

Но чтобы управление приобрело действительно истинные формы качественных преобразований, необходимо решить самую важную, на наш взгляд и взгляд многих специалистов, проблему. Подразделения промышленных предприятий, занимающимся научно–техническими и технологическими разработками, надо прежде заявить о себе как о серьезном рыночном партнере. Это возможно сделать, если для научно – технологических подразделений, входящим в состав промышленных предприятий в качестве их структурных единиц, будет определен рыночный статус. Рекомендации специалистов таковы, что эти структуры должны быть наделены такими же правами, которыми обладают малые и средние самостоятельно функционирующие в рынке научно – технические организации. Тогда, наподобие этих организаций, конструкторско – технологические структуры

промышленных предприятий за счет развития рыночной составляющей их деятельности обеспечат себе решение ряда очень важных задач:

- удовлетворяется в большей мере личные и общественные потребности специалистов, занятых новыми разработками;

- повышается возможность роста производительности труда и сокращения на данном предприятии и на предприятиях, где будет осуществлено внедрение инноваций, затрат на производство продукции; это достигается вследствие расширения видов конкурентоспособных инновационных разработок и внедрения их фрагментов в производство;

- достигается более высокий уровень организации труда всех категорий работающих и производства, который предусматривается как условие создания конкурентоспособного продукта;

- ускоряются темпы внедрения инноваций в практику, т.к. материализуясь в рыночный продукт, обеспеченный спросом, они находят быстрое и выгодное использование.

Со всеми перечисленными проблемами необходимо решать вопрос о возможно допустимой для освоения научно-техническими подразделениями рыночной составляющей инновационной деятельности. Мера этой составляющей, в силу особенностей научно – технической деятельности предприятий и положения в них подразделений, осуществляющих ее, на наш взгляд, должна определяться исходя первоначально из объема выполнения конструкторами и технологами работ по технической подготовке производства и дальше, расчета их рыночного ресурса. Основа решения этой задачи видится в заключении хозяйственных договоров, устанавливающих деловые отношения между научно-техническими подразделениями предприятий и самими этими предприятиями с учетом внешних заказов для названных подразделений и их собственных программ по инновационному бизнесу.

Таким образом, перед управлением инновационной деятельностью предприятий в условиях рынка стоит множество сложных задач, для осуществления которых продвижение в сторону совершенствования его форм и содержания и внедрения новых, является объективно востребованной мерой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Берг, А.И. Кибернетика-наука об оптимальном управлении [Текст] / А.И. Берг. – М.: Энергия, 1964.
2. Валдайцев, С.В. Коммерческая реализация новых технологий [Текст] / С.В. Валдайцев. – СПб., Изд-во СПбГУ, 1993.
2. Годунов, А.А. Введение в теорию управления [Текст] / А.А. Годунов. – М.: Экономика, 1967.
3. Завлин, П.Н. и др. Инновационная деятельность в условиях рынка [Текст] / П.Н. Завлин. – СПб., КИЦ Наука, 1994.
5. Колбин, А.Г. Совершенствование системы управления технологическими инновациями на промышленном предприятии [Текст] / А.Г. Колбин. – Орел: ОрдГТУ, 2002.
6. Орбачевский, Л. Проблемы развития инноваций в России [Текст] / Л. Орбачевский // Компас промышленной реструктуризации.- № 5. – 2004.

Грачева Наталья Викторовна

Брянский государственный технический университет, г. Брянск
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
Тел.: (4832) 57-81-09
E-mail: nataliod@rambler.ru

УДК [332.146:330.341:330.322] (470.3)

И.В. РЕЗВЯКОВА, А.А. АННЕНКОВА

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ И РЕГИОНАХ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

В статье авторы анализируют тенденции развития инновационной деятельности в РФ, обосновывают переход на инновационный путь развития регионов Центрального федерального округа.

In the paper the authors analyze the trends of innovation activity development in the Russian Federation and substantiate a transition to the innovation way of regions development in the Central Federal District.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный потенциал, федеральный бюджет, инновационные стратегии, инновационная политика.

Key words: innovative activity, innovative potential, the federal budget, innovative strategy, the innovative policy.

Современный период развития российской экономики обуславливает проблемы активизации инвестиционной деятельности, направленной на поступательное развитие экономики как отдельного региона, так и всей страны в целом.

В тоже время будущее России зависит от модернизации экономики на современной технологической основе. Первостепенной становится проблема устойчивого экономического роста – свыше 6 % в последующие 10-15 лет. Это необходимо, чтобы достичь среднего уровня 25 стран-членов ЕС по валовому внутреннему продукту (ВВП) на душу населения, который на 300 % выше, чем в Российской Федерации. В тоже время цель удвоения ВВП к 2010 г. продолжает рассматриваться руководством страны как приоритетная задача [1]. Поэтому особенно остро стоит вопрос формирования инвестиционного механизма, способствующего развитию реального сектора экономики.

Однако наука доказала, а передовая зарубежная и отечественная практика подтвердила, что сегодня основополагающими факторами развития любой экономической системы являются инновационные факторы, в числе которых – системная техника, новые технологии, экологически чистые и безотходные виды производства, новая продукция, новая мотивационная система, новый предпринимательский тип мышления, т.е. те инновационные компоненты, которые в комплексе способны преобразовать производственную сферу, обновляя производственный аппарат, и побуждая человека эффективно его использовать.

Поэтому в настоящее время перед российской экономической наукой стоит одна из ключевых задач – формирование и реализация механизмов активизации инвестиционных процессов в региональных экономических системах, ориентированных на инновационное развитие, обеспечивающее устойчивый экономический рост, повышение благосостояния и качества жизни населения.

Вместе с тем нельзя полагаться на самостоятельное решение проблемы привлечения инвестиционных средств региональными экономическими системами в инновационную сферу без финансовой поддержки государства. Первостепенными становятся задачи формирования региональной инвестиционной политики, связанные с целенаправленной разработкой и внедрением инвестиционной стратегии, которая бы обеспечила научно-технологическое и инновационное развитие региона.

По нашему мнению, решение данной задачи сводится к необходимости структурных преобразований экономики региона на инвестиционно-инновационный путь развития и способной самостоятельно привлекать, аккумулировать инвестиционные ресурсы в инновационном секторе хозяйства, вести расширенное научно-технологическое

воспроизводство в рыночных условиях на основе самоорганизации и конкуренции.

Темпы модернизации экономики во многом зависят от уровня инвестиционного потенциала, значение которого по коэффициенту чистой рентабельности остается стабильно низким в рейтинге (76-е место) (Рисунок 1).

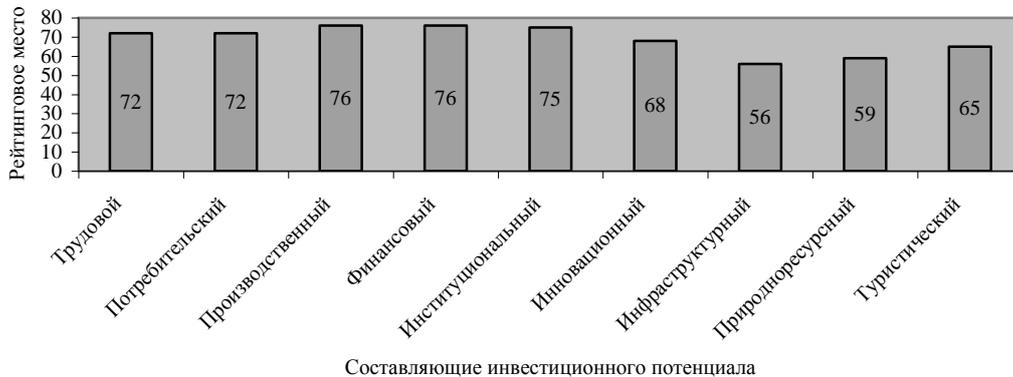


Рисунок 1 – Рейтинг коэффициента чистой рентабельности по инвестиционному потенциалу (по данным агентства «Эксперт РА») в 2005 г [2]

Инновационный потенциал определяется несколькими показателями:

- численность и доля организаций, выполнявших исследования и разработки, по секторам деятельности;
- число организаций, выполнявших исследования и разработки в РФ;
- число организаций, выполнявших исследования и разработки, в регионах Центрального федерального округа (ЦФО);
- численность персонала, занятого исследованиями и разработками в РФ.

Ранжирование субъектов РФ по интегральному индикатору инновационного потенциала определяет тройку лидеров: Москва, Московская область, Санкт-Петербург.

Тенденции многоукладности в обновляемой экономике России с точки зрения форм собственности свойственны и инфраструктурному аппарату инновационной системы страны. За годы реформ с 1995 по 2005 гг. число организаций, выполнявших исследования и разработки, сократилось на 500 единиц и соотношение долей, принадлежащих государственному и предпринимательскому сектору, изменилось. Аналогичные изменения произошли и по численности персонала этих организаций. Государственный уклад расширил зону действия, но не в абсолютном, а в относительном соотношении (Рисунок 2).

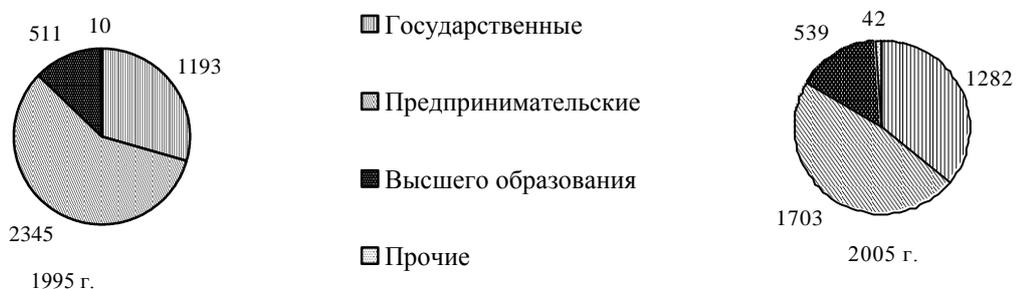


Рисунок 2 – Численность и доля организаций, выполнявших исследования и разработки, по секторам деятельности в 1995 и 2005 гг. по России, ед [3]

Реализация программ, принятых по внедрению нововведений, является основополагающим фактором в развитии экономического потенциала России. В этой связи

актуальным становится изучение фактического состояния дел в инновационной деятельности. С этой целью рассмотрим динамику численности организаций, занимающихся исследованиями и разработками (Таблица 1).

Таблица 1 – Число организаций, выполнявших исследования и разработки за 2000 - 2005 гг. в РФ [2]

Вид организации	Годы						2005 г. в % к 2000 г.
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Всего, в том числе:	4099	4037	3906	3797	3556	3566	87
Научно-исследовательские организации	2686	2676	2630	2564	2464	2115	78,74
Конструкторские бюро	318	289	257	228	194	489	153,8
Проектные и проектно-исследовательские организации	85	81	76	68	63	51	60
Опытные заводы	33	31	34	28	31	30	90,91
Высшие учебные заведения	390	388	390	393	402	406	104,1
Промышленные предприятия	284	288	255	248	244	231	81,34
Прочие	303	284	264	268	258	234	77,23

Из таблицы 1 следует, что число организаций, выполнявших исследования и разработки в РФ, резко сократилось за период с 2000 по 2005 гг. Сокращение составило 533 ед. или 13%. Резкое сокращение исследовательских организаций наблюдалось с 2001 г. по 2005 г. включительно, что повлияло на экономический потенциал страны и развитие ведущих отраслей экономики.

Рассмотрим структуру инновационной деятельности в разрезе регионов ЦФО (Таблица 2) [2].

Таблица 2 – Число организаций, выполнявших исследования и разработки, в регионах ЦФО

Регион	Годы						
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Российская федерация	4059	4099	4037	3906	3797	3656	3566
Центральный федеральный округ	1569	1631	1597	1539	1490	1437	1393
Белгородская область	34	31	26	23	22	22	23
Брянская область	33	31	26	24	21	16	20
Владимирская область	35	38	37	35	33	34	35
Воронежская область	57	59	59	64	60	57	57
Ивановская область	36	31	36	32	31	32	30
Калужская область	38	38	37	38	36	34	33
Костромская область	7	11	10	10	9	9	8
Курская область	30	24	26	25	24	23	23
Липецкая область	23	16	12	12	12	11	10
Московская область	166	239	236	208	220	217	206
Орловская область	30	23	24	23	20	18	18
Рязанская область	30	18	17	16	15	15	16
Смоленская область	24	16	15	14	15	12	14
Тамбовская область	26	24	24	23	22	24	23
Тверская область	50	54	52	48	47	45	42
Тульская область	36	34	34	28	26	26	22
Ярославская область	33	37	33	33	30	26	26
г. Москва	881	907	893	883	847	816	787

По сравнению с 2000 г. в 2005 г. по Центральному федеральному округу удельный вес числа предприятий, организаций, занимающихся научно-исследовательскими разработками, уменьшился незначительно (0,7%). Инновационная деятельность активно осуществляется в

наиболее развитых регионах (г. Москва, Московская, Воронежская, Тверская, Владимирская области), имеющих крупный промышленный потенциал. Аутсайдерами являются Костромская, Липецкая, Смоленская, Рязанская, Орловская области.

Проанализируем численность персонала, занимающегося исследованиями и разработками, в целом по секторам деятельности, а также численность исследователей по отраслям науки. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, за 2000 – 2005 гг. представлена в Таблице 3.

Таблица 3 – Численность персонала, занятого исследованиями и разработками в РФ за 2000 – 2005 гг. [2]

Персонал	Годы						2005 в % к 2000
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Всего, в том числе:	887,7	885,6	870,9	858,5	839,3	813,2	91,6
Исследователи	426,0	422,2	414,7	409,8	401,4	391,1	91,8
Техники	75,2	75,4	74,6	71,7	70,0	66,0	87,8
Вспомогательный персонал	240,5	238,9	232,6	229,2	223,4	215,6	89,6
Прочий	146,1	149,0	149,0	147,8	144,5	140,5	96,2

Так, общее число лиц, занятых в научной сфере, сократилось и в 2005 г на 8,4 % по сравнению с 2000 г. Число исследователей снизилось на 34,9 тыс. человек (8,2 %), количество техников сократилось на 9,2 тыс. человек (12,2 %). Из приведенных данных следует, что политика Правительства РФ, проводимая с 2000 г. в области науки и образования, была не эффективной, а, следовательно, это не могло не сказаться и на общих экономических результатах. На разрешение проблем разработки и внедрения новых технологий оказывает существенное влияние финансирование науки (Таблица 4).

Таблица 4 – Финансирование науки из средств федерального бюджета [4]

Расходная часть бюджета	Годы						Отклонен ие 2005 г. к 2000 г.
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Расходы федерального бюджета, млн. руб. в том числе:	17396,4	23687,7	31055,8	41576,3	47477,9	76909,3	59512,9
фундаментальные исследования	8219,3	11666,6	16301,5	21073,3	24850,3	32025,1	23805,8
прикладные научные исследования:	9177,1	12021,1	14754,4	20503,0	22627,8	44884,2	35707,1
в процентах к расходам федерального бюджета	1,69	1,79	1,51	1,76	1,76	2,19	0,5
к валовому внутреннему продукту	0,24	0,26	0,29	0,31	0,28	0,36	0,12

Из рассмотренных данных следует, что расходы федерального бюджета в 2005 г. по сравнению с 2000 г. увеличились на 59512,9 млн. руб. В процентах к валовому внутреннему продукту увеличение составило 0,12 %, к расходам федерального бюджета – 0,5 %.

Из этого можно сделать вывод, что за последние годы активизировалось привлечение

внутренних ресурсов на финансирование науки. По представленным в таблице 4 данным следует отметить тенденцию к повышению внутренних источников финансирования в области исследований и разработок. Данный источник перспективен, однако, если государство не будет уделять надлежащего внимания бюджетному финансированию науки, невозможен переход к инновационному типу развития экономики.

Тематические направления, где изобретательская активность наиболее высока, в России в настоящее время связаны с российскими экспортными приоритетами – это добыча полезных ископаемых, металлургия и литье металлов. Области высокой изобретательской активности являются также такие направления, как медицина и фармацевтика, биотехнология, производство лекарственных препаратов. Вопросы защиты интеллектуальной собственности, которая создается в рамках реализации инновационных проектов, особенно актуальны для сегодняшней России.

Анализ структуры объемов заключенных соглашений по торговле технологиями по стоимости предмета сделки показывает, что импортируются, в основном, технологии, связанные с обрабатывающими производствами и добычей полезных ископаемых, а экспортируются, главным образом, технологии в области строительства и операций с недвижимым имуществом (Рисунок 3).

Основными партнерами в торговле технологиями со странами дальнего зарубежья являются, преимущественно по экспорту: США, Нидерланды, Словакия, Германия, по импорту: США, Великобритания, Франция, Нидерланды.

Импорт технологий ежегодно вдвое превышает экспорт по сумме стоимости соглашений. В 2005 г. заключено соглашений по экспорту на 35,9 млрд. руб., а по импорту – на 65,5 млрд. руб.

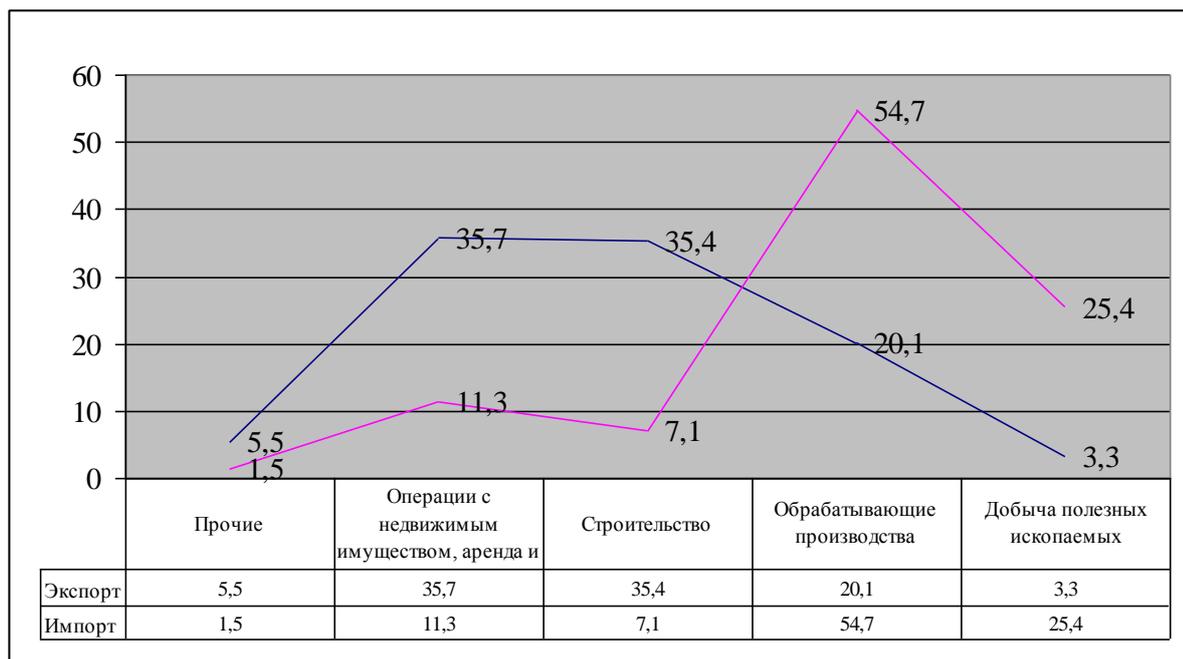


Рисунок 3 – Торговля технологиями с зарубежными странами по областям назначения предмета соглашения в 2005 г. (доля в общем итоге стоимости предметов соглашений) [2]

Таким образом, в области развития национальной инновационной системы необходимо, прежде всего, усилить государственную поддержку и обеспечить совместную с предпринимательским сектором экономики реализацию важнейших инновационных проектов национального значения в приоритетных конкурентоспособных секторах внутреннего и внешнего рынков высокотехнологичной продукции; обеспечить ускорение процессов интеграции научной, образовательной, производственной деятельности для

экономически эффективной реализации программ повышения конкурентоспособности российской экономики на мировом рынке.

Достижение этой глобальной цели невозможно без создания благоприятной экономической и правовой среды в отношении участников инновационной деятельности и совершенствования системы государственной поддержки коммерциализации результатов инновационной деятельности, подготовки производства и вывода на рынок инновационной продукции (услуг), включая подготовку и переподготовку кадров для инновационной деятельности.

Реализация инновационных стратегий регионов ЦФО России, на наш взгляд, может проводиться в следующей последовательности:

- создание организационных и финансово-экономических условий для устойчивого роста в отраслях материального производства, сферы услуг и прекращение спада в отстающих отраслях экономики и социальном секторе;
- определение территорий, отраслей, предприятий, способных стать движущей силой («точками роста») общего подъема экономики региона;
- формирование рациональной структуры экономики региона;
- накопление, привлечение и реализация инвестиционных ресурсов в «точках роста»;
- завершение формирования перспективной производственной структуры, достижение среднероссийских стандартов уровня жизни населения, устойчивое расширенное воспроизводство.

Следовательно, региональная инновационная политика должна быть направлена на четкое определение цели инновационной стратегии и механизмы реализации приоритетных инновационных программ и проектов. Совокупность региональных инновационных систем, ориентированных на стратегию инновационного прорыва, и будет формировать инновационный потенциал национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Канцеров, Р.А. Необходимость и возможность инновационной модернизации многоукладной экономики Южных регионов России [Текст] / Р.А. Канцеров // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 1. – С. 3-5.
2. Российский статистический ежегодник. 2006 [Текст]: Стат. сб. / Росстат. – М., 2006. – С. 587, 588, 589, 601.
3. Россия в цифрах: 2007 [Текст]: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – С. 331.
4. Российский статистический ежегодник. 2007 [Текст]: Стат. сб. / Росстат. – М., 2006. – 330 с.

Резвякова Ирина Владимировна

Орловская региональная академия государственной службы, г. Орел
Аспирант кафедры «Экономика и менеджмент»
Тел.: 89066611416
E - mail: rezvirina@yandex.ru

Анненкова Алла Анатольевна

Орловская региональная академия государственной службы, г. Орел
Кандидат экономических наук, доцент, начальник Управления аспирантуры и докторантуры
Тел.: (4862) 73-48-51
E - mail: aspi08@mail.ru

УДК 314

В.В. ГЛИНСКИЙ

О ПРИМЕНЕНИИ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ КЛИЕНТСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ

В статье рассматривается методика и технология построения одной из моделей портфельного анализа – матрицы клиентов. Расчеты проведены на реальных данных – по одному из новосибирских предприятий. Исследованы возможные применения полученных результатов в принятии управленческих решений. В качестве информационной базы исследования использованы данные, полученные автором.

In the paper methods and technology in formation of one of portfolio analysis models – customers' matrix are considered. The computations are carried out on the basis of real data on one of Novosibirsk enterprises. Possible applications of results obtained for managing decision making are investigated. As the information basis of researches there are used data obtained by the author.

Ключевые слова: портфельный анализ, матрица клиентов, бизнес, сегмент, клиентская база, сбытовая деятельность, привлекательность клиента.

Key words: портфельный the analysis, a matrix of clients, business, a segment, client base, marketing activity, appeal of the client.

Оценка клиентской составляющей является важнейшим приоритетом разработки стратегии предприятия, функционирующего в рыночной среде.

Цель анализа – определить типы клиентов, выявить важных клиентов и выяснить их покупательское поведение. По каждой группе клиентов, а также по каждому клиенту в отдельности можно будет проводить затем целенаправленную работу. Для инноваций в области продукции и услуг важно четко знать желание и требования клиентов предприятия.

Прежде всего, необходимо отметить, что критерии типологии клиентской базы очень тесно связаны с особенностями исследуемого бизнеса, решаемыми им задачами, достаточно индивидуальны. Тем не менее, какие то общие моменты есть, и постараемся на некоторых из них остановиться подробнее. Одним из известных инструментов исследования является модель портфельного анализа ABCD. В ранговой шкале измерения учитывают четыре рыночных параметра клиента:

1. Охват рынка (сильный, слабый);
2. Активность конкурентов (высокая, низкая);
3. Размер клиента в настоящее время (большой, средний, небольшой);
4. Рост клиента (высокий, низкий).

В таблице 1 представим нормативные типы клиентов в зависимости от позиции в системе этих четырех переменных.

Таблица 1 - Типы клиентов по степени важности для бизнеса

Охват рынка	Активность конкурентов	Размер клиента в настоящее время					
		большой		средний		маленький	
		Темп роста клиента					
		высокий	низкий	высокий	низкий	высокий	низкий
Сильный	Высокая	A	A	A	B	B	C
	Низкая	A	B	B	C	C	D
Слабый	Высокая	A	B	B	C	C	D
	Низкая	AA	A	A	B	B	C

Понятно, что если предприятие ставит перед собой задачу быстрого завоевания доли рынка, важнейшими для него клиентами будут АА (большие фирмы с высоким темпами роста, имеющие возможности увеличивать объемы продаж (слабый охват рынка) при низкой активности конкурентов), далее по важности – А, В, С, D. Соответственно этой градации, как правило, и распределяют усилия персонала по обслуживанию типов клиентов.

Рассмотренная выше модель больше подходит для предприятий среднего и крупного бизнеса, для малого бизнеса на первый план, с нашей точки зрения, выдвигаются несколько иные параметры, в частности, очень важен аспект конкурентоустойчивости предприятия в отношении к клиенту, а также важным является не столько величина клиента (то есть риски обратной интеграции, в том случае если клиент крупнее предприятия и его доля в обороте предприятия велика), сколько высокая частота и стабильность заказов.

Исходя из этих соображений, мы попытались построить несколько иную матрицу клиентов для одного из новосибирских издательств. При решении подобного рода задач, основные трудности возникают в информационном поле, собрать необходимую информацию – достаточно сложная задача.

В матрице клиентов по оси Y возьмем темпы прироста частоты закупок – уровень привлекательности клиента, по оси X будем отображать конкурентоустойчивость издательства. Конкурентоустойчивость издательства по каждому клиенту определяли следующим образом: годовой объем закупок у издательства, деленный на годовой объем закупок этого клиента у главного конкурента издательства. Размер круга внутри сегмента соответствует объему закупок клиента в течение 2004 г. Привлекательность клиента определяется его сегодняшней и ожидаемой в будущем частотой закупок. Ось Y разбивается на две позиции – низкие темпы прироста частоты закупок и высокие темпы частоты закупок, ось X также делится на две части: низкая конкурентоустойчивость издательства и высокая конкурентоустойчивость издательства. Такое разбиение позволяет получить четыре сегмента:

– клиенты поля № 1 называются «подростающими клиентами». Их поведение в будущем трудно предсказать, а также не всегда удастся дать ему объективную оценку. Поэтому потребности этих клиентов необходимо проанализировать особенно тщательно для того, чтобы привязать их на долгое время к предприятию. Целью должен стать перевод этих клиентов в поле № 2;

– в поле № 2 расположены самые важные клиенты, так называемые «инвестиционные клиенты». Они – хорошие покупатели продукции и услуг предприятия. Их необходимо и в дальнейшем привязывать к предприятию. С этими клиентами легче всего можно реализовывать инновации;

– другие важные клиенты находятся в поле № 3. Их доля в объеме продаж удовлетворительная, однако, сколько-нибудь значительный рост отсутствует. Необходимо тщательно наблюдать за соотношением затрат и доходности от работы с ними. Прибыль, полученную в этом сегменте, следует не реинвестировать, а использовать для рекламы и привлечения новых клиентов;

– поле № 4 включает в себя «проблемных клиентов», доля которых в объеме продаж не значительна. Они часто выражают особые пожелания, уменьшающие показатель покрытия постоянных затрат. Усиление работы с этим сегментом клиентов, как правило, считается неуместным.

Значения показателей представлены в таблице 2. Возьмем в качестве критических значений перехода одного качества в другое для оси Y – 0 % (положительные темпы прироста частоты заказов – отрицательные темпы прироста частоты заказов), для оси X – 1,0 (высокая конкурентоустойчивость издательства – низкая конкурентоустойчивость издательства). По полученным данным строим матрицу клиентов (Рисунок 1).

В результате построения матрицы клиентов были получены следующие результаты:

– клиенты поля № 1 подростающие клиенты: 2, 5, 8, 10, 16, 18, 19, 23, 26, 27, 29, 31, 32, 33, 44, 45;

– клиенты поля № 2 инвестиционные клиенты: 9, 12, 25, 28, 34, 35, 37, 39, 40, 42;

– клиенты поля № 3 важные (стабильные клиенты): 1, 4, 11, 13, 14, 21, 24;

– клиенты поля № 4 проблемные клиенты: 3, 6, 7, 15, 17, 20, 22, 30, 36, 38, 41, 43.

Таблица 2 – Клиенты издательства

Клиент или группа клиентов	Объем продаж в 2004 г.	Относит. доля закупок у издательства по сравнению с главным конкурентом	Темп прироста частоты закупок в 2004 г. по сравнению с предыдущим, %
1	610	1,6	-17,8
2	7466	0,6	100,0
3	2963	0,4	-12,5
4	2	1,8	-66,7
5	246	0,4	50,0
6	282	0,4	-84,6
7	247	0,9	-66,7
8	10444	0,6	137,0
9	19467	1,5	133,3
10	2481	0,4	150,0
11	2945	1,5	-20,0
12	852	1,7	50,0
13	817	1,7	-57,1
14	3448	1,8	-50,0
15	999	0,8	-10,0
16	11004	0,5	1,0
17	1538	0,6	-50,0
18	3463	0,8	71,4
19	1501	0,6	200,0
20	47	0,8	-66,7
21	1948	1,8	-63,0
22	285	0,4	-66,7
23	695	0,8	50,0
24	4432	1,4	-30,8
25	7673	1,4	77,8
26	28715	0,2	650,0
27	62863	0,1	138,5
28	4134	1,3	42,8
29	63358	0,1	9,9
30	3338	0,2	-35,3
31	239	0,5	0,0
32	893	0,6	33,3
33	899	0,2	25,0
34	1848	1,1	100,0
35	18271	1,1	25,0
36	128	0,6	-75,0
37	6460	1,3	100,0
38	10481	0,7	42,10
39	27403	1,7	36,8
40	3341	1,3	50,0
41	166	0,7	-33,3
42	1647	1,0	20,0
43	363	0,6	-85,0
44	1542	0,5	16,7
45	1079	0,9	0,0

Определение позиции клиента является очень важным моментом в деятельности предприятия, вследствие того, что по каждому типу клиентов предприятие имеет нормативные стратегии поведения, понятно, что каждый клиент требует отдельного внимания, однако гораздо удобнее иметь общую концепцию по группам клиентам. Полученные типы клиентов позволяют, с одной стороны организовать работу с наличной клиентской базой, с другой стороны, полученная информация определяет наиболее перспективные направления обновления клиентской составляющей, или, напротив, позволяют увидеть ошибки менеджмента предприятия в отношении той или иной группы клиентов.

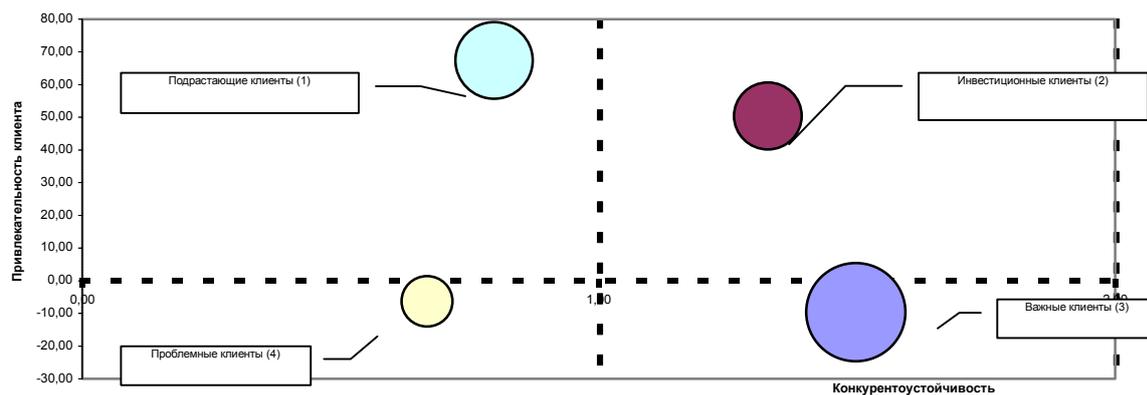


Рисунок 1 – Схема матрицы клиентов

Рассмотрим полученные типы клиентов в двух основных разрезах: форма сбытовой деятельности (Таблица 3) и местоположение клиента (Таблица 4).

Таблица 3 – Форма сбытовой деятельности клиентов издательства

Форма сбытовой деятельности клиента	Проблемные	Подрастающие	Важные	Инвестиционные	Итого
Оптовые фирмы	2 (3,30)	5(10,16,26,27,29)	1(11)	1(9)	9
Прямые розничные сети	5 (7,15,17,22,38)	4 (18,19,32,44)	4(13,14,21,24)	8 (12,25,28,34, 35,37,39,40)	21
Книжные магазины	2 (6,41)	4 (2,5,31,33)	0	0	6
Прочие структуры	3 (20,36,43)	3 (8,23,45)	2 (1,4)	1(42)	9
Всего	12	16	7	10	45

Легко увидеть, что из 10 инвестиционных клиентов 8 – прямые розничные сети, книжные магазины – проблемные и подрастающие клиенты и т.д.

Таблица 4 – География клиентской базы издательства

Регион	Проблемные	Подрастающие	Важные	Инвестиционные	Итого
Новосибирск и область	8	6	2	1	17
Соседи	1	1	2	3	7
Восток	0	3	3	4	10
Москва и запад	3	6	0	2	11
Всего	12	16	7	10	45

Проблемные клиенты сосредоточены в основном на родине, что ж, так бывает, и в Москве, это – как правило, и не только на издательском рынке. Наиболее привлекательные регионы для издательства – Восток и Соседи (Кемерово, Алтайский край, Красноярск, Томск).

ЛИТЕРАТУРА

1. Статистика для менеджеров с использованием Microsoft Excel, 4-е изд.: Пер. с англ. [Текст] / Д.М. Левин, Д. Стефан, Т.С. Кребиль, М.Л. Беренсон. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2004 г. - 1312 с.
2. Есенкина, Б. Российский книжный рынок на качелях истории [Текст] / Б. Есенкина // Полиграфист и издатель. - 2004. - № 8.
3. Зингалис, Л. Спасение капитализма от капиталистов [Текст] / Л. Зингалис, Р. Раджан. - М.: ТЕИС, 2004.
4. Павлов, И.Г. Книжный бизнес России: итоги 2004 г. [Текст] / И.Г. Павлов // Книжный бизнес. - 2005. - № 1.

Глинский Владимир Васильевич

Новосибирский государственный университет экономики и управления – «НИНХ» (НГУЭУ)
Кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой статистики
Тел.: (383) 224-07-37

М.В. ВАСИЛЬЕВА

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВО ОСНОВНОГО СРЕДСТВА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СОБСТВЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ ИСТОЧНИКОВ

В статье исследуется понятийный аппарат в сфере инвестиций в виде капитальных вложений. Рассматриваются отношения субъектов инвестиционной деятельности: инвестора, заказчика и подрядчика. Изложены особенности учета и налогообложения вложений в объект капитального строительства от этапа разработки проектно-сметной документации до ввода в эксплуатацию.

In the paper a concept mechanism in the sphere of investments as capital investments is investigated. The relations of subjects of investment activities: an investor, a customer and contractor are considered. The peculiarities of registration and taxation of investments in the objects of capital construction from the stage of design estimates elaboration up to putting into operation are presented.

Ключевые слова: капитальные вложения, основные средства, финансовые источники, субъекты инвестиционной деятельности, хозяйственный способ строительства, хозяйственно-подрядный способ строительства.

Key words: capital investments, the basic means, financial sources, subjects of investment activity, an economic way of building, an economic-contract way of building.

Под объектом капитального строительства в соответствии со ст. 1 Градостроительного кодекса Российской Федерации следует понимать здание, строение, сооружение, объекты, строительство которых не завершено, за исключением временных построек, киосков, навесов и других подобных построек.

Следует различать капитальное строительство объектов производственного назначения и жилищное строительство. Отношения между участниками этих процессов строятся по-разному.

В соответствии со ст. 1 Федерального закона от 25.02.99 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (далее - Закон № 39-ФЗ) под капитальными вложениями понимаются инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

Субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, согласно ст. 4 Закона № 39-ФЗ, являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица.

В соответствии с п. 2 ст. 4 Закона № 39-ФЗ под инвестором понимается лицо, осуществляющее капитальные вложения на территории Российской Федерации с использованием собственных и (или) привлеченных средств в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Под основными средствами в соответствии с п. 4 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденного приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н (далее - ПБУ 6/01), понимается актив, принятый к учету при соблюдении следующих условий:

а) объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для

предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;

б) объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

в) организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;

г) объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Если хотя бы одно из этих условий не выполняется, данный актив не может быть принято к учету в качестве объекта основных средств. Таким образом, организация, вкладывающая собственные или привлеченные денежные средства в приобретение или строительство имущества, не может называться инвестором.

Таким образом, инвестором могут выступать организации, которые вкладывают средства в строительство (или приобретение) объектов недвижимости, принимаемых впоследствии ею же к учету в качестве объектов основных средств.

В соответствии с п. 3 ст. 4 Закона № 39-ФЗ заказчиком признается уполномоченные на то инвесторами физические и юридические лица, осуществляющие реализацию инвестиционных проектов. С другой стороны, по договору подряда одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его (п. 1 ст. 702 ГК РФ).

Таким образом, если в соответствии с Законом № 39-ФЗ, между инвестором и заказчиком заключен договор на выполнение определенных работ, то по Гражданскому Кодексу Российской Федерации инвестора следует признать заказчиком, а заказчика - подрядчиком.

Если анализировать определения, данные нормативными актами органов исполнительной власти, в частности Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций, утвержденное письмом Минфина России от 30.12.93 № 160; Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство» ПБУ 2/94, утвержденное приказом Минфина России от 20.12.94 № 167, - то предприятия, специализирующиеся на организации строительства объектов, контроле за его ходом и ведении бухгалтерского учета производимых при этом затрат определяются как застройщики. И отмечается, что при выполнении строительных работ подрядным способом застройщик по отношению к подрядной строительной организации выступает в роли заказчика

Исходя из определений Градостроительного кодекса РФ (п.16 стр.1) застройщиком в соответствии с действующим законодательством именуется лицо, обеспечивающее на принадлежащем ему земельном участке строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства, а также выполнение инженерных изысканий, подготовку проектной документации для их строительства, реконструкции, капитального ремонта. Из этого вытекает, что основной отличительный признак застройщика это владение на праве аренды или на праве собственности земельным участком, предназначенным для строительства. Таким образом, в соответствии с Законом №39-ФЗ, именовать заказчика застройщиком или заказчиком-застройщиком для целей капитального строительства противоречит законодательству.

Еще одним термином, употребляемым в строительстве по отношению к заказчику, является «технический заказчик». На основании Гражданского кодекса Российской Федерации заказчик в целях осуществления контроля и надзора за строительством и принятия от его имени решений во взаимоотношениях с подрядчиком может заключить самостоятельно без согласия подрядчика договор об оказании заказчику услуг такого рода с соответствующим инженером (инженерной организацией). В этом случае в договоре строительного подряда определяются функции такого инженера (инженерной организации), связанные с последствиями его действий для подрядчика. Таким образом в данном случае заказчика следует признать инженерной организацией, то есть техническим заказчиком.

Подрядчики – физические и юридические лица, которые выполняют работы по договору подряда и (или) государственному или муниципальному контракту, заключаемым с заказчиками в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Подрядчики обязаны иметь лицензию на осуществление ими тех видов деятельности, которые подлежат лицензированию в соответствии с федеральным законом.

В соответствии с Законом № 39-ФЗ пользователи объектов капитальных вложений – физические и юридические лица, в том числе иностранные, а также государственные органы, органы местного самоуправления, иностранные государства, международные объединения и организации, для которых создаются указанные объекты. Пользователями объектов капитальных вложений могут быть инвесторы. При этом указывается, что субъект инвестиционной деятельности вправе совмещать функции двух и более субъектов, если иное не установлено договором и (или) государственным контрактом, заключаемыми между ними. В классическом случае, инвестор одновременно выступает и пользователем построенного объекта. То есть, если объект строится не для себя, а передается по какому-либо договору (купли-продажи, выполнения работ и др.) другой стороне, то инвестор не может уже именоваться инвестором, а должен называться подрядчиком либо иным лицом.

Однако если функции пользователя на часть построенного объекта инвестор должен передать другому лицу чаще всего при получении разрешения на строительство нового объекта производственного назначения либо при модернизации действующего, администрация муниципального образования, на территории которого расположена организация-инвестор, обязывает ее произвести дополнительные работы, после окончания которых объекты передаются на баланс города либо специализированных организаций, осуществляющих их эксплуатацию, то пользователем части построенных инвестором объектов становится другая организация.

Во всех остальных случаях инвестор выступает пользователем объекта строительства.

Взаимоотношения между субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, представлены на рисунке 1.

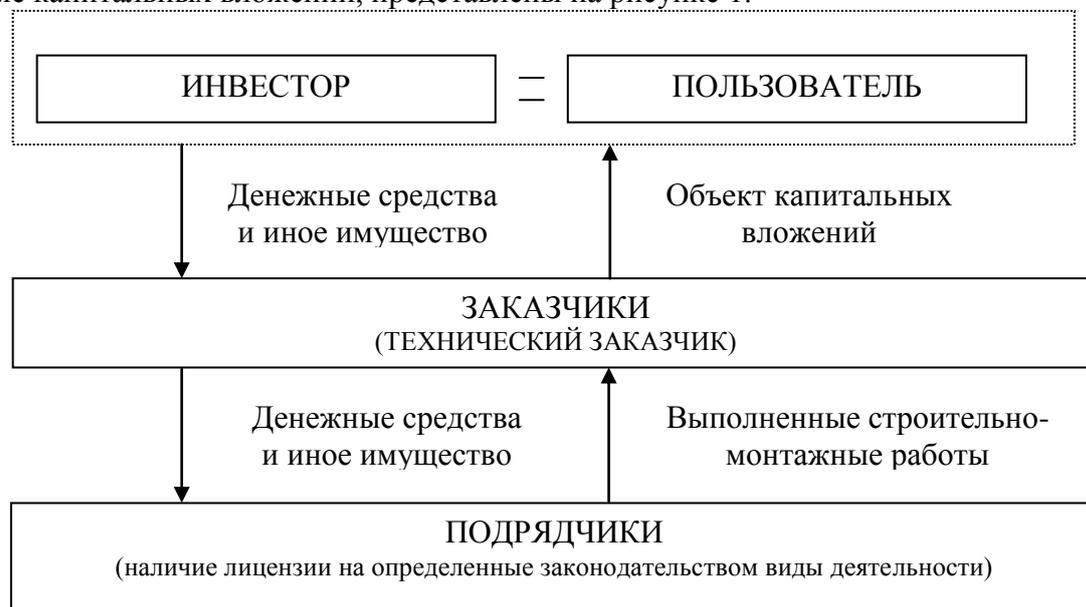


Рисунок 1 – Взаимоотношения между субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений

Инвестор являясь пользователем, может одновременно исполнять и функции технического заказчика, а при наличии лицензий, персонала и техники может одновременно взять на себя и обязанности генерального подрядчика строительства. При этом выполнение всего объема работ собственными силами инвестора обычно называют «строительство хозспособом». Однако чаще всего генеральный подрядчик собственными силами выполняет основной объем строительно-монтажных работ, поручая выполнение ряда работ

(монтажных, отделочных, пуско-наладочных и пр.) специализированным субподрядным организациям. В этом случае говорят о строительстве объекта хозяйственно-подрядным способом (Рисунок 2).

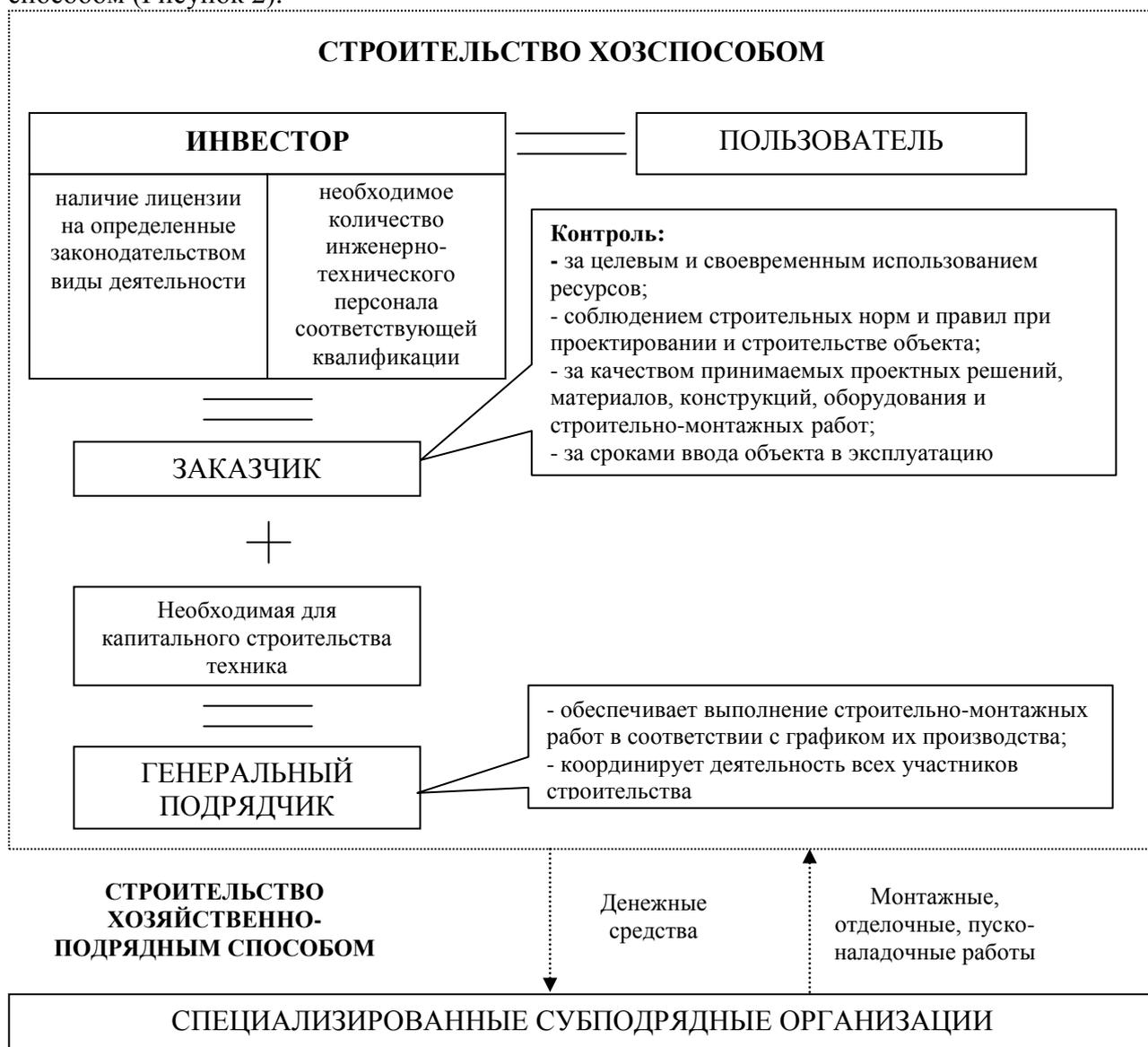


Рисунок 2 – Хозяйственный и хозяйственно-подрядный способы строительства

Заключенный инвестором договор (с техническим заказчиком или непосредственно с генеральным подрядчиком, если инвестор одновременно является и заказчиком) на сооружение объекта, независимо от того, как его классифицировать по гражданскому законодательству, следует признать инвестиционным. По данному договору организация получает в собственность объект основных средств.

Независимо от того, каковы будут фактические затраты на строительство, для инвестора его стоимость будет складываться из затрат, предусмотренных заключенным инвестиционным договором, и своих собственных расходов на доведение объекта до состояния, в котором он пригоден к эксплуатации.

В соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденной приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н, учет затрат по строительству объекта основных средств ведется на балансовом счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» (субсчет 3 «Строительство объектов основных средств»). На этом субсчете учитываются все затраты по возведению зданий и сооружений, начиная с расходов по аренде земельного участка и разработке

проектно-сметной документации и заканчивая расходами по оформлению документов на регистрацию права собственности и получению разрешения на ввод в эксплуатацию.

На первом этапе осуществления капитального строительства необходимо определиться с тем, какие работы может или имеет право осуществлять организация своими силами, а какие будут переданы для исполнения сторонними организациями. От этого, зависит план дальнейших действий организации.

В целях бухгалтерского учета проблемы наличия или отсутствия технического заказчика, генерального подрядчика, а также лицензий на осуществления отдельных строительно - монтажных работ не является существенной особенностью, определяющей порядок отражения расходов по данным видам деятельности.

На основе анализа документов нормативного регулирования бухгалтерского учета (ПБУ 2/94 и ПБУ 6/01) в Российской Федерации можно говорить об отсутствии требований, в соответствии с которыми работы, выполненные без наличия соответствующих лицензий, нельзя включать в фактические затраты по его строительству.

При формировании и реализации положений учетной политики в целях налогообложения, главой 25 НК РФ так же не определены ограничения на включение в состав расходов, расходов связанных с выполнением работ без наличия соответствующих лицензий. Градостроительного кодекса РФ определил, что строительство, реконструкция объектов капитального строительства, капитальный ремонт осуществляются на основе проектной документации, представляющей собой документацию, содержащую материалы в текстовой форме и в виде карт (схем) и определяющую архитектурные, функционально-технологические, конструктивные и инженерно-технические решения для обеспечения строительства, реконструкции объектов капитального строительства, их частей, капитального ремонта, если при его проведении затрагиваются конструктивные и другие характеристики надежности и безопасности объектов капитального строительства. (п. 2 ст. 48). Договор на разработку проектной документации заключается в соответствии с нормами ГК РФ (параграф 4 «Подряд на выполнение проектных и изыскательских работ» главы 37 «Подряд»). Разработка проектной документации относится к лицензируемой деятельности.

Порядок отражения получения от проектировщика всей необходимой проектно-сметной документации в регистрах бухгалтерского учета представлен на рисунке 3.

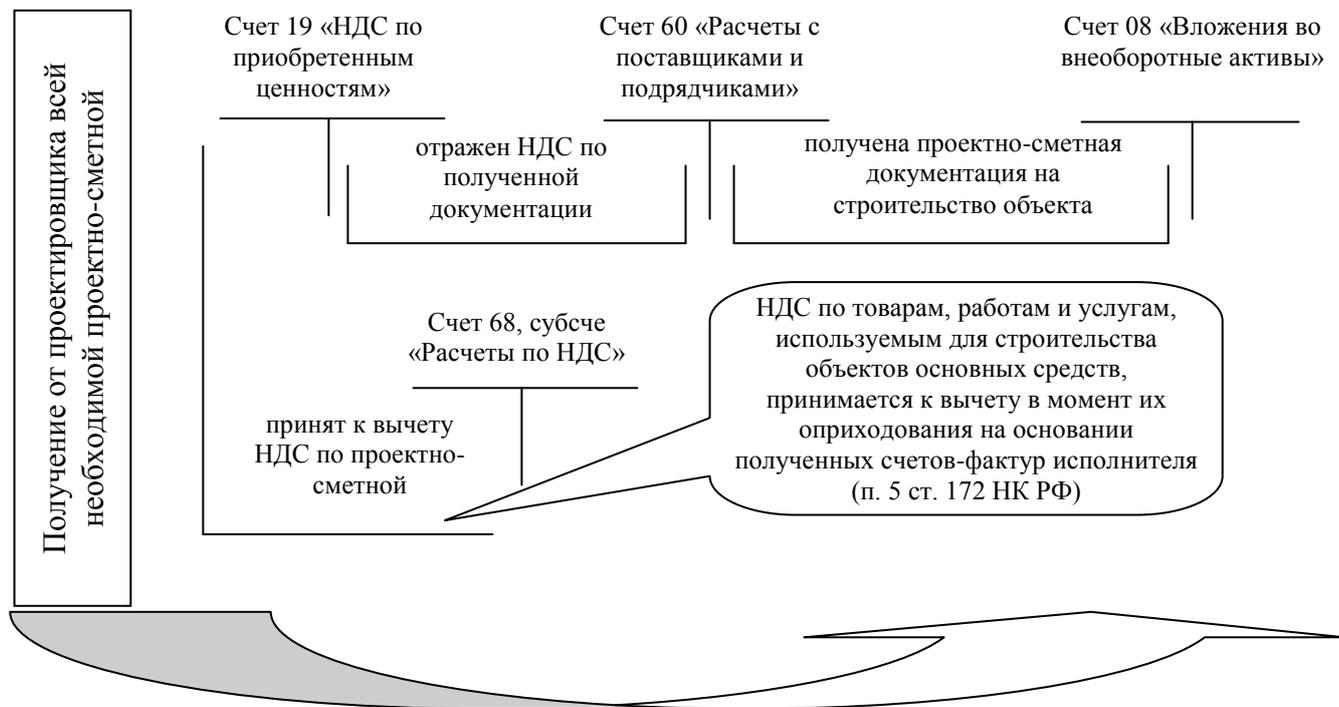


Рисунок 3 – Порядок отражения получения от проектировщика проектно-сметной документации на счетах бухгалтерского учета

Если разработанная проектно-сметная документация будет применяться для возведения нескольких однотипных объектов (с незначительными изменениями и доработками), или если к инвестору (заказчику ПСД) переходит и исключительное право собственности на разработанный проект, то получение данной документации от проектировщика отражается записями представленными в таблице 1.

Таблица 1 – Порядок отражения в учете

Характеристика операции	Направление использование проектно-сметной документации		Характеристика операции
	Применяться для возведения нескольких однотипных объектов (с незначительными изменениями и доработками)	Инвестору (заказчику ПСД) переходит и исключительное право собственности на разработанный проект	
Получена от проектировщика проектно-сметная документация по объектам строительства	Дебет счета 97 Кредит счета 60	Дебет счета 08 Кредит счета 60	Отражен переход права собственности на приобретенную документацию
Отражена сумма НДС по полученной документации	Дебет счета 19 Кредит счета 60	Дебет счета 19 Кредит счета 60	Отражена сумма налога на добавленную стоимость по приобретенной документации
Стоимость полученной ПСД отнесена на затраты по возведению объекта	Дебет счета 08 Кредит счета 97	Дебет счета 04 Кредит счета 08	приобретенная ПСД принята к учету в качестве нематериального актива
Принят к вычету НДС по проектно-сметной документации	Дебет счета 68, субсчет «Расчеты по НДС» Кредит счета 19	Дебет счета 68, субсчет «Расчеты по НДС» Кредит счета 19	НДС по принятому к учету нематериальному активу принят к вычету
Особенности	Стоимость полученной документации относится на затраты по строительству каждого из объектов в соответствии с выбранными организацией экономически обоснованными показателями (сметная стоимость каждого из объектов, планируемый выпуск продукции и т.д.)		

Отношения между инвестором и техническим заказчиком будут регулироваться заключенным между ними договором.

В зависимости от условий договора на технического заказчика (как на инженерную организацию) могут быть возложены разные обязанности (Рисунок 4).

В договоре, заключенном с техническим заказчиком (для инвестора он будет являться инвестиционным), необходимо подробно расписать, какие работы (услуги) и за какое вознаграждение технический заказчик должен выполнить лично, а для выполнения каких работ он заключает договоры со строительными организациями. Если к работам будет привлекаться подрядчик, то должен быть предусмотрен процент агентского вознаграждения заказчика, и способ его определения (как экономия средств после окончания строительства, ежемесячный процент от объема освоенных капитальных вложений и пр.).

Так же, в договоре необходимо предусмотреть и порядок передачи работ на баланс инвестора (после завершения каких-либо этапов, или после окончания строительства объекта в целом). Порядок отражения у инвестора на счетах бухгалтерского учета принятия от технического заказчика объекта капитального строительства представлен на рисунке 5.

При передаче построенного объекта по цепочке «генподрядчик - технический заказчик - инвестор (застройщик)» рекомендуется использовать действующие унифицированные первичные документы, то есть Акт приемки законченного строительством

объекта по форме № КС-11 при передаче объекта от подрядчика к заказчику и Акт приемки законченного строительством объекта приемочной комиссией по форме № КС-14 при передаче объекта заказчиком инвестору.

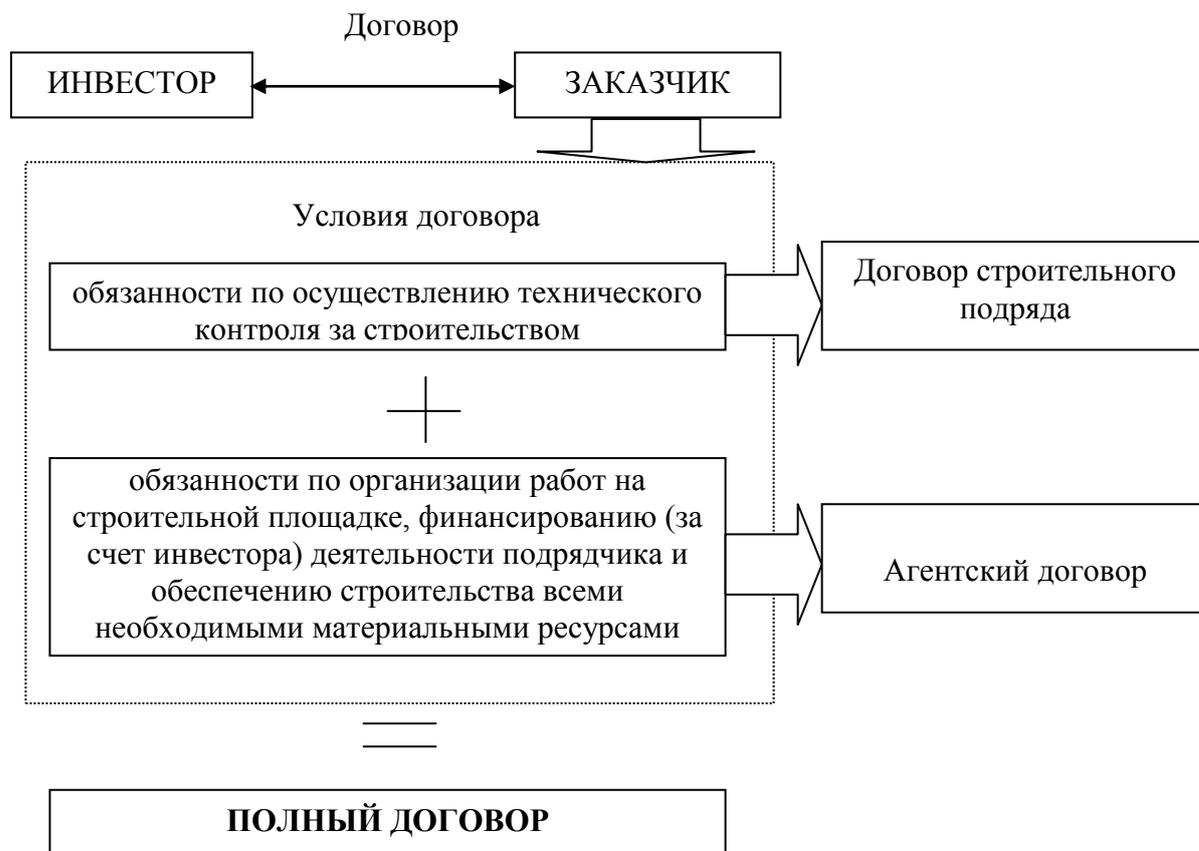


Рисунок 4 – Обязанности технического заказчика, в зависимости от условий договора

После того, как все работы по объекту выполнены и все претензии всевозможных надзирающих органов удовлетворены, составляется акт приемки объекта приемочной (государственной, рабочей и т.п.) комиссией.

Затраты на получение свидетельства также подлежат включению в первоначальную стоимость объекта. Согласно ст. 131 ГК РФ право собственности на недвижимость (построенный объект основных средств) подлежит государственной регистрации. В соответствии с п. 1 ст. 25 Федерального закона от 21.07.97 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (далее - Закон № 122-ФЗ) право на вновь создаваемый объект недвижимого имущества регистрируется на основании документов, подтверждающих факт его создания.

Это могут быть документы, подтверждающие право пользования земельным участком для создания объекта недвижимого имущества, в установленных случаях - проектно-сметная документация, а также документы, содержащие описание объекта.

Согласно п. 8 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденного приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н, регистрационные сборы, государственные пошлины и другие аналогичные платежи, произведенные в связи с приобретением основных средств, подлежат включению в фактические затраты по сооружению объекта. Сюда же следует отнести и другие расходы по оформлению документов на регистрацию (оформление доверенности, нотариальное заверение копий всех необходимых документов и др.).

В соответствии с п. 1 ст. 270 НК РФ первоначальная стоимость объекта основных средств определяется как сумма расходов на его сооружение и доведение до состояния, в котором он пригоден для использования.

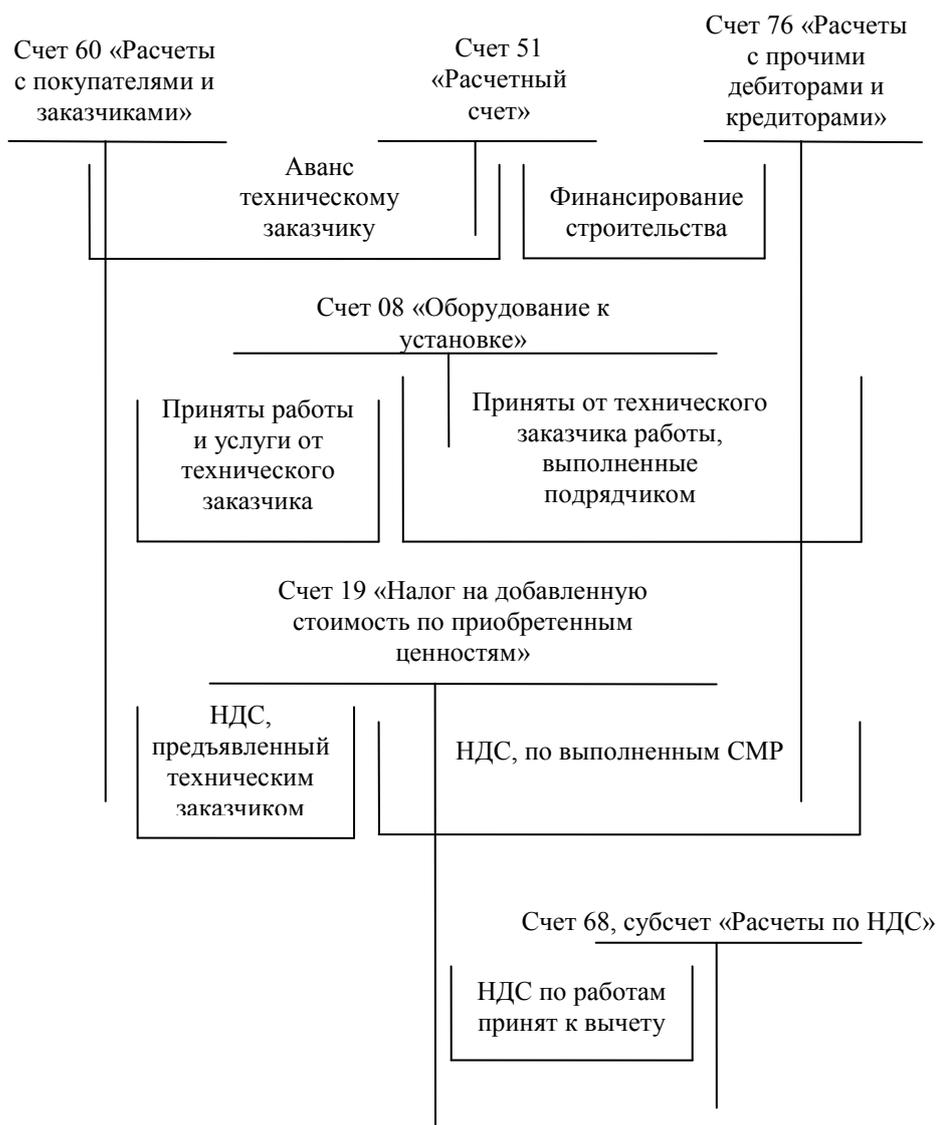


Рисунок 5 – Порядок отражения у инвестора на счетах бухгалтерского учета принятие от технического заказчика объекта капитального строительства

Инвестор не может использовать построенный объект основных средств без регистрации права на него. Таким образом, для целей налогообложения расходы на регистрацию права собственности на объект должны быть включены в его первоначальную стоимость. По объектам недвижимости, по которым закончены капитальные вложения, оформлены соответствующие первичные учетные документы по приемке-передаче, документы переданы на государственную регистрацию и фактически эксплуатируемым, амортизация начисляется в общем порядке с первого числа месяца, следующего за месяцем введения объекта в эксплуатацию.

Организация в своей учетной политике должна определить, каким образом в бухгалтерском учете будут отражаться приобретенные либо построенные объекты недвижимости.

Васильева Марина Владимировна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Зам. директора Финансово-экономического института по учебной работе, декан Финансового факультета.

Тел.: (4862) 41-98-05, 41-95-35

E-mail: vita_977@mail.ru

Л.В. УСАТОВА

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА РАСХОДОВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Система бухгалтерского учета, состоящая в данный момент из финансового, управленческого и налогового учета не может существовать отдельно и удовлетворять потребности государства, заключающиеся в контроле за деятельностью фирмы. Она, на наш взгляд, призвана в первую очередь служить самому предприятию, удовлетворяя его информационные потребности и способствуя принятию эффективных управленческих решений. В статье рассмотрена концепция управленческого учета и анализа расходов на промышленном предприятии.

The business accounting system consisting at present of financial, managing and tax registration cannot exist separately and satisfy state requirements consisting in a company activity control. From our point of view it is called upon to serve first for the company itself satisfying its information requirement and assisting in making effective managing decisions. In the paper a concept for managing registration and analysis of costs at industrial enterprises is considered.

Ключевые слова: управленческий учет, управленческий анализ, расходы, учетно-аналитический механизм, модель, учетно-аналитическая система.

Key words: the administrative account, the administrative analysis, expenses, the registration-analytical mechanism, model, registration-analytical system.

Концепция управленческого учета и анализа предполагает формулировку теоретической базы учетно-аналитического механизма расходов. Управление предприятием, его успех и процветание есть результат функционирования сложной системы. При нарушении работы хотя бы одного из элементов данной системы нарушится работа всей организации. Учетно-аналитическая система является одной из основообразующих подсистем управления. Управленческий учет представляет собой информационно-вычислительную систему, объединяющую совокупность форм и методов планирования, учета, контроля и анализа, направленную на формирование альтернативных вариантов функционирования предприятия и предназначенную для информационного обеспечения процесса принятия управленческих решений.

Мнения ученых по вопросу категориального аппарата управленческого учета различаются (Таблица 1). Проанализировав мнения ученых в области определения сущности понятия «управленческий учет» можно сделать вывод о том, что управленческий учет - это система учета, планирования, контроля, анализа данных о затратах и результатах хозяйственной деятельности в разрезе необходимых для управления объектов, оперативного принятия на этой основе различных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов в деятельности предприятия.

Основные требования к учетно-аналитическим системам со стороны управления формулируются из его функций, то есть управленческий учет, являясь составной частью системы управления предприятием, призван формировать информацию для:

- планирования будущей стратегии и тактики функционирования предприятия в целом, осуществления отдельных хозяйственных операций, оптимизации использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия;
- измерения и оценки эффективности хозяйствования в целом и в разрезе подразделений, выявления степени рентабельности отдельных видов продукции (работ, услуг);
- контроля экономичности текущей деятельности предприятия в целом и в разрезе отдельных подразделений, видов деятельности;
- корректировки управляющих воздействий на ход производства и реализации

продукции (работ, услуг) и т. д.

Таблица 1 – Анализ категории «Управленческий учет»

Автор	Определение «управленческий учет – это...»
Н.Г. Кукукина [1]	процесс, происходящий внутри фирмы с использованием функций учета, планирования, контроля и оценки ее деятельности, организационной работы, стимулирования и информационных связей по координированию действий
М.А. Вахрушина [2]	самостоятельное направление бухгалтерского учета организации, которое обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, управления, контроля и оценки организации в целом, а также ее структурных подразделений
А.Д. Шеремет [3]	подсистема бухгалтерского учета, которая в рамках одной организации обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, собственно управления и контроля за деятельностью организации
Н.П. Кондраков [4]	установленная организацией система, сбора, регистрации, обобщения и предоставления информации о хозяйственной деятельности организации и ее структурных подразделений для осуществления планирования, контроля и управления этой деятельностью
Л.М. Полковский [5]	подсистема бухгалтерского учета, обеспечивающая менеджеров внутренней информацией, необходимой для управления производством и принятия эффективных решений на ближайшую и отдаленную перспективу предприятия в целом, а также его структурных подразделений
И.А. Аврова [6]	система, направленная на получение внутренней информации, необходимой для управления и принятия решений руководителя на перспективу, исчисления себестоимости, финансовых результатов и т.д.
Л.В. Попова [7]	установленная организацией система сбора, регистрации, обобщения и предоставления информации о хозяйственной деятельности организации и ее структурных подразделений для осуществления планирования, контроля и управления этой деятельностью
В.Э. Керимов [8]	внутренний учет, источником информации для которого служат сведения о нормах расхода материальных ресурсов, технологических отходов, исследования о ситуации на рынке, отчеты о проведении научно-исследовательских работ, возможности использования их результатов в соответствующих условиях производства размеры штрафных санкций при невыполнении сторонами пунктов хозяйственных договоров
Я.В. Соколов [9]	система сбора и интерпретации информации о затратах, издержках и себестоимости продукции, при этом большое внимание уделяется нормативному характеру подобной информации и ее значению для получения «внешней отчетности» предприятия
К. Друри [10]	это учет необходимый для обеспечения информацией лиц, входящих в состав организации (предприятия), где проводится учет
В.Б. Ивашкевич [11]	область знаний и сферы деятельности, связанная с формированием и использованием экономической информации для управления внутри хозяйствующего субъекта, а также это упорядоченная и подчиненная внутреннему регламенту корпорации система процедур определения, сбора, измерения, регистрации и обработки информации о затратах и результатах хозяйственной деятельности организации по ее определенным сегментам, а также передачи информации топ-менеджерам, осуществляющим контроль и принимающим управленческие решения

Из задач управления вытекают задачи управленческого учета, которые не могут противоречить эффективной работе управленческой системы, так как они являются относительно нее подзадачами.

К практическим задачам управленческого учета можно отнести:

- выявление областей наибольшего риска и узких мест в деятельности предприятия;
- формирование ценовой политики предприятия, в том числе пределов скидок при различных условиях сбыта и платежа;
- формирование ассортиментной политики и выявление убыточных видов продукции;
- оценка эффективности дополнительных затрат и рациональности капитальных вложений;
- учет себестоимости единицы и поиск ее рентабельности.

На основе данных задач можно сформулировать основные воззрения управленческого учета:

- ориентация на достижение поставленной цели предпринимательства;
- формирование альтернативных учетных баз данных для решений поставленных задач деятельности предприятия и рекомендация наиболее предпочтительной из них для оптимального варианта;
- учет и исследование базовых параметров исполнения оптимального варианта и своевременного выявления отклонений от заданных параметров;
- интерпретация выявленных отклонений;
- формирование информационной базы для управленческого анализа.

Следующим важным моментом, характеризующим учетно-аналитическую систему, являются ее принципы. При рассмотрении отдельно принципов управленческого учета и управленческого анализа необходимо исследовать две группы смежных терминов, составляющих данные понятия. «Управленческий учет» состоит из понятий «управление» и «учет». На основе генерации принципов управления и финансового учета сформулируем принципы для управленческого учета. Управленческий учет, концентрируя информацию в объеме, необходимом для принятия управленческих решений руководством предприятия различных уровней, строится на соблюдении следующих общесистемных принципов формирования информации: интерпретируемости; ясности; непротиворечивости; квантифицируемости; целостности.

На наш взгляд, эти принципы бухгалтерского учета формируют или являются фундаментом для формирования управленческого учета с учетной позиции. А следующая группа принципов определяет управленческий учет с управленческой позиции:

- принцип опережения данных для принятия управленческих решений. При этом гораздо важнее правильная оценка предстоящих доходов и расходов, чем констатация упущенных возможностей;
- принцип ответственности за последствия принятых решений. Если ответственность за результаты хозяйствования на всех уровнях управления отсутствует, вести управленческий учет нет смысла.

Таким образом, управленческий учет в целом можно представить как синтез управления и учета, дополняя управление, формируя информационный поток для анализа и принятия решения, и основываясь на первичных учетных данных.

Актуальными в настоящее время являются процессы интеграции бухгалтерского и управленческого учета и управленческого анализа, которые образуют взаимодействие двух концепций:

- управленческого анализа как способа для корректировки и принятия управленческого решения;
- управленческого учета как концепции информационной поддержки управления.

Анализ является центром потоков различной информации, состоящем из экономического и управленческого анализа. В литературе экономический анализ классифицируется по ряду признаков. Одним из них является управленческий, при котором этапу предварительного управления (планированию) соответствует перспективный (прогнозный) анализ, этапу оперативного управления - оперативный анализ и заключительному (контрольному) этапу управления - текущий (ретроспективный) анализ.

При этом подробно рассматриваются сущность, цели, а также задачи перспективного анализа и отмечается, что «развитая рыночная экономика порождает потребность в дифференциации анализа на внутренний управленческий и внешний финансовый» [12].

Управленческий анализ, по мнению ряда ученых (Хорнгрен Ч.Т. и Фостер Дж., Шеремет А.Д.), является составной частью управленческого учета, что выражается в определении ими понятия «управленческий учет». Некоторые ученые (Друри К., Палий В.Ф., Вахрушина М.А.) не присваивают аналитическую функцию управленческому учету.

По мнению М.А. Вахрушиной [2] и на основании Федерального закона № 129 «О бухгалтерском учете», управленческий анализ занимает особое место в учетном пространстве, под которым следует понимать бухгалтерский учет в широком смысле слова, присутствующий и «сопровождающий» управление на всех его стадиях. Основными задачами управленческого анализа являются следующие:

1. Формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям информации - руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества, а также внешним пользователям - инвесторам, кредиторам и другим пользователям.

2. Обеспечение информацией внутренних и внешних пользователей для контроля за соблюдением законодательства РФ, за целесообразностью совершенных хозяйственных операций, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных и трудовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормативными актами.

3. Предотвращение отрицательных результатов при осуществлении хозяйственной деятельности организации и выявление внутренних резервов, обеспечение финансовой устойчивости.

Учетно-аналитическое пространство замыкается бухгалтерским учетом, как включающей все системой.

Управленческий анализ, являясь ее частью, подчиняет себе управленческий учет как свою подсистему, являющуюся информационной базой (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Место управленческого анализа в учетно-отчетном пространстве

Определения управленческого анализа, данные разными учеными, представлены в таблице 2.

Проанализировав мнения ученых в области определения сущности понятия «управленческий анализ» можно сделать вывод о том, что управленческий анализ - это анализ, который является частью управленческого учета, использующий всю информацию о состоянии дел предприятия, направленный на оценку внутренних ресурсов и внешних возможностей предприятия для выявления стратегических проблем; обеспечивающий

необходимой информацией различные уровни управления для выработки стратегических и тактических управленческих решений.

Таблица 2 – Различные определения термина «управленческий анализ»

Автор	«Управленческий анализ – это...»
Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. [13]	Это анализ, использующий всю информацию о состоянии дел на предприятии, в том числе и доступную лишь ограниченному кругу лиц, руководящих деятельностью предприятия.
А.Д. Шеремет [2]	Это часть управленческого учета, то есть информационно-аналитического обеспечения администрации, руководства предприятия
М.А. Вахрушина [2]	Это внутренний экономический анализ, нацеленный на оценку как прошлых, так и будущих результатов хозяйствования структурных подразделений организации
Н.П. Кондраков [4]	Это комплексный анализ внутренних ресурсов и внешних возможностей предприятия, направленный на оценку текущего состояния бизнеса, его сильных и слабых сторон, выявление стратегических проблем
И.Т. Кондратова [14]	Это анализ, необходимый руководству, специалистам предприятия для принятия управленческих решений, оперативного реагирования на изменяющиеся условия производства.
Т.П. Карпова [15]	Это анализ себестоимости продукции в современных условиях хозяйствования и необходимость в создании оперативной системы аналитической информации для своевременной оценки качества производственных процессов

Деление бухгалтерского учета на финансовый и управленческий дает основание применять аналогичный подход к классификации анализа по отношению к предприятию на финансовый (внешний) и управленческий (внутренний). Основной задачей финансового анализа, который использует в качестве информационной базы публичную отчетность, является оценка финансового состояния и выявление возможностей повышения эффективности функционирования коммерческой организации в целом.

Управленческий анализ проводится на основе конфиденциальной внутренней информации и позволяет тотчас оценить достигнутые результаты, рассчитать эффективность деятельности отдельных структурных подразделений, оперативно использовать полученную информацию в управленческих целях.

Основная цель управленческого анализа - ориентация управленческого процесса на достижение целей, стоящих перед предприятием. Значение управленческого анализа очень велико для предприятия. Именно он является связующим звеном между учетом и менеджментом, частично включая и их функции:

- сервисную (предоставление необходимой информации для управления);
- функцию принятия решений (управляющая функция);
- внутренний контроль на предприятии.

Все эти функции ориентированы на достижение цели, конечного результата деятельности предприятия. Информация должна содержать заданные (плановые, нормативные) и фактические показатели, в том числе сведения об отклонениях, выявленных в ходе учета.

Функции управленческого анализа определяют его особенности:

- увязка оперативных финансово-экономических расчетов и стратегических решений;
- ориентация финансово-экономических расчетов на принятие экономически обоснованных решений;
- новое содержание таких традиционных функций управления как планирование, контроль, информационное обеспечение, которые составляют ядро управленческого анализа;

- новое психологическое содержание роли плано-экономических служб.

Таким образом, управленческий анализ необходимо рассматривать как промежуточный этап управления организацией. Объектом анализа является прошлая и будущая деятельность сегментов бизнеса, информационной базой - данные, собранные в системе бухгалтерского управленческого учета. В их число входят также сведения, аккумулированные в других блоках управленческого учета - сегментарном учете, планировании и внутренней отчетности. Обладая такой информацией, можно оценивать степень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, строить краткосрочные прогнозы поведения затрат при различных объемах производства.

В рамках рассматриваемой проблемы нами предложена модель учетно-аналитической системы расходов на промышленном предприятии в целях эффективного управления (Рисунок 2).

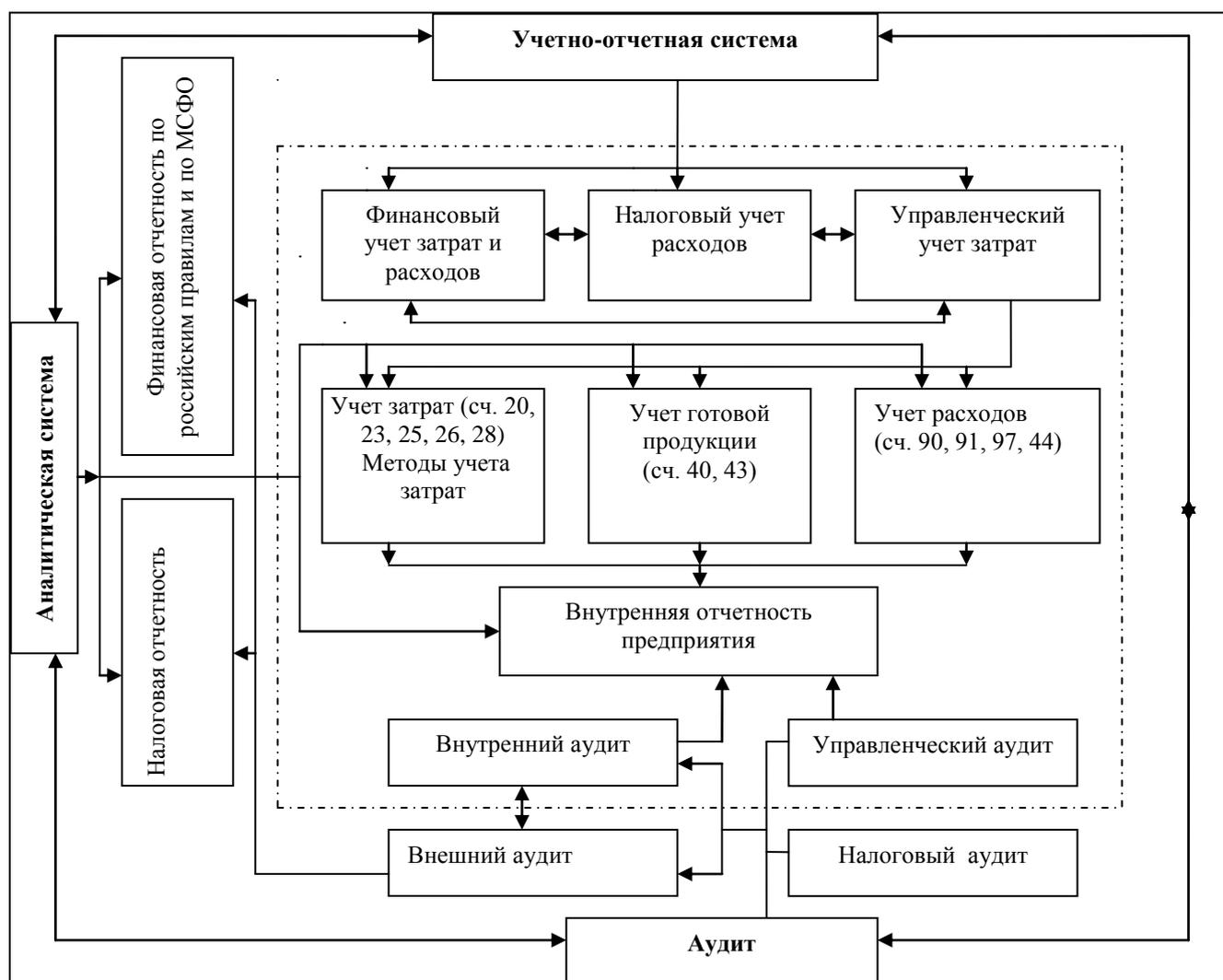


Рисунок 2 – Модель учетно-аналитической системы расходов на промышленном предприятии в целях эффективного управления

Построение системы информационных потоков, основанной на формировании информации из учетных регистров финансового, управленческого и налогового учета, прекращение составления финансовой отчетности по российским стандартам и ведения бухгалтерских регистров не окажет существенного влияния на составление отчетности согласно МСФО.

При формировании системы управленческого анализа существует ряд особенностей предприятий промышленности, учет которых позволит построить наиболее эффективную

систему. При организации системы управленческого анализа затрат на некоторых предприятиях промышленности система показателей эффективности должна учитывать в том числе сезонные колебания. Кроме производственных вопросов необходимо уделять особое внимание тому, что происходит с производимой (или планируемой к выпуску) продукцией в системе ее создания, т. е. на предпроизводственной (снабженческой), производственной и постпроизводственной (сбытовой) стадиях. Без учета этих факторов невозможно эффективно работать, особенно в условиях жесткой конкуренции со стороны других российских производителей и импортеров.

Таким образом, формирование управленческой учетно-аналитической системы расходов можно рассматривать с двух позиций: с учетной позиции и аналитико-управленческой. От состояния организации бухгалтерского учета и качества учетной информации зависит в итоге качество управленческих решений, так как именно учетные системы формируют информационную базу для управленческого учета и, как следствие, - в некоторой степени - управленческого анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кукукина, И.Г. Управленческий учет: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» [Текст] / И.Г. Кукукина. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 398 с.
2. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для вузов. 2-е изд., доп. и пер. [Текст] / М.А. Вахрушина. - М.: НКФ Омега-Л; Высшая школа, 2000. - 533 с.
3. Шеремет, А.Д. Управленческий учет: Учеб. пособие [Текст] / Под ред. А.Д. Шеремета. - М.: ИД ФБК Пресс, 2000. - 510 с.
4. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий): учет: учеб. [Текст] / Н.П. Кондраков. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. - 448 с.
5. Полковский, Л.М. Теория бухгалтерского учета: Учебное пособие [Текст] / Л.М. Полковский. - М.: Экономика и финансы, 2002. - 408 с.
6. Аврова, И.А. Управленческий учет [Текст] / И.А. Аврова. - М.: Бератор -Пресс, 2003.-174 с.
7. Попова, Л.В. Бухгалтерский управленческий учет: конспект лекций для вузов [Текст] / Л.В. Попова, ТА Головина. - Орел: Орел ГТУ, 2007.- 147 с.
8. Керимов, В.Э. Управленческий учет: Учебник [Текст] / В.Э. Керимов. -М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001. - 268 с.
9. Организация бухгалтерского учета на совместных предприятиях [Текст] / В.В. Ковалев, Е.Н. Евстигнеев, В.Я. Соколов. -М.: Финансы и статистика, 1991. - 160с.
10. Друри, К. Управленческий и производственный учет: Пер. с англ.: Учебник [Текст] / К. Друри - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2003. - 107 с.
11. Бухгалтерский учет. Учебник [Текст] / П.С.Безруких, В.Б.Ивашкевич, Н.П.Кондраков и др.; Под ред. П.С.Безруких.- 3-е изд. Перераб. И доп. - М.: Бухгалтерский учет, 1999г.
12. Головина, Т.А. Контроллинг: Учеб. пособие [Текст] / Т.А. Головина. - Орел: Издательство Орел ГТУ, 2003. - 160 с.
13. Хорнгрен, Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер с англ. [Текст] / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер. - М.: Финансы и статистика. 1995. - 416 с.
14. Кондратова, И.Г. Основы управленческого учета. [Текст] / И.Г. Кондратова. - М.: Финансы и статистика, 1998. - 295 с.
15. Карпова, Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов [Текст] / Т.П. Карпова. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998г.

Усатова Людмила Васильевна

Белгородский государственный университет, г. Белгород
Кандидат экономических наук, профессор
Тел.: (4722) 30-12-11
E-mail: Info@bsu.edu.ru

УДК 657; 311.216

Б.Г. МАСЛОВ

МОДЕЛЬ УЧЕТА ЗАТРАТ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В статье автор представил модель учета затрат и оценил эффективность формирования и калькулирования себестоимости готовой продукции отрасли растениеводства. Применение аналитических процедур по оценке себестоимости продукции отрасли растениеводства позволяет не только сопоставлять результаты деятельности предприятия с запланированной стратегией, но и выявить пути ее оптимизации для повышения эффективности работы предприятия.

In the paper the author presented a model for costs accounts and estimated the effectiveness of formation and calculation of cost price of integrated products in plant cultivation. The application of analytical procedures in cost price definition for plant cultivation products allows both, confrontation of results of company activities with the planned strategy, and identification of ways for its optimization with the purpose of company effectiveness increase.

Ключевые слова: модель учета затрат, растениеводство, управленческие решения, себестоимость, факторный анализ, экономия затрат.

Key words: model of the account of expenses, plant growing, administrative decisions, cost price, the factorial analysis, economy of expenses.

В соответствии с Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях, утвержденные Министерством сельского хозяйства Российской Федерации от 6 июня 2003 г. № 792 калькулирование себестоимости представляет собой совокупность методов учета затрат на производство, приемов и способов исчисления себестоимости готовой продукции (работ, услуг).

Калькуляция – это результат калькулирования, т.е. расчетные процедуры по определению затрат организации, приходящихся на единицу произведенной продукции (работ, услуг) [2].

Калькулирование себестоимости продукции в ЗАО «АПК Юность» используется в следующих целях:

- установления уровня безубыточной цены;
- контроля затрат в производстве (предупреждение потерь в результате неоправданного роста себестоимости или недостаточного его снижения);
- определения эффективности мероприятий по развитию и совершенствованию производства;
- расчета прибыльности (рентабельности, доходности) продукции.

Информация аналитических счетов синтетического счета 20 «Основное производство» субсчета 1 «Растениеводство» в ЗАО «АПК Юность» по окончании отчетного года используется для определения себестоимости продукции растениеводства.

Калькуляция себестоимости продукции в ЗАО «АПК Юность» - важный этап учетной работы. Ей предшествует подготовительная работа по уточнению отраженной на счетах информации. Уточняют и проверяют разграничение затрат по смежным отчетным периодам, проверяют правильность списания затрат по погибшим посевам и особенно тщательно – количество оприходованного урожая как по основной, так и по побочной продукции. При этом прежде всего определяют затраты, приходящиеся на побочную продукцию; остальная сумма относится на себестоимость основной продукции.

Калькулирование себестоимости в ЗАО «АПК Юность» производится, в два этапа. Сначала исчисляется себестоимость всего объема отдельных видов продукции (калькуляционного объекта), а затем – себестоимость калькуляционной единицы.

В ЗАО «АПК Юность» выращиваются такие культуры, как зерновые и зернобобовые (озимые и яровые), рапс, многолетние и однолетние травы.

Рассмотрим особенности калькуляции зерновых культур в ЗАО «АПК Юность».

Себестоимость основной продукции зерновых культур в ЗАО «АПК Юность» определяется только по убранным, обмолоченным культурам по количеству зерна после доработки (сортировки, сушки). Поэтому объектами калькуляции зерновых и зернобобовых являются зерно и зерноотходы. Качество зерноотходов определяется содержанием полноценного зерна в них. По данным лабораторного анализа устанавливается процент содержания полноценного зерна в зерноотходах. По этому проценту зерноотходы при калькуляции переводят в условное зерно.

В ЗАО «АПК Юность» в себестоимость продукции зерновых культур текущего года не включают затраты по убранным, но необмолоченным или необмолоченным культурам. Поэтому при определении себестоимости из общей суммы фактических затрат по убранной обмолоченной и убранной необмолоченной культуре исключают расходы по обмолоту и вывозу продукции с поля. Оставшуюся после этого сумму затрат распределяют пропорционально количеству гектаров между убранной обмолоченной и убранной необмолоченной культурой. Для определения фактической себестоимости продукции убранных обмолоченных культур в ЗАО «АПК Юность» к сумме затрат, отнесенных к убранным культурам, прибавляют расходы по их обмолоту и транспортировке. В следующем году при исчислении себестоимости по необмолоченным культурам и затратам по уборке их добавляют к расходам по обмолоту, очистке и транспортировке продукции. Себестоимость 1 ц зерна и зерноотходов в ЗАО «АПК Юность» определяется путем деления затрат на зерно и затрат, отнесенных на зерноотходы на физический вес этих продуктов. Расчет себестоимости 1 ц яровых зерновых в ЗАО «АПК Юность» представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет себестоимости 1 ц яровых зерновых за 2008 год

Показатель	Единица измерения	Методика расчета	Значение
Зерно в первоначально оприходованной массе	ц	-	186 208
Зерно в физической массе после доработки (очистки и сушки)	ц	-	164 800
Зерноотходы	ц	-	21 408
Содержание полноценного зерна	%	Данные лабораторного анализа	60
Затраты на возделывание	тыс. руб.	-	52 472
Зерноотходы, пересчитанные в условное полноценное зерно	ц	21 408 ц x 60 %	12 845
Валовой выход условного полноценного зерна	ц	164 800 ц + 12 845 ц	177 645
Себестоимость 1 ц условного полноценного зерна	руб.	52 472 тыс. руб. / 177 645 ц	295,38
Затраты на зерно	тыс. руб.	295,38 руб. x 164 800 ц	48 679
Затраты на зерноотходы	тыс. руб.	52 472 тыс. руб. – 48 679 тыс. руб.	3 793
Себестоимость 1 ц зерноотходов	руб.	3 793 тыс. руб. / 21 408 ц	22,98

Себестоимость 1 ц рапса, многолетних и однолетних трав в ЗАО «АПК Юность» рассчитывается путем деления затрат на выращивание культуры на сбор (выход) продукции.

Расчет себестоимости 1 ц семян масличных культур (рапса) в ЗАО «АПК Юность» представлен в таблице 2.

Таким образом, в ЗАО «АПК Юность» за 2008 год себестоимость 1 ц яровых зерновых составляет 295,38 руб., 1 ц рапса – 500,00 руб., 1 ц многолетних трав – 35,56 руб., 1 ц однолетних трав – 35,56 руб.

Таблица 2 – Расчет себестоимости 1 ц семян рапса за 2008 год

Показатель	Единица измерения	Методика расчета	Значение
1	2	3	4
Площадь	га	-	6 600
Затраты на выращивание	тыс. руб.	-	23 100
Сбор (выход) рапса	с 1 га, ц	-	7,0
Себестоимость 1 ц рапса	руб.	23 100 тыс. руб. / (6 600 га x 7,0 ц)	500,00

Расчет себестоимости 1 ц многолетних трав в ЗАО «АПК Юность» представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет себестоимости 1 ц многолетних трав за 2008 год

Показатель	Единица измерения	Методика расчета	Значение
1	2	3	4
Площадь	га	-	2 700
Затраты на выращивание	тыс. руб.	-	288
Сбор зеленой массы	ц	-	8 100
Себестоимость 1 ц зеленой массы	руб.	288 тыс. руб. / 8 100 ц	35,56

Расчет себестоимости 1 ц однолетних трав в ЗАО «АПК Юность» представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет себестоимости 1 ц однолетних трав за 2008 год

Показатель	Единица измерения	Методика расчета	Значение
1	2	3	4
Площадь	га	-	1 200
Затраты на выращивание	тыс. руб.	-	128
Сбор (выход) зеленой массы	ц	-	3 600
Себестоимость 1 ц зеленой массы	руб.	128 тыс. руб. / 3 600 ц	35,56

Наглядно это можно представить в виде диаграммы (Рисунок 1).

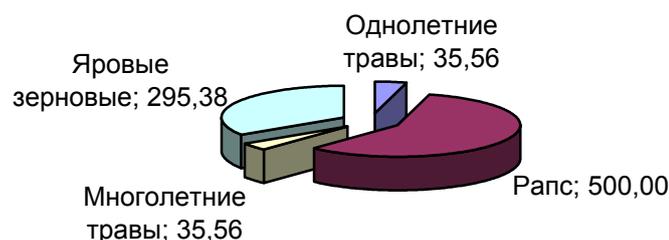


Рисунок 1 – Себестоимость 1 ц культур, выращиваемых в ЗАО «АПК Юность»

Периодичность калькуляционных расчетов себестоимости продукции в ЗАО «АПК Юность» характеризуется тем, что она исчисляется после полного завершения производственного цикла. В силу биологических особенностей растениеводства, имеющего сезонный характер, себестоимость продукции растениеводства калькулируется по истечении календарного года.

Исчисление фактической себестоимости продукции в ЗАО «АПК Юность» осуществляется одновременно с окончательным закрытием калькуляционных счетов в конце года. В течение финансового года на некоторых счетах в ЗАО «АПК Юность», таких как 20

«Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы» аккумулируется сумма расходов предприятия. В конце года такие счета должны закрываться, т.е. сумма, сформированная по дебету счета, должна быть распределена и списана на соответствующие счета учета произведенной продукции. Сальдо таких счетов на конец года свидетельствует о размерах незавершенного производства. Закрытие счетов в ЗАО «АПК Юность» осуществляется в следующем порядке:

- первоначально по результатам проведенной инвентаризации закрывают счет 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»;
- закрывают все субсчета счета 23 «Вспомогательные производства»;
- распределяют расходы будущих периодов, общепроизводственные и общехозяйственные расходы;
- распределяют или корректируют суммы амортизации и отчислений на ремонт основных средств по отдельным счетам растениеводства;
- уточняют затраты по счетам капитальных вложений и при необходимости списывают;
- определяют результаты от реализации основных видов продукции и прочих видов доходов и расходов и закрывают счета 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы»;
- списывают прибыль (убыток) и закрывают счет 99 «Прибыли и убытки».

Данные, применяемые для исчисления себестоимости продукции растениеводства в ЗАО АПК «Юность» могут быть использованы для плановых расчетов затрат на производство и выпуск продукции. Однако на исследуемом предприятии отсутствует плановый отдел, что делает ЗАО «АПК Юность» зависимой от внешних источников влияния на затраты производства.

Себестоимость продукции – это выраженные в денежной форме затраты на ее производство и реализацию. Исчисление этого показателя необходимо для определения рентабельности производства; определения цен на продукцию; расчета экономической эффективности внедрения новой техники, технологии; выявления резервов снижения себестоимости продукции [1].

Основными источниками информации для анализа себестоимости сельскохозяйственной продукции в ЗАО «АПК Юность» являются: отчет «Затраты на основное производство» (форма 8-АПК), отчет «Производство и себестоимость продукции растениеводства» (форма 9-АПК), а также первичные документы по учету затрат на производство продукции. Анализ себестоимости обычно начинают с изучения общей суммы затрат на производство продукции. Проведем анализ общей суммы затрат на производство продукции в ЗАО «АПК Юность». Линия затрат при наличии постоянных и переменных расходов представляет собой уравнение за 2007 г. (1):

$$Z = 6,52 \times 21\,438 + 27\,545 = 167\,314 \text{ тыс.руб.}$$

За 2008 г.:

$$Z = 8,59 \times 18\,700 + 33\,656 = 194\,246 \text{ тыс.руб.}$$

Величина затрат в ЗАО «АПК Юность» за исследуемый период увеличилась на 26 932 тыс. руб., за счет увеличения уровня переменных расходов на единицу продукции на 2,07 тыс. руб., а также за счет увеличения абсолютной суммы постоянных расходов на 6 111 тыс. руб. Однако объем производства продукции уменьшился на 2 738 га, из-за гибели урожая.

Переменные расходы в себестоимости единицы продукции составляют постоянную величину (2).

За 2007 г.:

$$C = \frac{27\,545 + 139\,776}{21\,438} = \frac{27\,545}{21\,438} + \frac{139\,776}{21\,438} = \frac{27\,545}{21\,438} + 6,52.$$

За 2008 г.:

$$C = \frac{33\,656 + 160\,633}{18\,700} = \frac{33\,656}{18\,700} + \frac{160\,633}{18\,700} = \frac{33\,656}{18\,700} + 8,59.$$

Определим зависимость общей суммы затрат от объема производства в 2007-2008 гг. Исходные данные для анализа представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Зависимость общей суммы затрат от объема производства

Год	Объем производства продукции, ц	Себестоимость всего выпуска, тыс. руб.		
		Постоянные расходы	Переменные расходы	Всего
1	2	3	4	5
2007	21 438	27 545	139 769	167 314
2008	18 700	33 656	160 590	194 246

Данная зависимость за 2007-2008 гг. показана на рисунках 2 и 3.

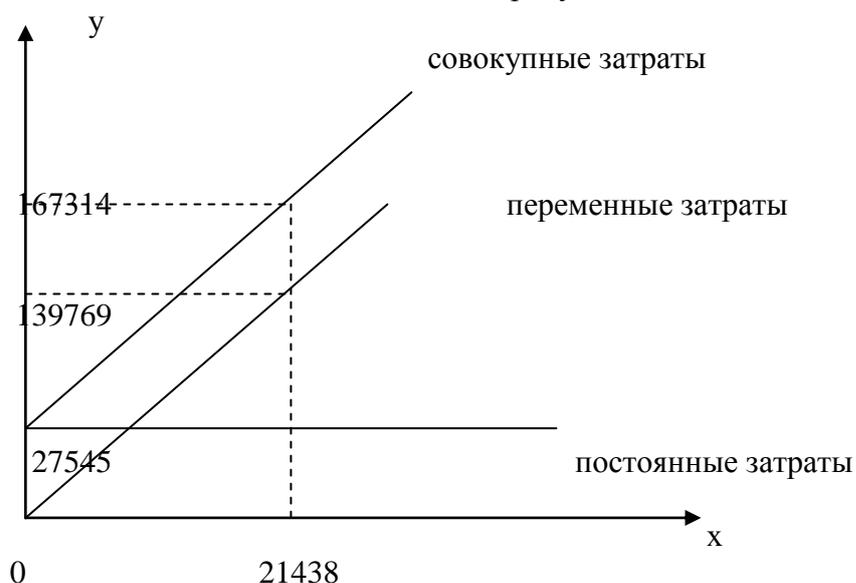


Рисунок 2 – Зависимость общей суммы затрат от объема производства за 2007 г.

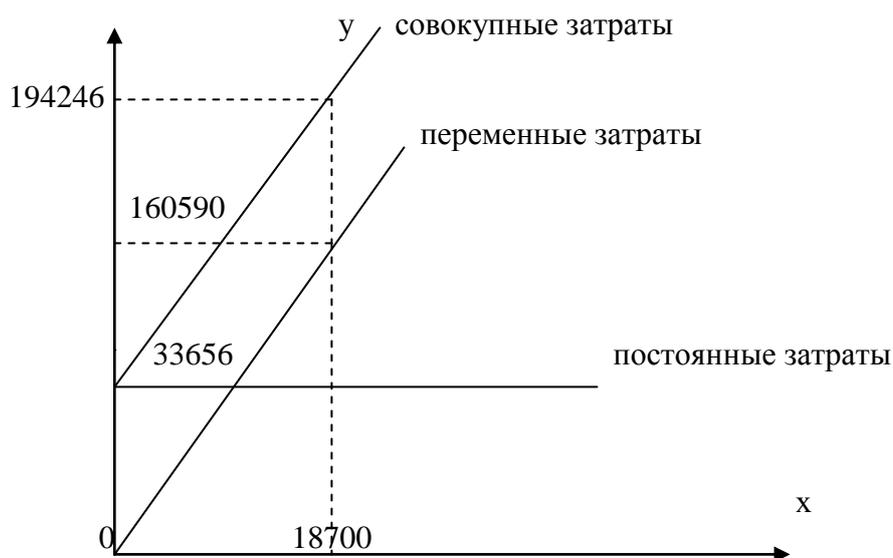


Рисунок 3 – Зависимость общей суммы затрат от объема производства за 2008 г.

Из рисунков 2, 3 видно, что в ЗАО «АПК Юность» как при увеличении объема производства, так и при спаде, сумма переменных и постоянных расходов увеличивается.

Проведем факторный анализ общей суммы затрат с делением затрат на постоянные и переменные.

Исходные данные для факторного анализа общей суммы затрат на производство сельскохозяйственной продукции представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Исходные данные для факторного анализа общей суммы затрат на производство сельскохозяйственной продукции в ЗАО «АПК Юность»

Затраты	Формула расчета	Сумма, тыс. руб.	Факторы изменения затрат			
			объем выпуска продук- ции	структу- ра про- дукции	перемен- ные зат- раты	посто- янные затрат ы
1	2	3	4	5	6	7
Базовая величина	$\sum b_{i0}x_{i0} + a_0$	167 314	t_0	t_0	t_0	t_0
Базовая величина, пересчитанная на фактический объем производства продукции	$(\sum b_{i0}x_{i0})I_{ВП} + a_0$	181 298	t_1	t_0	t_0	t_0
По базовому уровню на фактический выпуск продукции отчетного периода	$\sum b_{i0}x_{i1} + a_0$	149 469	t_1	t_1	t_0	t_0
Фактические при базовом уровне постоянных затрат	$\sum b_{i1}x_{i1} + a_0$	188 178	t_1	t_1	t_1	t_0
Фактические	$\sum b_{i1}x_{i1} + a_1$	194 246	t_1	t_1	t_1	t_1

Из таблицы 6 видно, что в связи с приростом валовой продукции в сопоставимых ценах на 10 % ($I_{ВП} = 1,1$) сумма затрат возросла на 13 984 тыс. руб. (181 298 – 167 314).

За счет изменения структуры продукции сумма затрат уменьшилась на 31 829 тыс. руб. (149 469 – 181 298). Это свидетельствует о том, что в общем объеме производства продукции уменьшилась доля затратноёмкой продукции.

Из-за повышения уровня удельных переменных затрат перерасход издержек на производство продукции составил 38 709 тыс. руб. (188 178 – 149 469). Постоянные расходы возросли на 6 068 тыс. руб. (194 246 – 188 178), что также явилось одной из причин увеличения общей суммы затрат.

Таким образом, общая сумма затрат выросла на 26 932 тыс. руб. (194 246 – 167 314), или на 16,1 %, в том числе за счет изменения ее структуры на 17 845 (149 469 – 167 314) тыс. руб., за счет роста себестоимости продукции на 44 777 тыс. руб. (194 246 – 149 469). Но, несмотря на увеличение суммы затрат, объем производства продукции сократился.

Изучим структуру издержек по экономическому содержанию, т.е. по элементам затрат (Таблица 7).

Как видно из таблицы 7, затраты предприятия увеличились на 26 932 тыс. руб. Рост произошел практически по всем видам и особенно по материальным затратам. Увеличилась сумма как переменных, так и постоянных расходов. Изменилась несколько и структура затрат: увеличилась значительно доля материальных затрат и амортизации основных средств, а доля заработной платы увеличилась незначительно. Это свидетельствует о повышении технического уровня предприятия, о росте производительности труда. Также увеличилась доля семян, минеральных удобрений, что свидетельствует о повышении уровня кооперации и специализации хозяйства.

Таблица 7 – Затраты на производство продукции

Элементы затрат	Сумма, тыс. руб.			Структура затрат, %		
	2007 г.	2008 г.	+, -	t ₀	t ₁	+, -
1	2	3	4	5	6	7
Оплата труда	8 390	9 208	+ 818	5,01	4,74	- 0,27
Отчисления на социальные нужды	1 821	1 888	+ 67	1,09	0,97	- 0,12
Материальные затраты	105 943	117 229	+ 11 286	63,32	60,35	- 2,97
В том числе:						
семена	9 736	13 516	+ 3 780	9,19	11,53	+ 2,34
минеральные удобрения	38 168	45 120	+ 6 952	36,03	38,49	+ 2,46
нефтепродукты	24 466	22 895	- 1 571	23,09	19,53	- 3,56
электроэнергия	523	405	- 118	0,49	0,35	- 0,14
топливо	100	133	+ 33	0,09	0,11	+ 0,02
запасные части	32 950	35 160	+ 2 210	31,10	29,99	- 1,11
Амортизация	17 334	22 560	+ 5 226	10,36	11,61	+ 1,25
Прочие затраты	33 826	43 361	+ 9 535	20,22	22,32	+ 2,10
Итого производственных затрат	167 314	194 246	+ 26 932	100,0	100,0	-
В том числе:						
переменные расходы	139 769	160 590	+ 20 821	83,54	82,67	- 0,87
постоянные расходы	27 545	33 656	+ 6 111	16,46	17,33	+ 0,87

Наглядно это можно представить на рисунке 4.

Существует обобщающий показатель себестоимости, который выражает ее связь с прибылью:

$$Z_{\text{тп}} = \frac{\text{сумма затрат на производство}}{\text{объем товарной продукции}}. \quad (1)$$

Рассчитаем данный показатель за 2007 г.:

$$Z_{\text{тп}} = \frac{167\,314}{21\,438} = 7,81 \text{ руб.};$$

За 2008 г.:

$$Z_{\text{тп}} = \frac{194\,246}{18\,700} = 10,39 \text{ руб.};$$

В ЗАО «АПК Юность» затраты на рубль товарной продукции увеличились на 1,33 руб. На этот показатель влияют многие факторы: изменение структуры выпускаемой продукции, изменение цен и тарифов на использованные материальные ресурсы, изменение цен на товарную продукцию.

Оценим влияние этих факторов на анализируемый показатель с помощью факторного анализа.

$$Z_{\text{тп}0} = \frac{\sum Z_0 \times Q_0}{\sum P_0 \times Q_0} = \frac{167\,314 \times 21\,438}{138\,617 \times 21\,438} = 1,21 \text{ коп.};$$

$$Z_{\text{тп усл.1}} = \frac{\sum Z_1 \times Q_0}{\sum P_0 \times Q_0} = \frac{194\,246 \times 21\,438}{138\,617 \times 21\,438} = 1,40 \text{ коп.};$$

$$z_{\text{III}_{\text{усл.2}}} = \frac{\sum z_1 \times Q_1}{\sum P_0 \times Q_0} = \frac{194\,246 \times 18\,700}{138\,617 \times 21\,438} = 1,22 \text{ коп.};$$

$$z_{\text{III}_{\text{усл.3}}} = \frac{\sum z_1 \times Q_1}{\sum P_1 \times Q_0} = \frac{194\,246 \times 18\,700}{260\,335 \times 21\,438} = 0,65 \text{ коп.};$$

$$z_{\text{III}_1} = \frac{\sum z_1 \times Q_1}{\sum P_1 \times Q_1} = \frac{194\,246 \times 18\,700}{260\,335 \times 18\,700} = 0,75 \text{ коп.};$$

$$\Delta z_{\text{III}_z} = 1,40 - 1,21 = + 0,19 \text{ коп.};$$

$$\Delta z_{\text{III}_Q} = 1,22 - 1,40 = - 0,18 \text{ коп.};$$

$$\Delta z_{\text{III}_P} = 0,65 - 1,22 = - 0,57 \text{ коп.};$$

$$\Delta z_{\text{III}_Q} = 0,75 - 0,65 = + 0,10 \text{ коп.};$$

Аналитические расчеты показывают, что в ЗАО «АПК Юность» уменьшились затраты на рубль товарной продукции на 0,46 коп. (0,75 – 1,21), в том числе за счет уменьшения объема производства продукции на 0,18 коп, увеличения цены реализации на 0,57 коп.

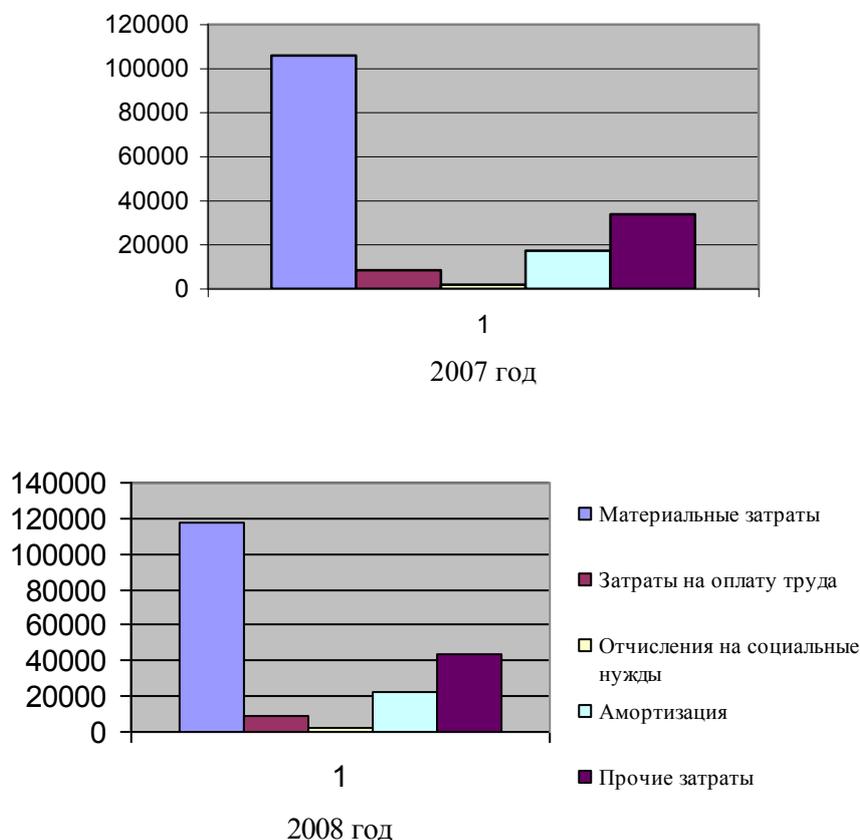


Рисунок 4 – Затраты на основное производство за 2007-2008 гг.

Существует обобщающий показатель себестоимости, который выражает ее связь с прибылью:

$$z_{\text{III}} = \frac{\text{сумма затрат на производство}}{\text{объем товарной продукции}} \quad (2)$$

Рассчитаем данный показатель за 2007 г.:

$$z_{\text{III}} = \frac{167\,314}{21\,438} = 7,81 \text{ руб.};$$

За 2008 г.:

$$z_{\text{тп}} = \frac{194\,246}{18\,700} = 10,39 \text{ руб.};$$

В ЗАО «АПК Юность» затраты на рубль товарной продукции увеличились на 1,33 руб. На этот показатель влияют многие факторы: изменение структуры выпускаемой продукции, изменение цен и тарифов на использованные материальные ресурсы, изменение цен на товарную продукцию.

Оценим влияние этих факторов на анализируемый показатель с помощью факторного анализа.

$$z_{\text{тп}0} = \frac{\sum z_0 \times Q_0}{\sum P_0 \times Q_0} = \frac{167\,314 \times 21\,438}{138\,617 \times 21\,438} = 1,21 \text{ коп.};$$

$$z_{\text{тп усл.1}} = \frac{\sum z_1 \times Q_0}{\sum P_0 \times Q_0} = \frac{194\,246 \times 21\,438}{138\,617 \times 21\,438} = 1,40 \text{ коп.};$$

$$z_{\text{тп усл.2}} = \frac{\sum z_1 \times Q_1}{\sum P_0 \times Q_0} = \frac{194\,246 \times 18\,700}{138\,617 \times 21\,438} = 1,22 \text{ коп.};$$

$$z_{\text{тп усл.3}} = \frac{\sum z_1 \times Q_1}{\sum P_1 \times Q_0} = \frac{194\,246 \times 18\,700}{260\,335 \times 21\,438} = 0,65 \text{ коп.};$$

$$z_{\text{тп}1} = \frac{\sum z_1 \times Q_1}{\sum P_1 \times Q_1} = \frac{194\,246 \times 18\,700}{260\,335 \times 18\,700} = 0,75 \text{ коп.};$$

$$\Delta z_{\text{тп}_1} = 1,40 - 1,21 = + 0,19 \text{ коп.};$$

$$\Delta z_{\text{тп}_0} = 1,22 - 1,40 = - 0,18 \text{ коп.};$$

$$\Delta z_{\text{тп}_p} = 0,65 - 1,22 = - 0,57 \text{ коп.};$$

$$\Delta z_{\text{тп}_q} = 0,75 - 0,65 = + 0,10 \text{ коп.};$$

Аналитические расчеты показывают, что в ЗАО «АПК Юность» уменьшились затраты на рубль товарной продукции на 0,46 коп. (0,75 – 1,21), в том числе за счет уменьшения объема производства продукции на 0,18 коп, увеличения цены реализации на 0,57 коп.

Проведем анализ прямых трудовых затрат. Исходные данные для расчета влияния факторов представлены таблице 8.

Таблица 8 – Исходные данные для факторного анализа прямых трудовых затрат

Сумма прямой зарплаты на производство продукции	Формула расчета	Сумма, тыс. руб.
базовая величина	$\sum VBP_{i0} \times TE_{i0} \times OT_{i0}$	8 390
базовая величина, пересчитанная на фактический в продукции при базовой ее структуре	$z_0 \times I_{\text{ВП}}$	9 229
по базовому уровню затрат на фактический выпуск продукции	$\sum VBP_{i1} \times TE_{i0} \times OT_{i0}$	7 304
фактически при базовом уровне оплаты труда	$\sum VBP_{i1} \times TE_{i1} \times OT_{i0}$	6 751
фактически	$\sum VBP_{i1} \times TE_{i1} \times OT_{i1}$	9 208

Общий перерасход по прямой заработной плате на весь объем производства продукции составляет 818 тыс. руб. (9 208 – 8 390), в том числе за счет изменения:

- объема производства продукции: $\Delta z_{\text{тп}_{\text{ВП}}} = 9\,229 - 8\,390 = + 839 \text{ тыс.руб.};$
- структуры производства продукции: $\Delta z_{\text{тп}_{\text{стр}}} = 7\,304 - 9\,229 = - 1\,925 \text{ тыс.руб.};$
- трудоемкости продукции: $\Delta z_{\text{тп}_{\text{ТЕ}}} = 6\,751 - 7\,304 = - 553 \text{ тыс.руб.};$

- уровня оплаты труда: $\Delta Z\Pi_{om} = 9\ 208 - 6\ 751 = + 2\ 457$ тыс.руб.

В заключение анализа обобщим резервы сокращения накладных расходов.

В ЗАО «АПК Юность» планируется сократить должности двух бухгалтеров, одного агронома и двух учетчиков. Кроме того, планируется уменьшить затраты на содержание легкового транспорта за счет сокращения одного шофера и расходы на содержание основных средств общепроизводственного назначения в связи со сдачей в долгосрочную аренду склада. За счет этого основные расходы в растениеводстве уменьшатся на 4 %, а общехозяйственные – на 2 %. Чтобы определить, на сколько в связи с этим снизится себестоимость отдельных видов продукции, необходимо фактическую сумму накладных расходов, отнесенную на конкретный вид продукции, умножить на процент их возможной экономии (Таблица 9).

Таблица 9 – Резервы снижения себестоимости продукции за счет сокращения накладных расходов

Вид продукции	Фактическая сумма накладных расходов, тыс. руб.	Процент возможной экономии затрат	Резерв сокращения затрат, тыс. руб.
Зерновые и зернобобовые (озимые и яровые)	9 385	6	563,10
Рапс	1 706	6	102,36
Многолетние травы	3	6	0,18
Однолетние травы	2	6	0,12

Сумма экономии затрат на производство продукции растениеводства состоит из двух элементов:

- резерв снижения себестоимости за счет основных затрат – 26,63 тыс. руб.;
- резерв снижения себестоимости за счет общехозяйственных затрат – 13,32 тыс. руб.

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции. Также необходимо осуществлять экономию текущих затрат (затраты на электроэнергию, расходы на горюче-смазочные материалы, содержание товарно-материальных ценностей), по которым чаще всего наблюдается перерасход средств, и соответственно, возникают финансовые потери. В экономии текущих затрат скрыты значительные внутрихозяйственные резервы эффективного использования оборотных средств сельскохозяйственных предприятий.

Таким образом, применение аналитических процедур по оценке себестоимости продукции отрасли растениеводства позволяет не только сопоставлять результаты деятельности предприятия с запланированной стратегией, но и изыскивать пути ее оптимизации для повышения эффективности работы предприятия в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие [Текст] / Л.С. Васильева, Д.И. Ряховский, М.В. Петровская. – М.: Эксмо, 2007. – 368 с.
2. Приказ Министерства сельского хозяйства Российской Федерации № 792 от 6 июня 2003 «Об утверждении методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях».

Маслов Борис Григорьевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: buin@ostu.ru

УДК 658.152; 311.216

Л.В. ЗУБАРЕВА

КОНЦЕПЦИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМОГО В УПРАВЛЕНИИ ОСНОВНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматривается подход автора к систематизации учетно-аналитических инструментов, позволяющих отражать информацию о формировании и движении основного капитала в процессе инвестиционной деятельности.

In the paper the author's approach to the systematization of an accounting analytical toolkit is considered which allows the reflection of information regarding formation and movement of the fixed capital in the course of investment activities.

Ключевые слова: основной капитал, учетно-аналитические инструменты, воспроизводство, сегменты бизнеса, денежные потоки, инвестиционная политика, точка безубыточности.

Key words: a fixed capital, registration-analytical tools, reproduction, business segments, monetary streams, the investment policy, a break-even point.

Множественность направлений учения о капитале позволили логически определить отношение этой категории капитала к хозяйствующему субъекту. Поэтому в первой главе работы мы выделили три направления, характеризующие капитал:

1 – капитал как совокупность ресурсов или производственных мощностей хозяйствующего субъекта, которые являются самым универсальным источником ее доходов. Эта характеристика получила название в экономической литературе «физическая концепция капитала как квинтэссенция экономического подхода»;

2 – капитал как доля учредителей собственников организации, размещенная в ее активах («финансовая концепция капитала как квинтэссенция бухгалтерского подхода»);

3 – капитал как совокупность долгосрочных источников финансирования хозяйствующего субъекта, получившая название «модифицированной финансовой концепции капитала как квинтэссенция учетно-аналитического подхода».

Характер движения основного капитала обусловлен, как мы упоминали ранее, инвестициями. Если мы имеем дело с инвестированием средств в капитальные вложения, то основной капитал будет представлен приобретенными (построенными) основными средствами и нематериальными активами. Если инвестирование средств осуществляется в форме долгосрочных финансовых вложений, то основной капитал может быть сформирован в процессе реализации совместной деятельности, а также в процессе его консолидации.

В первом случае в бухгалтерской практике говорят о приобретении готовых объектов основных средств (зданий, сооружений, передаточных устройств, машин, оборудования и др.) и создании основных средств путем их строительства (возведения). Интересен отраслевой аспект данных сегментов. Если мы имеем дело со строительной организацией, то построенные ею объекты для продажи следует считать товаром, а если с промышленным предприятием, осуществляющим строительство цеха, то – с формированием элемента (части) основного капитала.

Во втором случае, среди классификационных групп финансовых вложений можно выделить вложения в совместную деятельность. Вложения участников основными активами (основными средствами, нематериальными активами) будут формировать начальный основной капитал, приобретенные (возведенные) объекты в процессе основной деятельности будут свидетельствовать о приращении основного капитала.

В процессе расширенного воспроизводства менеджмент предприятий нацелен на приращение основного капитала или получение чистого дохода (чистой прибыли), который

также может быть использован на приращение основного капитала. В этом случае менеджеры говорят об увеличении активов и приращении основного имущества (производственных основных средств и используемых в производственной деятельности нематериальных активов), а бухгалтеры озабочены отражением на счетах движения денежных средств, связанных с инвестициями в основной капитал.

Следует отметить еще один важный аспект, который связан с использованием основного имущества не в производственном процессе, а для получения дохода (прибыли). Это большой и важный сегмент бизнеса – долгосрочная аренда, именуемая в рыночной практике лизингом. Основным капиталом, являющийся объектом лизинга, по-разному трактуется в теории бухгалтерского учета. Причиной тому является несоответствие и недостаточная развитость нормативно-правовых актов и законодательства по вопросам лизинга. Экономическая сущность лизинга рассматривается чаще через призму возможности получения выгоды. Содержание объектов лизинга, как части элементов основного капитала, остается вне поля научных знаний и развития научных теорий. Поэтому в работе мы обращаем также внимание на данный сегмент бизнеса.

Таким образом, специфика движения основного капитала применительно к сегментам бизнеса может быть рассмотрена по следующим направлениям:

1 направление – инвестиционная деятельность: капитальные вложения (строительство, приобретение основных средств) с целью приращения основного капитала;

2 направление – финансовая деятельность: долгосрочные вложения в ценные бумаги; вложения в совместную деятельность с целью формирования совместного основного капитала и его приращения; в уставные капиталы других организаций (консолидация капитала).

3 направление – операционная деятельность: доходные вложения в материальные ценности (финансовый лизинг) с целью приращения дохода.

Все упомянутые виды деятельности: операционная, инвестиционная и финансовая, – хорошо известны бухгалтерии как особая информация, на основе которой формируется отчет о движении денежных средств (денежных потоков). Т.е. денежный поток по каждому виду деятельности может выступать характеристикой изменений, в результате которых меняется представление о состоянии, стоимости основного капитала. Если вспомнить уже упомянутый термин «потенциал основного капитала», то жизнеобеспечение этого потенциала зависит напрямую от денежных потоков. Возможно, эти выводы являются основополагающими для принятия решений менеджерами: сколько инвестиций, в какой инвестиционный проект, для увеличения доходности по какому сегменту бизнеса следует принять в текущих и стратегических планах. Для бухгалтера появляется прямой интерес работать с формой «Отчет о движении денежных средств». Аналитическая информация, которая будет способствовать принятию управленческих решений об инвестициях в основной капитал, должна быть сформирована особым образом. Возможно, для этого понадобится создание отдельного вида управленческого (оперативного) учета, содержащего в каждом отчетном периоде показатели: об изменении стоимости основных средств; о восстановлении, расширении, реконструкции материально-технической базы производства; приобретении и выкупе лизингового имущества; вложениях в совместную деятельность, в уставные капиталы других организаций; и т.д.

Концепция поддержания капитала является той базой, на основе которой рождены теоретические и методические подходы к инвестированию средств в основной капитал. Сообразно тому, как классифицируется основной капитал для отражения его в качестве активов баланса, определяются направления инвестирования средств в эти части основного капитала. Такой подход позволил определить сегменты бизнеса, в которых основной капитал нуждается в инвестициях. Можно, забегаая вперед, сказать что это: капитальные вложения (вложения во внеоборотные активы), финансовые вложения (в совместный бизнес или совместное предприятие), финансовые вложения в лизинг (как доходные вложения в материальные активы). Инвестирование в перечисленные сегменты бизнеса является тем

процессом, о котором мы говорили: «генерирует основной капитал». Информация об инвестициях в основной капитал, формируемая в бухгалтерском учете и отчетности, нуждается в особом методическом подходе при ее интерпретации для использования в управлении основным капиталом. Поэтому важным фактором, влияющим на структуру инвестиций в основной капитал, в работе выделена инвестиционная политика. От ее содержания и процедуры реализации зависит система показателей, которая может и должна отражаться в отчетности для характеристики основного капитала и инвестиций в основной капитал.

Завершающим бухгалтерский подход элементом учета инвестиций в основной капитал является его бухгалтерская классификация, позволяющая определить объекты, схему организации учета, степень аналитичности и другие необходимые вопросы, составляющие суть методики учета.

Изложенные выше теоретические и методологические проблемы, от решения которых зависит содержание категории «основной капитал», дают возможность сформулировать концепцию учетно-аналитического инструментария для управления инвестициями в основной капитал. В основу концепции нами принята модель следующего содержания (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Модель учетно-аналитического инструментария управления инвестициями в основной капитал

Модель, представленная на рисунке 1, содержит четыре взаимосвязанных блока, отражающих учетно-аналитическую информацию формирования и движения основного капитала в процессе инвестиционной деятельности. К ним относятся:

1. Инвестиции в основной капитал. В данном блоке рассматриваются цели и задачи инвестиционной политики организации и положения учетной политики, связанные с отражением движения основного капитала в бухгалтерском учете и отчетности.

Инвестиционная политика является составной частью экономической политики организации. Под инвестиционной политикой следует понимать комплекс целенаправленных мероприятий по созданию благоприятных условий для инвестиционной деятельности с целью повышения эффективности производства и решения социальных проблем.

Инвестиционная политика представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации, определяемых общими задачами ее развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения.

Можно выделить следующие цели инвестирования:

- повышение эффективности деятельности организации за счет замены объектов основного капитала прогрессивной техникой и технологией, что позволит создать необходимые условия для снижения затрат и получения дополнительного дохода и прибыли;
- расширение функционирующего основного капитала для удержания ранее сформированных рынков сбыта производимой продукции;
- создание новых производств для удовлетворения потребительского спроса за счет обновления ассортимента выпускающей продукции и расширения рынков сбыта;
- рост благосостояния владельцев компании или рыночной стоимости ее обыкновенных акций вследствие получения инвестиционных доходов.

В основе разработки инвестиционной политики организации лежат принципы новой управленческой парадигмы – системы стратегического управления. Выделим некоторые из этих принципов [1]:

– принцип соответствия. Являясь частью общей стратегии развития организации, инвестиционная стратегия носит по отношению к ней подчиненный характер, поэтому она должна быть согласована со стратегическими целями и направлениями операционной деятельности организации.

– принцип инвестиционной предприимчивости и коммуникабельности. Данный принцип заключается в активном поиске эффективных инвестиционных связей по всем направлениям и формам инвестиционной деятельности, а также на различных стадиях инвестиционного процесса.

– принцип инвестиционной гибкости и альтернативности. Инвестиционная стратегия должна быть разработана с учетом адаптивности к изменениям факторов внешней инвестиционной среды. Помимо прочего в основе стратегических инвестиционных решений должен лежать активный поиск альтернативных вариантов направлений, форм и методов осуществления инвестиционной деятельности, выбор наилучших из них, построение на этой основе общей инвестиционной стратегии и формирование механизмов эффективной ее реализации.

– инновационный принцип. Формируя инвестиционную стратегию, следует иметь в виду, что инвестиционная деятельность является главным механизмом внедрения технологических нововведений, обеспечивающих рост конкурентной позиции организации на рынке.

– принцип минимизации инвестиционного риска. Практически все основные инвестиционные решения, принимаемые в процессе формирования инвестиционной стратегии, в той или иной степени изменяют уровень инвестиционного риска. В первую очередь это связано с выбором направлений и форм инвестиционной деятельности, формированием инвестиционных ресурсов, внедрением новых организационных структур управления инвестиционной деятельностью.

Заложенные в инвестиционную политику принципы стратегического управления позволят организации сделать инвестиционную деятельность средством повышения эффективности производства в долгосрочной перспективе.

Вышесказанное позволяет определить основные направления инвестиционной политики предприятия:

- выбор и обоснование приоритетных направлений вложения инвестиций;

- изыскание источников финансирования инвестиций;
- недопущение чрезмерного морального и физического износа основных производственных фондов;
- совершенствование видовой, технологической и возрастной структуры основных производственных фондов;
- рациональное использование амортизационных отчислений и прибыли на предприятии;
- увеличение и улучшение использования производственных мощностей.
- оценка влияния инвестиционной политики на финансовые результаты работы предприятия.

2. Учетный инструментарий. Этот блок включает элементы, которые можно считать критериями формирования информации (или вида учета) для отражения инвестиций в основной капитал. К этим элементам относятся:

- бухгалтерская классификация элементов основного капитала;
- оценка (способы оценки) основного капитала, отражаемого показателями актива баланса;
- признание затрат, связанных с обслуживанием основного капитала: восстановлением (реконструкцией, модернизацией, капитальным ремонтом) основных средств;
- рабочий план счетов для отражения элементов основного капитала и его источников в активе и в пассиве баланса;
- внутренняя отчетность об эффективности использования основного капитала, взаимоувязанная с отчетом о движении денежных потоков.

Перечисленные элементы – многогранны и взаимосвязаны между собой. Главная их примечательность заключается в том, что в совокупности они обеспечивают организационную и методическую основу информации аналитического учета об основном капитале.

3. Оценка денежных потоков. Этот блок содержит информацию на базе которой формируются учетно-аналитические показатели обеспечения инвестиций в основной капитал. Денежный поток – это совокупность распределенных во времени объемов поступления и выбытия денежных средств в процессе осуществления хозяйственной деятельности организации. Поступление (приток) денежных средств называется положительным денежным потоком. Выбытие (отток) денежных средств называется отрицательным денежным потоком. Разность между положительным и отрицательным денежными потоками по каждому виду деятельности или по хозяйственной деятельности организации в целом называется чистым денежным потоком (нетто-результатом).

Денежными потоками в период эксплуатации объектов инвестирования являются:

- выручка от продаж;
- денежные эксплуатационные расходы;
- налоговые платежи;
- изменения в величине требуемых активов.

Самый очевидный способ оценки этих потоков – составление подробного бюджета денежных поступлений и расходов для всего срока жизни инвестиционного объекта. При этом бюджет целесообразно детализировать по месяцам.

Для некоторых инвестиционных проектов существенное значение может иметь остаточная стоимость некогда созданных активов. Денежные потоки, возникающие в период ликвидации объектов инвестирования, можно определить как разницу между выручкой от продажи основных активов и затратами по демонтажу и удалению оборудования.

Если инвестиционные проекты ориентированы преимущественно на снижение затрат и увеличение на этой основе величины прибыли, то при подготовке такого инвестиционного проекта необходим прогноз затрат. Для прогнозирования затрат можно пользоваться

различного рода регрессионными моделями, которые дают возможность с достаточно высокой надежностью предсказать изменения как переменных, так и постоянных затрат при изменении масштабов выпуска.

Влияние инфляции – один из факторов, который всегда должен учитываться в инвестиционных расчетах, даже если темпы роста цен и не высоки. Инфляция заметно меняет выгодность тех или иных проектов, как ориентированных на внутренний рынок, так и делающих ставку на экспорт продукции.

Инвестирование средств в основной капитал (или в основные активы) может осуществляться в нескольких направлениях, что вытекает из целевых установок развития организации. В любом случае, при осуществлении инвестиционной деятельности, речь идет о приращении основных активов, обеспечивающих основной капитал как источник жизнедеятельности организации. Мы не можем говорить, что основной капитал является объектом бухгалтерского учета как источник, поскольку видим размещение активов, его обеспечивающих, в первом и втором разделах актива баланса. В пассиве же баланса не предусмотрено показателя, объединяющего основной капитал в источник. Поэтому показатель характеризуется не столько бухгалтерским, сколько экономическим содержанием. В этой связи эффективность основного капитала в анализе мы рассматриваем через денежные потоки, связанные с инвестиционными проектами любого направления.

4. Аналитический инструментарий. Анализ денежных потоков направлен на формирование информации о достаточном объеме денежных средств, а также для поддержания их сбалансированности во времени.

К задачам анализа денежных потоков организации относятся [2]:

- оценка оптимальности объемов денежных потоков организации;
- оценка оптимальности денежных потоков по видам хозяйственной деятельности;
- оценка состава, структуры, направлений движения денежных средств;
- оценка динамики потоков денежных средств;
- выявление и измерение влияния различных факторов на формирование денежных потоков;
- выявление и оценка резервов улучшения использования денежных средств;
- разработка предложений по реализации резервов повышения эффективности использования денежных средств.

Потоки денежных средств могут представляться прямым или косвенным методом.

Прямой метод анализа движения денежных средств по видам деятельности организации позволяет оценить:

- объемы и источники получения денежных средств, а также направления их использования в процессе осуществления текущей (обычной) деятельности;
- достаточность собственных средств организации для инвестиционной деятельности;
- необходимость привлечения дополнительных заемных средств в рамках финансовой деятельности;
- прогноз в обеспечении постоянной платежеспособности, т. е. полной и своевременной оплаты текущих обязательств в будущем.

Прямой метод анализа движения денежных средств заключается в рассмотрении данных о положительных и отрицательных денежных потоках организации, сформированных кассовым методом путем включения в отчет хозяйственных оборотов, связанных с денежными операциями. Данный метод реализован на сравнении показателей, содержащихся в «Отчете о движении денежных средств» и должен включать следующий анализ:

- структура суммарных поступлений и платежей по видам деятельности;
- динамика поступлений и платежей;
- обеспеченность денежными средствами;

– достаточность денежного потока по текущей деятельности для самофинансирования;

– достаточность денежного потока по текущей деятельности погашения обязательств.

Анализ денежных потоков по данным отчета о движении денежных средств позволяет оценить финансовую мощь компании, а также своеобразный индикатор качества инвестиционной деятельности – чистый денежный поток по инвестиционной деятельности.

Косвенный метод предполагает корректировки, полученной организацией прибыли, на сумму операций неденежного характера, связанных с амортизацией внеоборотных активов, а также на величину изменения активов и пассивов. Преимуществом косвенного метода является то, что он показывает различия между прибылью и изменением остатка денежных средств. Информационная основа анализа движения денежных средств косвенным методом – баланс и отчет о прибылях и убытках, методическая основа – балансовый метод анализа, который увязывает притоки и оттоки денежных средств. Притоки денежных средств в соответствии с этим методом анализа могут быть вызваны увеличением статей пассива баланса и уменьшением статей актива баланса; оттоки, наоборот, – увеличением статей актива и уменьшением статей пассива, при этом основа денежного потока – прибыль и амортизация отчетного года.

Как показывает практика, российские компании предпочитают отражать информацию о движении денежных средств в форме № 4, используя прямой метод.

Для анализа денежных потоков учеными используются различные приемы анализа, среди которых можно выделить (Таблица 1).

Таблица 1 – Приемы и содержание анализа денежных потоков

Аналитические приемы	Автор	Содержание анализа
Коэффициентный анализ	Бочаров В.В., Гиляровская Л.Т., Ефимова О.В., Ионова А.Ф., Крылов Э.И., Сорокина Е.М., Селезнева Н.Н. и др.	Анализ показателей ликвидности, оборачиваемости, эффективности
Горизонтальный анализ	Бороненкова С.А., Бочаров В.В. Гиляровская Л.Т., Мизиковский И.Е., Чернов И.А., Шеремет А.Д.	Анализ показателей динамики, трендовый анализ
Вертикальный анализ	Бороненкова С.А., Гиляровская Л.Т., Мизиковский И.Е.	Анализ структурных показателей
Факторный анализ	Гиляровская Л.Т., Мизиковский И.Е., Сорокина Е.М., Шеремет А.Д.	Расчет и оценка влияния факторов
Анализ синхронности (сбалансированности)	Гиляровская Л.Т., Чернов И.А.	Расчет сбалансированности денежных потоков
Сравнительный анализ	Бороненкова С.А., Бочаров В.В., Гиляровская Л.Т., Шеремет А.Д.	Показатели сравнительной оценки в динамике

Представленный инструментальный анализ позволяет дать оценку ведения дел в организации, обеспеченность ее деятельности денежными средствами. Выводы анализа служат основой для принятия управленческих решений при формировании инвестиционной политики, направленной на расширение возможностей бизнеса.

Выбор метода анализа инвестиционной деятельности в значительной мере зависит от особенностей рассматриваемых проектов и от условий их реализации. Современная аналитическая практика рекомендует два основных подхода определения эффективности инвестиций:

– статические методы инвестиционных расчетов;

- динамические методы оценки инвестиционных проектов.

К статическим методам инвестиционных расчетов относятся такие методы, которые применяются, если инвестиционные проекты носят краткосрочный характер, когда инвестиционные затраты осуществляются в начале периода, а результаты проекта определяются на конец периода. Эти методы являются приемлемыми для несложных ситуаций в инвестиционной деятельности, но, несмотря на это, именно статические методы наиболее часто применяются на практике.

В качестве критерия выбора инвестиционной альтернативы используются следующие показатели: затраты; прибыль; рентабельность.

Статические методы инвестиционных расчетов основаны на проведении сравнительных расчетов прибыли, издержек или рентабельности и выборе варианта инвестиционной деятельности (инвестиционного проекта) на основе оптимального значения одного из этих показателей, которые в данном случае выступают в качестве краткосрочной цели инвестора. Для достоверного применения данных методов все предлагаемые инвестиционные альтернативы должны быть приведены в сопоставимый вид.

Из простых методов чаще всего используются методы анализа точки безубыточности проекта, расчет показателя рентабельности инвестиций и срока окупаемости (периода возврата) инвестиций.

Метод анализа точки безубыточности (критического объема продаж) состоит в определении объема продаж продукции, при котором валовая выручка от реализации продукции становится равной валовым издержкам. При проведении анализа инвестиционного проекта необходимо сопоставить объемы спроса на продукцию (услуги) с величиной критического объема продаж. Если объемы спроса ниже величины критического объема продаж, то следует либо принимать меры по расширению целевых рынков сбыта, либо отказываться от идеи проекта. Если же ожидаемый спрос значительно превышает критический объем продаж, то проект можно считать экономически эффективным.

Таким образом, определение эффективности инвестиций представляет собой описание ожидаемых экономических результатов от проектируемых вложений. Для того чтобы рассчитать эффективность инвестиций, необходимо знать денежные потоки расчетного периода. Кроме того, необходимо сделать расчетный прогноз по следующим показателям:

- объем инвестиций по годам инвестиционного цикла;
- срок функционирования объекта инвестиций;
- влияние инвестиций на затраты в будущем периоде.

Объем инвестиций определяется исходя из проектно-сметной документации и включает стоимость зданий и сооружений, машин и оборудования, а также иные возможные затраты, связанные с подготовкой объекта к эксплуатации. Срок функционирования инвестиций зависит от морального и физического износа основного капитала. Во многих случаях моральный износ наступает раньше физического. Поэтому срок эксплуатации объекта может быть ограничен моральным износом. Инвестиции являются важнейшим фактором снижения эксплуатационных издержек. Влияние этого фактора следует рассчитывать по годам всего периода эксплуатации объекта и учитывать при расчете прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бясов, К.Т. Финансовый менеджмент [Текст] / К.Т. Бясов. - М., 2003.
2. Пласкова, Н.С. Экономический анализ [Текст] / Н.С. Пласкова. - М.: Эксмо, 2007. – 267 с.

Зубарева Любовь Витальевна

Марийский государственный технический университет, г. Йошкар-Ола

Кандидат экономических наук, соискатель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»

Тел.: (8362) 55-55-72

E-mail: postmaster@marstu.mari.ru

УДК 657:631.11

Е.О. ЛЕБЕДЕВ

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ ПО СТРУКТУРИРОВАНИЮ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

На основе взаимосвязи финансового и управленческого учета, выявлены методы анализа хозяйственной деятельности и определены основные направления анализа финансового результата, ориентированные главным образом, на внутреннюю информацию, формируемую в финансовом и управленческом учете.

On the basis of interconnection in financial and management registration there are revealed methods of economical activity analysis and defined main directions of financial result analysis oriented mainly to inner information formed in financial and managing accounts.

Ключевые слова: *аналитические процедуры, финансовые результаты, финансовый и управленческий учет, экономический анализ, финансовый и управленческий анализ, процесс интеграции.*

Key words: *analytical procedures, financial results, the financial and administrative account, the economic analysis, the financial and administrative analysis, integration process.*

Аналитическая функция является одной из основных составляющих аналитических процедур и реализуется в формировании больших массивов информации о состоянии и движении производственно-финансовых активов организации. Каждое сельскохозяйственное предприятие действует на свой страх и риск, в связи с чем, резко возрастает необходимость систематического анализа различных сторон деятельности с позиций различных целей как организации в целом, так и отдельных подразделений и ее участников. В связи с этим особая роль и место отводятся финансовому и управленческому анализу в системе экономического анализа хозяйственной деятельности организации, содержание которого состоит в использовании информационного ресурса бухгалтерского учета для выработки управленческих решений.

Под «экономическим анализом» понимается научный способ познания сущности экономических явлений и процессов, основанный на их расчленении, на составные части и изучении во всем многообразии связей и зависимостей [5].

Слово «анализ» (греч. analysis - разложение) в самом общем смысле означает, метод исследования процессов и явлений путем рассмотрения отдельных сторон, свойств, составных частей, элементов анализируемой системы и выявление тенденций, изменений, которые могут в ней произойти. Что касается отдельного вида анализа - экономического анализа, то его характерными особенностями являются:

- 1) использование системы показателей, всесторонне характеризующих хозяйственную деятельность;
- 2) изучение причин изменения этих показателей;
- 3) выявление и измерение взаимосвязи между ними в целях повышения социально-экономической эффективности.

Источниками информации в основном являются учетные и отчетные данные бухгалтерского и других видов учета. Эта информация составляет первую ступень подготовки данных для управленческих решений, вторая ступень – их анализ и оценка.

В контексте используемой информационной базы различают управленческий анализ и финансовый анализ. Разделение анализа на финансовый и управленческий обусловлено сложившимся на практике разделением системы бухгалтерского учета в масштабе предприятия на финансовый учет и управленческий учет.

Управленческий анализ использует как данные сводной финансовой отчетности, так и оперативную (внутреннюю) информацию предприятия. Данный вид анализа носит оперативный характер и его результаты, как правило, являются коммерческой тайной. Финансовый анализ производится на основе форм квартальной и годовой сводной финансовой отчетности предприятия: бухгалтерского баланса (форма № 1) и отчета о прибылях и убытках (форма № 2) – за ряд прошлых периодов (кварталов, лет). Финансовый анализ может проводиться как самой компанией, так и внешними пользователями информации, так как этот вид анализа основывается на данных публичной (открытой) отчетности. Управленческий анализ – изучение механизма достижения максимальной прибыли и повышения эффективности хозяйствования, разработка важнейших вопросов конкурентной политики предприятия и программ его развития на перспективу, обоснование управленческих решений по достижению конкретных производственных целей.

Финансовый анализ – оценка состава и структуры имущества предприятия, интенсивности использования капитала платежеспособности и финансовой устойчивости и использования прибыли, прогнозирование доходов и потоков денежных средств, выявление дивидендной политики осуществляемой руководством предприятия.

На основе схемы, представленной Коростелкиным М.М., нами выявлена взаимосвязь управленческого и финансового анализа сельскохозяйственного предприятия, представленная на рисунке 1 [2].



Рисунок 1 – Взаимосвязь управленческого и финансового анализа

На рисунке зона А это пересечение систем управленческого и финансового анализа, и представляет собой внутривнутрипроизводственный финансовый анализ основанный на данных бухгалтерской отчетности которую сочли возможным опубликовать внутренние пользователи. В рамках внутривнутрипроизводственного финансового анализа ставится цель текущего анализа исполнения бюджетов центрами ответственности, анализа ключевых финансовых показателей, выявления причин отклонений для своевременного их устранения и определения вклада каждого центра ответственности в финансовые результаты организации. Основная цель внешнего финансового анализа – произвести общую оценку финансового состояния организации как итога ее деятельности за отчетный период. Данный вид анализа во многом субъективен, схематичен, незначителен по числу аналитических показателей; не может быть точен ввиду умышленного искажения бухгалтерской отчетности для сокрытия прибыли и завуалирования механизма ее получения. Однако, это положение выправляется аудиторскими проверками.

Результаты управленческого анализа аккумулируются в показателях внешнего анализа, с помощью которых выявляется взаимосвязь факторов, источников интенсификации производства и конечных результатов хозяйственной деятельности.

Таким образом, наблюдается прямая и обратная связь между управленческим и финансовым анализом. Способы построения видов анализа и состав конкретных задач каждого из них организация должна определить самостоятельно исходя из масштаба деятельности, специализации, долгосрочных целей развития.

Экономический анализ в целом и анализ финансовых результатов на предприятии представляют собой объективно необходимый элемент управления производством, в том числе и прибылью. В процессе экономического анализа, аналитической обработки существует и применяется ряд методик анализа финансовых результатов предприятия. Для совершенствования имеющихся методик, выявления достоинств и недостатков, необходимо произвести их сравнительный анализ. Характерной особенностью метода экономического анализа является использование системы показателей при изучении хозяйственных явлений и процессов. По нашему мнению, целью анализа финансовых результатов является информирование наиболее полной и своевременной информацией руководство и менеджеров о полученных доходах и понесенных расходах организации, оценки результатов деятельности, принятии и исполнении решений по снижению затрат и максимизации прибыли. Задачей анализа финансовых результатов является раскрытие и изучение причин (факторов) изменения показателей, выявление и измерения взаимосвязи между ними.

Анализ затрат является важнейшей частью не только внутреннего, но и внешнего финансового анализа. Однако на многих отечественных предприятиях до сих пор анализ затрат сводится лишь к оценке динамики состава и структуры затрат за ряд смежных отчетных периодов, выполнения плана по его уровню. По нашему мнению, должно усиливаться значение анализа хозяйственной деятельности в управлении производством, необходимо адаптировать традиционную структуру знаний, известную как анализ затрат, к быстро развивающейся структуре знаний о формулировке стратегии, и ее осуществлении.

В настоящее время наблюдается взаимопроникновение научных инструментариев различных наук, поэтому в экономическом анализе используется совокупность приемов и способов на основе собственных достижений и достижений ряда смежных наук (математики, статистики, бухгалтерского учета, планирования, управления, экономической кибернетики и др.). Таким образом, в рамках финансового анализа, и в частности, для анализа затрат также могут применяться различные методы, разработанные изначально в других экономических науках. Научный подход позволяет выделить три группы методов: общеэкономические, статистические, математические [2].

К общеэкономическим методам анализа хозяйственной деятельности относятся: сравнение, графический, балансовой увязки, цепных подстановок, арифметических разниц, логарифмический и др.

Статистические методы можно разделить на две группы: традиционные; математико-статистические. Математические методы в обобщенном виде представлены тремя основными группами методов: экономические; методы экономической кибернетики и оптимального программирования; методы исследования операций и принятия решений. Графически это можно отобразить в виде схемы представленной на рисунке 2.

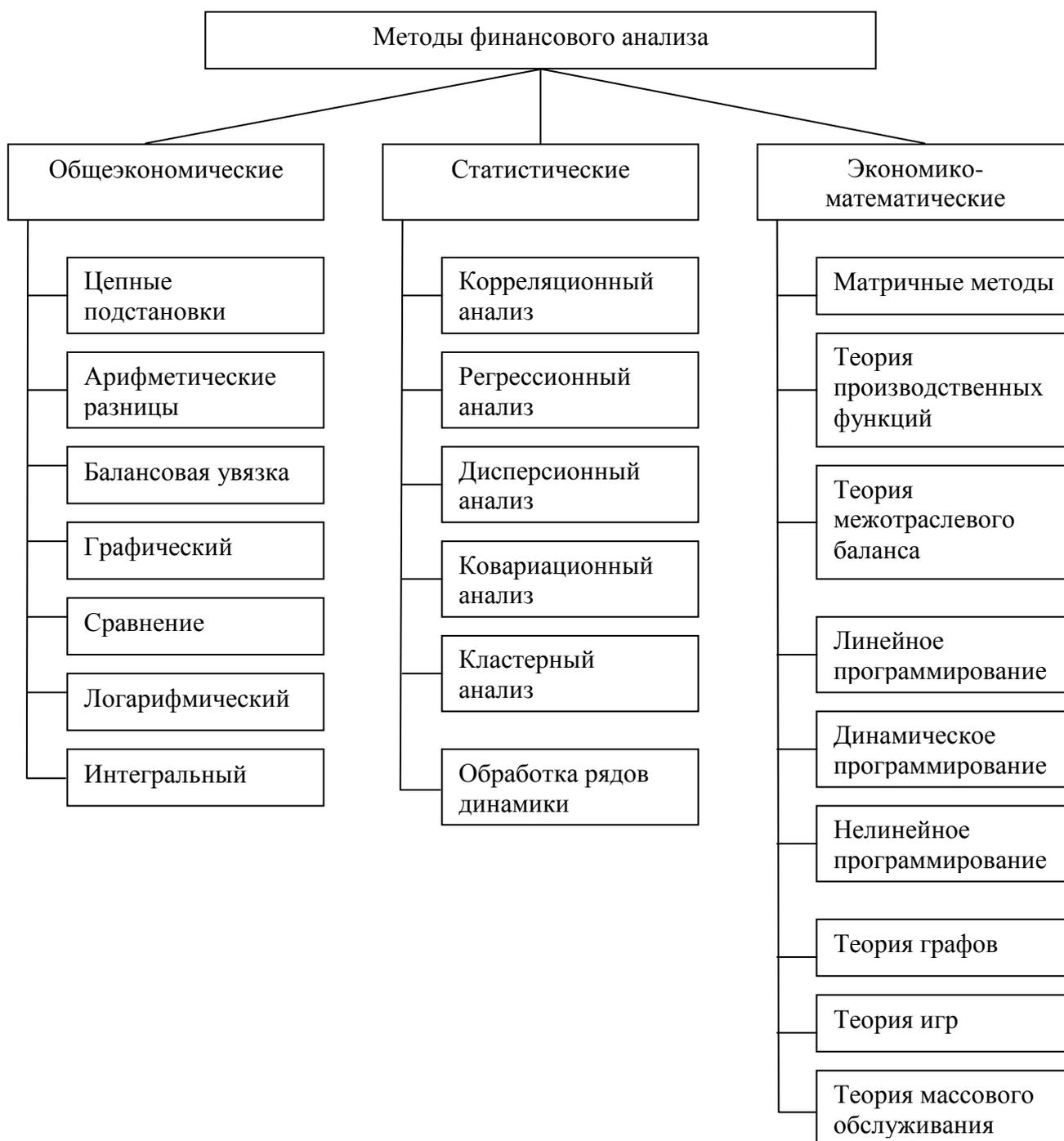


Рисунок 2 – Классификация методов финансового анализа

Таким образом, методика экономического анализа строится на пересечении трех областей знаний: статистики, математики, экономики. Как правило, все методы применяются в совокупности. Перечисленное многообразие методов предоставляет аналитику широкие возможности в выборе инструментария исследования. Выбор того или иного способа или приема из перечисленных определяется целью анализа, требованиями к степени детализации (глубины) анализа, к точности результатов (например, «разложение» результативного

показателя по факторам), характером взаимосвязи между показателями, характером аналитических задач.

В зависимости от конкретных задач, поставленных руководством, анализ может проводиться одновременно по всем направлениям или по нескольким, охватывать весь цикл производства или отдельные его стадии и процессы. Однако для достижения цели - снижения затрат и повышения финансовых результатов анализ должен вестись систематически. В результате будет постоянно накапливаться информация о динамике затрат, факторах их изменения, что обеспечит качество анализа и повысит обоснованность рекомендаций для руководства субъекта хозяйствования. Нами проведено сравнение различных направлений анализа финансовых результатов, проводимых в сельскохозяйственных организациях, систематизированы используемые источники информации и применяемые методы и методики [3, 4, 6]. Исследование позволило выделить 5 основных традиционных направлений анализа (Рисунок 3).



Рисунок 3 – Традиционные направления анализа финансового результата на сельскохозяйственных предприятиях

Следует отметить, что исследованные направления анализа финансовых результатов ориентированы, главным образом, на внутреннюю информацию, формируемую в финансовом и управленческом учете. В то же время формирование учетно-аналитического обеспечения должно ориентироваться на внешнюю информацию и ее анализ [1].

Поскольку анализ финансовых результатов ориентируется на внутреннюю информацию, необходимо использовать различные методы анализа затрат и получения прибыли в комплексе с исследованными направлениями анализа.

Решение этой проблемы, в современной экономике, заключается в необходимости взаимосвязи финансового и управленческого учета, как составляющих элементов аналитической системы.

При современном уровне развития рыночных отношений активно происходит процесс интеграции традиционных методов учета, анализа, нормирования, контроля и аудита в единую аналитическую систему получения данных и обработки информации, в частности в аналитические процедуры формирования финансовых результатов.

Данная система ориентируется на достижение текущих целей учета затрат и получения прибыли, и на глобальные стратегические цели, где преобладающим становится системное; комплексное решение проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский управленческий учет [Текст]: учеб. пособие / Н.П. Кондраков, М.А. Иванова. – М.: Инфра-М, 2005. – 368 с.
2. Коростелкин, М.М. Учетно-аналитическая система автономного учета затрат на предприятиях машиностроительного комплекса [Текст]: Дисс. ... канд. экон. наук. / М.М. Коростелкин. – Орел, 2006. – 157 с.
3. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст]: Учеб. пособие для вузов / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: Юнити-Дана, 2000. – 471 с.
4. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник. - 5-е изд. / Г.В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2001. – 668 с.
5. Скамай, Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия [Текст] / Л.Г. Скамай, М.И. Грубочкина. - М.: ИНФРА-М, 2004. – 296 с.
6. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст]: Учебник для вузов / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2008. – 416 с.

Лебедев Евгений Олегович

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел. (48646) 3-49-14

E-mail: buin@ostu.ru

УДК 657; 311.216

О.А. ШАПОРОВА

МЕТОДИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В ОПТОВО-РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

В статье автор представил методические характеристики учетно-аналитической системы в оптово-розничной торговле. Учетно-аналитическая система позволяет повысить качество и расширить область практического применения учетной информации.

In the paper the author presented methodical features of accounting analytical system in wholesale and retail trade. The accounting analytical system allows the increase of quality and expansion of practical use of accounting information.

Ключевые слова: учетно-аналитическая система, оптово-розничная торговля, учетная документация, аудит, анализ, отчетность.

Key words: registration-analytical system, wholesale-retail trade, the registration documentation, audit, the analysis, the reporting.

Организация бухгалтерского учета позволяет построить модель функционирования объекта управления, это является предпосылкой для принятия эффективных управленческих решений. Учетная информация служит основой принятия решений как внутри предприятия, так и вне его.

Бухгалтерия предприятия обеспечивает весь управленческий персонал информацией, необходимой для контроля, анализа, управления и планирования хозяйственной деятельности. Для этого на предприятиях необходимо создать и реализовать учетно-аналитическую систему.

Методически связующим процессом в процессе функционирования учетно-аналитической системы является комплексный анализ, так как учет является информационной базой анализа и аудита. При этом осуществляется прямая и обратная связь (Рисунок 1) [1].

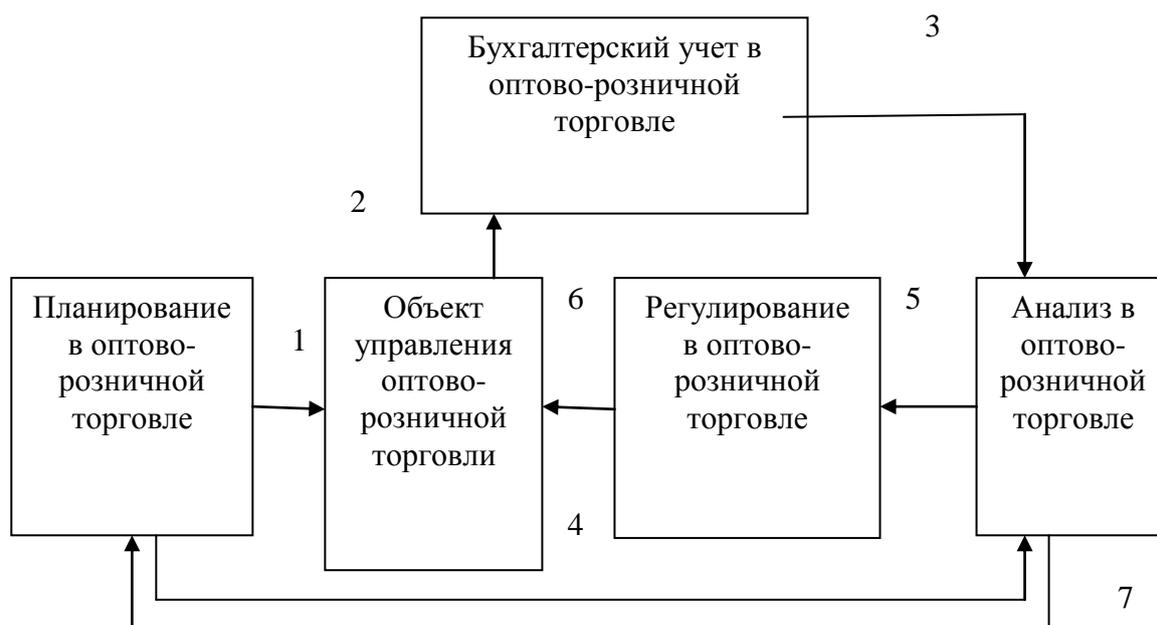


Рисунок 1 – Бухгалтерский учет как функция управления в оптово-розничной торговле

Со слов автора, планирование – это определение задач, стоящих перед организацией, проектирование результатов и выбор путей их достижения. При планировании задается желаемый уровень основных оценочных показателей деятельности организации (1).

Бухгалтерский учет производит регистрацию происходящих в процессе деятельности хозяйственных операций (2) и формирует обобщающие показатели фактического выполнения плана (3).

Анализ деятельности производится путем сопоставления плановых (4) и учетных показателей, выявления отклонений (5). Полученная информация об отклонениях используется для выработки управленческих решений и регулирования деятельности объекта управления (6). В блоке анализа формируется информация, необходимая для планирования последующих циклов деятельности (7).

Учетно-аналитическая система – представляет собой систему сбора, обработки, оценки всех видов информации, с целью дальнейшего принятия управленческих решений.

В основе учетно-аналитической системы лежит бухгалтерская информация. Бухгалтерский учет представляет собой информационную систему предприятия, в которой сплошным методом регистрируются факты хозяйственной деятельности [1].

Особенностями бухгалтерского учета в торговой организации являются следующие моменты:

1. Учет всего имущества организации в количественно-суммовом выражении, то есть по количеству в натуральных единицах и стоимости в денежных единицах. Правильно налаженный учет имущества обеспечивает его сохранность и рациональное использование.

2. Учет источников формирования имущества организации (обязательств организации).

3. Описание всех хозяйственных процессов, происходящих в торговой организации. Это описание производится с помощью бухгалтерских проводок: каждому хозяйственному явлению соответствует одна или несколько бухгалтерских проводок.

4. Учет количества и качества затраченного в торговой и управленческой деятельности труда. Количество труда измеряется в часах, днях, месяцах. Качество труда оценивается в денежном выражении.

5. Формирование полной и достоверной информации о результатах деятельности торговой организации. Эта информация необходима для оперативного руководства и управления организацией. Руководитель, который своевременно получает такую информацию, может проанализировать текущую деятельность торговой организации и принять правильное управленческое решение.

Это необходимо для получения удовлетворительных финансовых результатов, предотвращения негативных явлений в коммерческой деятельности, выявления внутрипроизводственных резервов и их эффективного использования, обеспечения финансовой устойчивости организации.

Кроме руководителя и менеджеров организации, пользователями указанной информации являются инвесторы, банки, налоговые органы, поставщики, покупатели, кредиторы, иные заинтересованные лица.

Учетно-аналитическая система позволяет объединить учетные и аналитические операции в единый процесс, провести анализ и на его основе дать рекомендации для принятия управленческих решений.

При этом общая методология и нормативные положения учета и анализа совершенствуются для рационального использования в единой учетно-аналитической системе [1].

Современный бухгалтерский учет подразделяется на финансовый, управленческий и налоговый, что соответственно привело к выделению категорий финансовый, управленческий и налоговый анализ и аудит.

В результате образуется учетно-аналитическая система (УАС) с взаимодействующими элементами (Рисунок 2).

Из рисунка 2 видно, что УАС представляет собой исходную базу всей деятельности предприятия и в свою очередь подразделяется на УАС оптовой и розничной торговли. Связующим звеном с УАС является бухгалтерский учет, который подразделяется на финансовый, управленческий и налоговый учета. Отчетность и финансовый результат в хозяйственных расчетных подразделениях является связующим звеном УАС как оптовой и так розничной торговли. Следующим компонентом выступает анализ хозяйственной деятельности, который в свою очередь, представлен финансовым, управленческим (контроллинг), налоговым анализом. В УАС розничной торговли анализ представлен финансовым и управленческим анализом. Последним звеном является система аудита, как внутреннего, так и внешнего. Особенностью аудита УАС розничной торговли является создание на его базе ревизионной комиссии и преобладание внутрихозяйственного контроля.

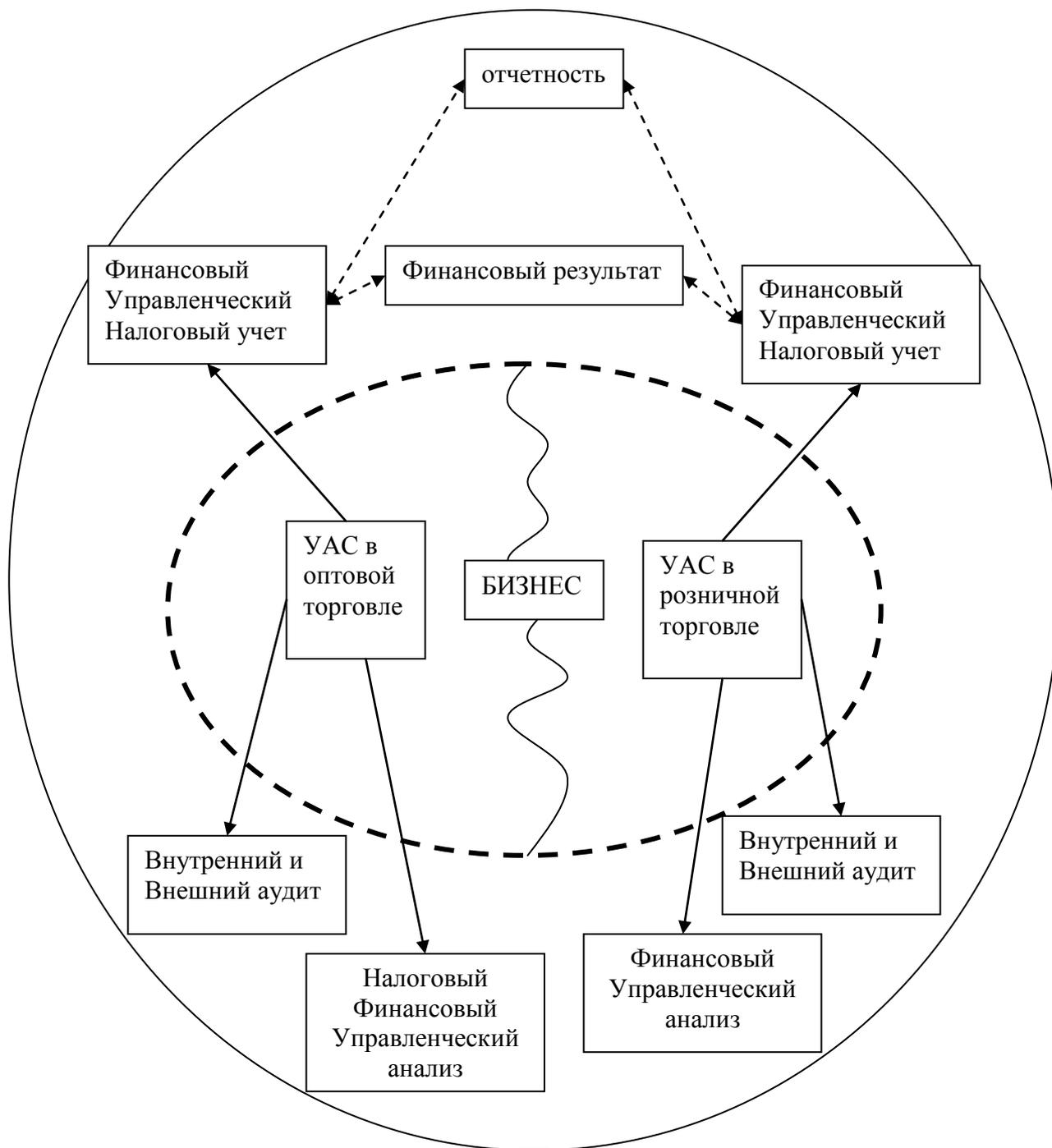


Рисунок 2 – Взаимодействие элементов учетно-аналитической системы (УАС)

Учетно-аналитическая система на торговом предприятии должна строиться по принципу хронологии сбора, обработки данных и формирования отчетных документов, от оперативной информации до бухгалтерских балансов и приложений к ним. Представим это в таблице 1.

Проведение анализа на торговом предприятии позволяет оперативно и вовремя находить и исправлять ошибки и искажения в документах. Кроме того, анализ позволяет выявить финансовое положение предприятия. При этом подсистема аналитического обеспечения управления хозяйственной деятельностью превращается в постоянно действующий фактор повышения эффективности производства за счет активизации всего информационного фонда организации. Непрерывное применение приемов и элементов аудита позволяет своевременно выявить и предотвратить допущенные отклонения и ошибки, что, в свою очередь, повышает качество административной части хозяйственной деятельности, оперативного анализа и связанных с ним управленческих решений.

Таблица 1 – Методика анализа учетной документации в контуре УАС

№ п/п	Виды учетных документов	Методы анализа
1	Договоры	Проверка наличия и правильность оформления.
2	Первичные документы	Сравнение с нормативом по внешнему оформлению. Проверка достоверности данных. Логическая оценка показателей
3	Книга покупок, Книга продаж, Главная книга	Проверка хронологии записей. Сравнение данных хозяйственных операций журнала с данными первичных документов.
4	Проводки по счетам	Выбор счетов для соответствующих записей. Группировка операций по счетам Оценка операций, влияющих на сальдо.
5	Товарные отчеты, регистры аналитического учета	Проверка документации. Правильность списания товаров с материально-ответственных лиц.
6	Регистры бухгалтерского учета	Сравнение соответствия данных, приведенных в регистрах, оценка конечных данных по каждой записи.
7	Годовой бухгалтерский отчет	Обзор списка дебиторов на конец года, сверка и подтверждение сальдо по основным покупателям

Таким образом, ключевым принципом, позволяющим учетно-аналитической системе достигать поставленных целей, является непрерывность взаимосвязанного функционирования ее составляющих: учета, анализа и аудита [2].

Таким образом, учетно-аналитическая система позволяет повысить качество и расширить область практического применения учетной информации. В результате это оказывает влияние на качество подготавливаемой и представляемой отчетности и сами отчетные показатели, то есть на эффективность учетной информации для сторонних пользователей. Поэтому разработку и реализацию учетно-аналитической системы правильнее будет возложить на бухгалтера, который располагает первичной учетной и аналитической информацией. Методические характеристики учетно-аналитической системы можно дополнить характеристикой оптово-розничной торговли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы [Текст] / Л.В.Попова, Б.Г.Маслов, И.А.Маслова. // Управление финансами предприятия. – 2003. - № 5. – С. 20-32
2. Российская Федерация. Приказ Минфина РФ. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99): приказ Минфина России от 06 мая 1999 № 33н (с изм. и доп. от 30 декабря 1999г., 30 марта 2001г) // Собрание законодательства РФ. 2001

Шапорова Ольга Александровна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Управленческий учет и аудит»
E-mail: ogiet@orel.ru

УДК 657;336.717.5

О.Г. МАСЛОВА

МЕТОДИКА АНАЛИЗА В УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ В ОПТОВО-РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

В статье автор представил методические аспекты анализа движения товаров в оптово-розничной торговле.

In the paper the author presented methodical aspects of goods movement analysis in wholesale and retail trade.

Ключевые слова: учетно-аналитическая система, товары, оптово-розничная торговля, товарные запасы, товарооборот, скорость и время обращения.

Keywords: registration-analytical system, the goods, wholesale-retail trade, commodity stocks, goods turnover, speed and reference time.

Эффективность использования товарных запасов определяется их оборачиваемостью и рентабельностью. Товарооборачиваемость – это один из важнейших показателей торговой деятельности предприятия, отражающий интенсивность работы торговой организации. Увеличение оборачиваемости товаров способствует росту товарооборота, снижению издержек товарного обращения и издержкостоемости – издержек, приходящихся на единицу стоимости товара; увеличению прибыли и рентабельности.

Анализ товарооборачиваемости проводят путем сопоставления объема товарооборота и товарных запасов. Товарооборачиваемость – время обращения среднего товарного запаса за определенный период, время необходимое для полного обновления товарных запасов.

Товарооборачиваемость также измеряется скоростью товарного обращения в виде числе оборотов, которые совершает средний товарный запас за период. Он рассчитывается по формуле (1):

$$h = \frac{N^p}{\overline{N}^{зан}}, \quad (1)$$

где N^p - товарооборот;

$\overline{N}^{зан}$ - средние за период товарные запасы.

Рассчитаем скорость товарного обращения за 2006 год :

$$h_o = \frac{71444}{2018,08} = 35,40 \text{ дн.}$$

$$h_1 = \frac{83003}{2348,70} = 35,34 \text{ дн.}$$

Так же товарооборачиваемость измеряется таким показателем как время обращения товаров в днях, определяется по формуле (2):

$$T^{об} = \frac{\overline{N}^{зан} * T^Д}{N^p}, \quad (2)$$

где $T^Д$ - число дней в рассматриваемом периоде.

Рассчитаем время обращения:

$$T_o^{об} = \frac{2018,08 * 365}{71444} = 10,31 \text{ дн.}$$

$$T_1^{об} = \frac{2348,70 * 365}{83003} = 10,33 \text{ дн.}$$

Результаты расчетов представим в виде таблицы 1.

Из таблицы 1 следует, что средние товарные запасы имеют тенденцию к возрастанию. Так, в отчетном периоде их величина составила 2348-70 тыс. руб., что больше базисного периода на 330,62 руб. или на 116,38 %. Это обусловлено возрастанием товарооборота на 116 % и политикой завоевания сектора рынка, которая предусматривает постоянный поиск новых клиентов во всех регионах России, которая в свою очередь требует наличия значительных товарных запасов для удовлетворения новых непрогнозируемых заказов.

Таблица 1 – Показатели оборачиваемости товарных запасов

В тыс. руб.

Наименование показателя	Базисный период	Отчетный период	Отклонение	
			абсолютное	относительное, %
Средние запасы	2018,08	2348,70	330,62	116,38
Время обращения	10,31	10,33	0,02	100,19
Скорость обращения	35,40	35,34	-0,06	99,83
Товарооборот	71444	83003	11559	116

Время обращения товаров в базисном периоде составляет 10,31 день, а в отчетном 10,33, что показывает, что увеличение времени обращения на 0,02 или на 100,19 %. Это свидетельствует о том, что пребывание товаров в виде товарного запаса до его реализации увеличилось, тем самым товары будут медленнее оборачиваться и будут менее эффективны в обороте.

Скорость обращения в базисном периоде составила 35,40 дней, а в отчетном 35,34 дня. Это означает, что произошло снижение скорости обращения товаров на 99,83 % и замедление оборачиваемости товаров и эффективности их использования. Это связано с увеличением товарных запасов. Каждое предприятие старается ускорить скорость обращения товарных запасов, это влияет на общее состояние и прибыльность деятельности. Анализируемому предприятию важно стремиться к балансу между товарооборотом и запасами, чтобы увеличить скорость обращения товаров.

Далее рассчитаем показатель рентабельности товарных запасов по формуле (3):

$$K^{p.zan} = \frac{P}{N^{zan}}, \quad (3)$$

где P - прибыль от продажи.

$$K_0^{p.zan} = \frac{11290}{2018,08} = 5,59 \text{ руб.}$$

$$K_1^{p.zan} = \frac{12575}{2348,70} = 5,35 \text{ руб.}$$

Таким образом, коэффициент рентабельности товарных запасов показывает, что на единицу стоимости товарных запасов приходится в базисном периоде 5,59 руб., а в отчетном периоде 5,35 руб. Наблюдается снижение данного показателя, что свидетельствует о снижении эффективности использования товарных запасов по конечному результату – прибыли. А так как товарные запасы увеличились за анализируемый период, то это соответственно приводит к снижению рентабельности.

На товарооборачиваемость оказывают влияние три основных фактора:

- изменение товарооборота;
- изменение средних товарных запасов;
- изменение структуры товарооборота.

Начнем рассмотрение анализа с изучения влияния структуры (структурных сдвигов) на изменение времени обращения товаров по данным таблицы 1.

Из таблицы 1 видно, что в результате расчета влияния структурных сдвигов на время обращения (10,3281 – 10,3102=0,0179 дн.) произошло снижение удельного веса продовольственных товаров с 67,2448 % до 66,7941 % и соответствующего увеличения

удельного веса непродовольственных товаров время обращения увеличилось на 0,0179 дней. Увеличение времени обращения означает замедление оборачиваемости на эту же величину в днях. Следовательно, под влиянием структурных сдвигов запасы товаров стали использоваться менее эффективно.

Влияние прочих факторов равно разности между отчетным и расчетным временем обращения ($10,3282 - 10,3281 = 0,0001$ дн.). Сумма влияния факторов должна равняться абсолютному изменению времени обращения: $0,0179 + 0,0001 = 0,018$ дн. Полученное равенство подтверждает равенство расчета.

Итак, время обращения в отчетном периоде увеличилось, то есть оборачиваемость замедлилась на 0,018 дн., в том числе на 0,0179 дн. За счет структурных сдвигов.

Рассчитаем сумму иммобилизации средств в результате замедления оборачиваемости под влиянием структурных сдвигов по формуле, где в качестве абсолютного изменения времени обращения соответственно принимается влияние изменения структуры товарооборота на время обращения по формуле (4):

$$N^{B/II} = N_{од}^p * (-\Delta T_{струк}^{об}), \quad (4)$$

Для расчета по данной формуле требуется найти однодневный товарооборот за отчетный период, который равен отношению отчетного товарооборота к количеству дней в периоде ($83003 / 365 = 227,41$ руб.).

Тогда размер иммобилизованных средств будет равен:

$$N_{струк}^{B/II} = 227,41 * (-0,0179) = -4,0706 \text{ руб.}$$

Под влиянием структурных сдвигов сумма неиспользуемых в обороте товарных запасов составила 4-07 руб.

Далее произведем расчет влияние изменения товарооборота и средних товарных запасов на изменение времени обращения товаров. Для этого воспользуемся данными из таблицы 1.

Время обращения при отчетном товарообороте и базисном товарном запасе исчисляется по формуле (5):

$$T_{расч}^{об} = \frac{\overline{N}_o^{зан} * T^Д}{N_1^p} \quad (5)$$

Рассчитаем данный показатель по продовольственным товарам, данные из таблицы 1.

$$T_{расч}^{об} = \frac{1184,60 * 365}{55441,10} = 7,7989 \text{ дн.}$$

Рассчитаем данный показатель по непродовольственным товарам

$$T_{расч}^{об} = \frac{833,48 * 365}{27561,90} = 11,0377 \text{ дн.}$$

Рассчитаем данный показатель в целом по предприятию

$$T_{расч}^{об} = \frac{2018,08 * 365}{83003} = 8,8744 \text{ дн.}$$

Далее расчет представим в виде таблицы 2.

Из таблицы 2 следует, что влияние изменение товарооборота на изменение времени обращения товаров для продовольственных товаров составляет 1,201 дн. ($7,7989 - 8,9999$).

Влияние товарооборота на непродовольственные товары составляет 1,9623 дн. ($11,0377 - 13$). А влияние товарооборота в целом – 1,4358 дн. ($8,8744 - 10,3102$).

Влияние изменения средних товарных запасов на изменение времени обращения по продовольственным товарам составило 1,201 дн. ($8,9999 - 7,7989$).

Влияние изменения средних товарных запасов по непродовольственным товарам составило 1,9623 дн. ($13 - 11,0377$). А влияние изменения средних товарных запасов в целом по предприятию – 1,4538 дн. ($10,3282 - 10,3102$).

Таблица 2 – Расчет влияния изменений товарооборота и средних товарных запасов на изменение времени обращения товаров

Группа товаров	Время обращения, дни			Абсолютное изменение, дни			Пров-рка (гр.5+ гр.6) =гр.4
	базис	при отчетном т/обороте и базисном товарном запасе (расчетное)	отчет	общее (гр.3- гр.1)	В том числе за счет изменения		
					Т/оборот (гр.2- гр.1)	средних товарных запасов (гр.3- гр.2)	
А	1	2	3	4	5	6	7
Продовольственные	8,9999	7,7989	8,9999	0	-1,201	1,201	0
Непродовольственные	13	11,0377	13	0	-1,9623	1,9623	0
В целом по предприятию	10,3102	8,8744	10,3282	0,018	-1,4358	1,4538	0,018

Сумма влияния факторов должна равняться абсолютному изменению времени обращения.

Для продовольственных товаров сумма влияния факторов равна 0 дн. (-1,201 + 1,201), что соответствует абсолютному изменению времени обращения продовольственных товаров (8,9999 – 8,9999).

Для непродовольственных товаров сумма влияния факторов равна 0 дн. (-1,9623 + 1,9623), что соответствует абсолютному изменению времени обращения продовольственных товаров (13 - 13).

В целом же по предприятию сумма влияния факторов равна 0,018 дн. (-1,4358 + 1,4538), что соответствует абсолютному изменению времени обращения продовольственных товаров (10,3282 – 10,3102). Следовательно, расчет выполнен, верно.

Для повышения оперативного контроля и управления запасами необходимо рассчитать их нормирование, то есть определить потребность, в запасах исходя из объема деятельности, необходимости удовлетворения покупательского спроса, повышения эффективности использования финансовых ресурсов, вложенных в товары.

Проведем расчет суммы запасов по нормативному уровню в процентах к обороту по формуле (6):

$$Z_H = \frac{Y_H * O_{BAL}}{100}, \quad (6)$$

где Y_H - уровень запасов;

O_{BAL} - валовый оборот.

Уровень запасов рассчитывается по формуле (6):

$$Y_H = \frac{Z_{BAL}}{O_{BAL}} * 100\%, \quad (7)$$

где Z_{BAL} - сумму валовых запасов;

Рассчитаем уровень запасов:

$$Y_H = \frac{2348,70}{83003} * 100\% = 2,8 \text{ дн.}$$

Рассчитаем сумму запасов по нормативному уровню в процентах к обороту:

$$Z_H = \frac{2,8 * 83003}{100} = 2324 \text{ тыс. руб.}$$

От норматива товарных запасов можно перейти к нормативу в днях, используем для этого следующую формулу (7):

$$Z_H^{\text{дн}} = \frac{360 * Y_H}{100} \quad (8)$$

Рассчитаем норматива товарных запасов в процентах к обороту в днях:

$$Z_H^{\text{дн}} = \frac{360 * 2,8}{100} = 10 \text{ дн.}$$

То есть один процент годового оборота обеспечивается запасами в 3,5 дня, два процента – 7 дней, 2,8 % – 10 дней.

Таким образом, чтобы получить норматив в днях по формуле (8):

$$B_H = Y_H * 3,6 \quad (9)$$

Рассчитаем норматив товарных запасов в днях:

$$B_H = 2,8 * 3,6 = 10,08 \text{ дн.}$$

Уровень товарных запасов характеризует обеспеченность запасами на сумму 2324 тыс. руб. и что этих запасов хватает на 10,08 дней торговли при товарообороте – 83003 тыс. руб. Фактически за анализируемый период на предприятии находится 2348,70 тыс. руб. товарных запасов, что превышает нормативное значение товарных запасов на 24 руб.

Таким образом, увеличение товарооборота по продовольственным и непродовольственным товарам является положительным моментом для предприятия, что в лучшую сторону сказывается на оборачиваемости товарных запасов. Увеличение товарооборота на исследуемом предприятии составило 11559 тыс. руб. (83003 – 71444). В тоже время увеличилось и время обращения на 1,4358 дн. (Таблица 2).

Средние товарные запасы по данным таблицы 1 увеличились как по продовольственным товарам, так и не продовольственным товарам на 330-62 руб., что отрицательно сказывается на оборачиваемости товаров. Это означает, что замедляется время нахождения товара в виде запасов, то есть снижается оборачиваемость.

Поэтому предприятию следует уменьшить долю товарных запасов, ведь чем меньше у предприятия запас товаров, тем оно сможет быстрее его реализовать. Но при этом следует учесть тот факт, что чрезмерное сокращение товарных запасов может снизить как оборот, так и уменьшить выручку на предприятии.

Так как на предприятии находятся неиспользуемые в обороте товарные запасы, это приводит к замедлению оборачиваемости, а именно к тому, что средства накапливаются в запасах, то есть иммобилизуются, что в свою очередь приводит к потери выручки, росту издержек товаров и издержек обращения.

Поэтому для ускорения оборачиваемости необходимо сократить товарные запасы, но не ниже нормативного значения товарных запасов – 2324 тыс. руб. Для этого нужно вовлекать в оборот только такие товары, которые будут пользоваться большим спросом в сравнении с имеющимся ассортиментом. Также необходимо для сокращения времени товарного обращения увеличить долю продовольственных товаров в обороте.

Маслова Ольга Геннадьевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Докторант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: buin@ostu.ru

А.М. ПОНОМАРЕВА

КРЕАТИВНЫЙ КАПИТАЛ КАК ЭЛЕМЕНТ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ОЦЕНКА

Креативный капитал представляет собой разновидность нематериальных активов. Проведено исследование методов оценки различных видов нематериальных активов, выявлены их достоинства, недостатки, ограничения в использовании. Описаны тенденции ценообразования на креатив и влияние ценообразования на креативный капитал компании. Описаны этапы оценки креативного капитала, разработана матрица влияния повышающего/понижающего коэффициента креативности.

The creative capital represents a variety of intangible assets. There was carried out an investigation of estimation methods for various kinds of intangible assets, defined their advantages and disadvantages, limitations in use. The trends in price formation for a creative and a price formation influence upon creative capital of a company are described. The stages of creative capital estimation are described, the matrix of the influence of the increasing/decreasing factor of creativity are described.

Ключевые слова: креативный капитал, нематериальные активы, ценообразование, формы оплаты креатива, бренд.

Keywords: the creative capital, non-material actives, pricing, forms of payment of a creative, a brand.

Существует несколько важных вопросов, связанных и маркетингово-экономическими аспектами оценки креатива:

1. Креативный капитал компании; соотношение понятия креативный капитал с понятиями человеческий капитал, интеллектуальный капитал, нематериальные активы предприятия, нематериальный капитал компании, марочный капитал, стоимость бренда, деловая репутация компании, goodwill; возможность отграничения стоимости продукта, создаваемой креативом, от стоимости, формируемой другими ресурсами.

2. Рыночная стоимость креативных услуг и креативных продуктов, предлагаемых маркетингово-коммуникационными агентствами, вопросы ценообразования на креативные услуги и креативные продукты.

3. Креатив как инвестиции для рекламодателя, способные положительно влиять на рыночную стоимость его продуктов, формировать стратегии развития.

Все перечисленные вопросы очень сложны, по-разному интерпретируются в различных системах знаний, постоянно обсуждаются в профессиональной среде, но ни одна из перечисленных проблем не получила более или менее полного решения. Обсуждение этих проблем вряд ли позволит дать окончательные ответы на сформулированные вопросы на данном этапе, но и уйти от обсуждения ключевых маркетингово-экономических вопросов креатива было бы неправильным.

Начнем с обсуждения вопроса о соотношении различных терминов, используемых в данной сфере. Зачастую их не разграничивают, ставя знак равенства, к примеру, между репутационным капиталом и стоимостью бренда, интеллектуальным и креативным капиталом. Чтобы проиллюстрировать проблему разграничения различных понятий, обратимся к разработанной нами схеме. Наиболее общим понятием является понятие нематериального капитала. Нематериальный капитал противопоставляется материальным активам компании. Важность нематериального капитала можно проиллюстрировать таким примером: по оценкам консалтинговой компании Interbrand, соотношение нематериальных и материальных активов Coca-Cola составляет 96:4. Нематериальный капитал формируется человеческим капиталом (это понятие раскрыли лауреаты Нобелевской премии Г.Беккер и Т.Шульц; означает потенциал человека, реализация которого в процессе труда может принести доход), деловой репутацией предприятия (goodwill) и марочным капиталом,

образуемый стоимостью каждого элемента портфеля брендов и стоимостью корпоративного бренда. Человеческий капитал условно, учитывая диалектическое единство/сходство его составляющих, можно разделить на интеллектуальный капитал (потенциал человека, связанный со знаниями, профессиональным опытом, которые, будучи реализованными в процессе труда способны приносить доход) и креативный капитал (потенциал человека, связанный с его творческими способностями, которые, будучи реализованными в труде, способны приносить доход). Составляющими как интеллектуального, так и креативного капитала являются информационные ресурсы и технологии разработки и продвижения брендов.

Вопрос очень сложный и практически неисследованный – это проблема оценки креативного капитала. Сложность ее обусловлена тем, что ни теоретически, ни методологически не решены задачи оценки нематериального капитала, в целом, а также его составляющих – интеллектуального капитала, брендового капитала и т.д. Решение этой проблемы могло бы показать пути решения задачи оценки креативного капитала. Попытки решения этой проблемы предпринимаются в двух направлениях – теоретическом и практическом.

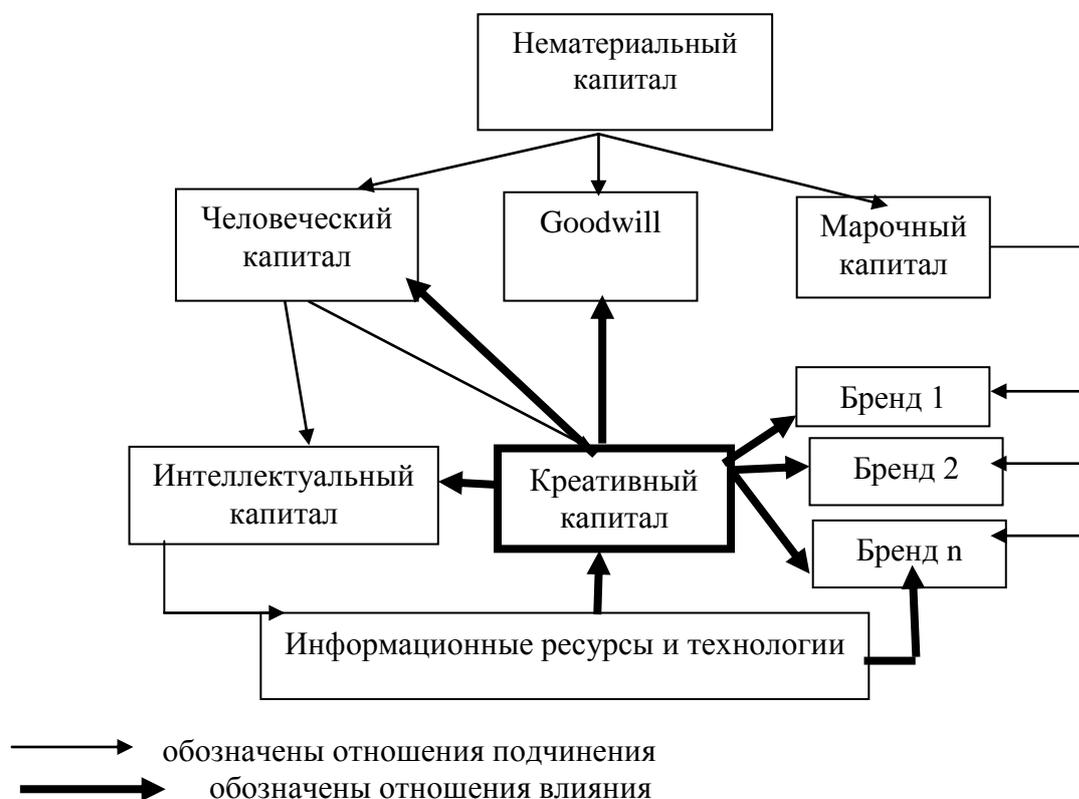


Рисунок 1 – Креативный капитал в системе нематериальных активов компании

Важность этого вопроса предопределяется тем, что с развитием экономики доля нематериального капитала становится все более весомой.

Одна из важных функций менеджмента предприятия заключается в контроле и оценке креатива. Проблема оценки креатива является многоаспектной. Некоторые ее аспекты решаются в рамках оценки нематериального капитала, некоторые выходят за рамки нематериального капитала. Представим те направления, по которым можно оценить креатив комплексно, придя к системной оценке:

- оценка креативных продуктов – как на стадии проектирования, так и на стадии контакта с потребителями;
- оценка креативных технологий;
- оценка креативности работников, специализирующихся на проектировании креатива;

- оценка креативного потенциала организации;
- оценка креативного процесса на предприятии.

П.Кук относит креативность к нематериальным активам и считает, что уровень творческого потенциала едва ли поддается измерению [1] и что некоторое представление о значимости интеллектуального капитала можно получить из следующей формулы: рыночная стоимость = нетто-капитал + интеллектуальный капитал [1]. В качестве примера рассматривается компания Microsoft, в деятельности которой используется интеллектуальный труд: если соотнести рыночную стоимость, основанную на цене акций компании, со стоимостью ее основных средств, то обнаружится значительная разница. Проще говоря, эта разница может рассматриваться как приблизительная стоимость интеллектуального капитала компании. Заметим противоречие: П.Кук рассматривает вопрос оценки креативного капитала, но приводит формулу, в которой в качестве элемента содержится интеллектуальный капитал. Да и пример нам кажется не совсем верным. Если от рыночной стоимости компании отнять стоимость ее основных средств, мы получим стоимость всех нематериальных активов, включая стоимость бренда самой компании и брендов ее продуктов, стоимость креатива, используемого при продвижении компании и ее продуктов и т.п., а не только стоимость интеллектуального капитала. Кроме того, на рыночную стоимость влияет целый ряд внешних факторов, не имеющих прямого отношения к нематериальному капиталу компании.

Подобного рода формулы используют при оценке стоимости брендов, стоимости креатива, хотя очевидно, что это несколько разные понятия, которые можно объединить в группу нематериальный капитал, нематериальные активы предприятия. Очевидны следующие вопросы: следует ли разграничивать при оценке нематериальных активов интеллектуальный капитал, креативный капитал, брендовый капитал, возможно ли их в теории и на практике разграничить и если да, то по каким критериям проводить такое разграничение?

Нам кажется, что эти понятия следует разграничивать, а критериями могут послужить носитель того или иного вида капитала и объект, в котором этот капитал материализуется. Наиболее общим понятием является нематериальный капитал, он объединяет в себе все другие виды капитала – человеческий, интеллектуальный, креативный, марочный. Носителем марочного капитала является бренд, марочный капитал создается на основе интеллектуального и креативного капитала с использованием информационных баз и технологий. Таким образом, интеллектуальный и креативный капитал становятся частью марочного капитала. Марочный капитал объективируется в потребителе, создавая ценность продукта и мотивируя потребителя к покупке. Марочный капитал является своеобразным «проводником», соединяющим креативный и интеллектуальный капитал предприятия с рынком. Интеллектуальный и креативный капитал объединяются носителем – человеком, поэтому относятся к так называемому человеческому капиталу. Различия между интеллектуальным и креативным капиталом заключаются в том, что в их создании участвуют разные силы человека – интеллект и творчество, которые обычно соотносятся с разными полушариями головного мозга (левым и правым, соответственно). Мы склонны рассматривать функционирование креативного и интеллектуального капитала в маркетингово-коммуникационной сфере как диалектическое единство. Креативный и интеллектуальный капитал материализуется в таких объектах, как информация, технологии, патенты, товарные знаки, ноу-хау, бренды.

При оценке нематериального капитала важно учитывать внешние факторы, влияющие на рыночную стоимость любой компании.

П.Кук в качестве инструмента оценки креатива как нематериального актива предлагает систему сбалансированных показателей, в рамках которых выделяются прямые и косвенные выгоды. К прямым относится увеличение доходности бизнеса, а к косвенным, например, удержание ключевого персонала, повышенная способность компании реагировать на внешние негативные воздействия [1]. Существенным недостатком этой системы,

труднопреодолимым на практике, как нам кажется, является то, что сложно отграничить воздействие креатива на создание прямых и косвенных выгод от других факторов деятельности предприятия.

Некоторые авторы считают, что при оценке нематериального капитала можно сконцентрироваться на рабочей силе – интеллектуально-креативном работнике. По мнению О.П. Мельникова, созидательные действия (творческая энергия) – это внешнее проявление интеллектуальных способностей (интеллекта) во время практического использования интеллектуального капитала человека, направленного на целевое изменение (улучшение, преобразование и т.п.) объектов, на которые эта энергия воздействует. Рожденные и зафиксированные материальным объектом или носителем духовной информации (CD, ноты, книги и т.п.) изменения ΔN являются целью всех последующих «оборотных» экономических операций [2]. При таком подходе становится возможной оценка творческой созидательной энергии личности как экономической категории: «Творческая (созидательная) энергия как экономическая категория выражается через коэффициент, отражающий отношение максимально возможных изменений (ΔN_{\max}) к конкурентоспособному времени $t_{k/c}$. При этом степень проявления творческой энергии каждого человека зависит от огромного числа ежедневно меняющихся внешних и внутренних (здоровье, психологическое самочувствие) факторов, способных низвести ее до минимума или возвысить до максимума» [2].

Оценке могут подвергаться и продукты, производимые на предприятии. По мнению О.А. Мельникова, любая производственно-предпринимательская деятельность, ставящая своей целью выпуск того или иного продукта или услуги, обязательно сопровождается созданием как материальных, так и духовных (интеллектуальных) экономических продуктов. Первые в конечном итоге полностью трансформируются в товар, а вторые, также переходя в товар, остаются в собственности предприятия в виде его интеллектуальных активов, воплощенных, например, в технологической, испытательной, производственной и т.п. документации [2].

Наиболее разработанным в данное время является вопрос о методах оценки стоимости брендов. Интересно: методы оценки стоимости марочного капитала, в свою очередь, являются интеллектуальным капиталом компаний их разработавших. Обобщим информацию по методам оценки стоимости марочного капитала, найденную в различных источниках. Сразу скажем, что ни один из методов не представлен в виде технологии, т.е. реального полноценного инструмента оценки марочного капитала. Некоторые компании – создатели методики – прямо заявляют, что это является их ноу-хау, коммерческой тайной и т.п. Это можно понять, но, с другой стороны, если методика до конца непонятна, это подрывает доверие к ней, возникает вопрос о том, насколько она объективна. Тем не менее, на основании многих методик ежегодно публикуются рейтинги оценки марочного капитала различных компаний, как правило, крупных, международных. Это еще одна проблема. Существующие инструменты «заточены» именно под оценку крупных компаний, средние и небольшие предприятия практически лишены на современном этапе инструментов оценки своего нематериального капитала, в том числе, креативного. Пользуясь различными источниками, мы систематизировали и обобщили методы оценки марочного капитала. Выделим те критерии оценки бренда, на формирование которых оказывает непосредственное влияние креатив: измерение лидерства (восприятие качества, популярность), измерение дифференциации (восприятие ценности, индивидуальность бренда, организованные ассоциации и символы), измерение знания (известность бренда), лояльность бренду, товарные знаки, степень известности бренда, количество лояльных потребителей, все затраты на маркетинг и продвижение в течение жизни бренда, рейтинг, рекламная поддержка и программы продвижения, глубина бренда – степень лояльности потребителей по данному бренду, affinity (эмоциональная ценность), составляющими которой являются авторитет бренда (репутация и лидерство, степень доверия, инновационность), его идентификация (уверенность, забота, положительные воспоминания), одобрение (приемлемость социальным окружением потребителей, поддержка авторитетными для потребителя людьми,

престижность). Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что доля креативного капитала в капитале бренда оказывается значительной. Конечно, хотелось бы ее оценить более точно, с помощью количественных показателей. Выберем один из методов количественной оценки и покажем на его примере, как это можно сделать. В соответствии с методом суммарной дисконтированной добавленной стоимости рассчитывалась стоимость бренда: сигареты «Ява Золотая» продавались в розницу по цене 40-46 центов за пачку, а небрендовые российские сигареты аналогичного качества – 20-25 центов за пачку. Дополнительные издержки по созданию и продвижению этого бренда составляют 10 центов на пачку. Таким образом, чистая добавленная брендом стоимость – 10 центов с пачки. «Ява Золотая» продержится на рынке 7-8 лет при стабильном уровне сбыта 600-800 млн. пачек в год. За это время суммарная дисконтированная добавленная брендом стоимость составит 420-640 млн.долл. Если мы знаем удельный вес креативных услуг в создании стоимости бренда, мы сможем оценить креативный капитал в составе брендового капитала.

Ценообразование в сфере креатива – весьма противоречиво. Одна тенденция реализуется на западных и столичных российских рынках и заключается в том, что на креативные услуги и продукты устанавливаются высокие цены. С помощью цены такой продукт, как креатив в стандартных видах рекламы и инструментах маркетинговых коммуникаций, относят к престижным. На региональных рынках преобладает другая тенденция – креатив выступает «бесплатным приложением» к другим услугам и продуктам, например к производству и размещению наружной рекламы, к размещению рекламы в газете. Чем это объясняется, какова мотивация принятия подобного рода решений? Разберем причины:

1. Рекламодатель не понимает значения качественного профессионального креатива в рекламе.
2. Рекламодатель считает, что смог бы разработать креатив сам – не хуже!
3. Рекламодатель не готов платить за то, что не представляет для него никакой ценности – креатив.
4. Рекламодатель ограничен в маркетингово-коммуникационном бюджете и экономит на всем, в первую очередь на креативе.
5. Производитель маркетингово-коммуникационных услуг и продуктов (рекламное агентство, рекламный отдел СМИ) не в состоянии производить качественный креатив ввиду отсутствия специалистов, технологий и опыта.
6. Продажи креатива как отдельного продукта нерентабельны на региональном рынке: по высоким ценам креатив на региональном рынке не покупают, низкая цена креатива делает этот продукт нерентабельным.
7. Включение креатива в качестве бесплатного «бонуса» в основной пакет услуг, производимых маркетингово-коммуникационным агентством или СМИ облегчает продажи, способно увеличить их объем, повышает лояльность клиента по отношению к агентству / СМИ.

Существуют фриленсеры, пытающиеся разрабатывать и продавать креатив, но доля их продаж ничтожно мала, и их деятельность не оказывает сколь-нибудь видимого влияния на региональный рынок маркетингово-коммуникационных услуг.

Если обратиться к тенденциям ценообразования на столичных рынках, можно сделать следующий вывод: в комплексном маркетингово-коммуникационном проекте стоимость креатива составляет примерно 20-30 % стоимости всего проекта. [7]. Таким образом, мы делаем вывод, что процент креативного капитала в составе брендового капитала зависит от категории продукта, рынка, сферы деятельности в которой продукт используется, и может колебаться от 0 % до 30 %. Если вернуться к оценке креативного капитала в составе брендового капитала, то, к примеру, при соотношении 1:5, стоимость креативного капитала бренда «Ява Золотая» составляет от 84 до 128 млн. долл.

Вопрос о креативном капитале в маркетингово-коммуникационной сфере тесно связан с вопросами ценообразования на креативные услуги и продукты. Чем выше стоимость

креатива, тем больше креативный капитал маркетингово-коммуникационного агентства, тем большая доля креативного капитала содержится в марочном капитале брендов предприятий-заказчиков.

Два главных вопроса, связанных с ценообразованием, активно обсуждаемые сейчас в профессиональной среде, это форма и размер вознаграждения РА за креатив. Конфликт очевиден – маркетингово-коммуникационные агентства стремятся, дав обоснование, повысить цены на креатив, рекламодатели всячески этому сопротивляются. Рынок креатива абсолютно не структурирован. Если сетевые агентства, заказчиками которых являются, в основном, международные компании, устанавливают цены на креатив на уровне западно-европейских и американских, и эти цены оказываются выше, чем, скажем, в Израиле, в Украине, ЮАР или Турции (стоимость креатива в таких агентствах колеблется от 20 до 200 тыс.долл.), столичные фриленсеры берут 10-15 тыс. долл., то региональные агентства практически разрабатывают креатив бесплатно, включают услуги по разработке креатива в пакет услуг по размещению и производству рекламы, стремясь тем самым привлечь клиентов с крупными бюджетами (заметим, что здесь речь идет о стоимости креатива для комплексной кампании продвижения, в которую, к примеру, будут включены ролик, принт, outdoor, BTL и интернет, а сама кампания будет стоить не менее 1 млн. долл.). Крупные заказчики недовольны и высокой стоимостью креатива, и его качеством, и высокой стоимостью продакшн.

Формы оплаты за креатив могут быть следующие – комиссионная форма оплаты, (используется, если креатив оплачивается вместе со всей кампанией), гонорарная, оплата за человеко-часы с учетом накладных расходов и бонусная.

Гонорарная система выгодна в тех случаях, когда заказчик заключает с агентством долговременный контракт (не меньше года), а его бюджет является большим. Гонорар рассчитывается как сумма зарплат сотрудников, занятых в проекте, накладных расходов и нормы прибыли. Заказчик ежемесячно равными долями выплачивает гонорар агентству. Формой стимуляции заказчика являются скидки, которые агентство готово предоставлять клиенту в рамках долгосрочных отношений.

Бонусная система предполагает, что на первом этапе заказчик возмещает агентству его накладные расходы и зарплату сотрудников, занятых в проекте, вторая половина - это процент от доходов (прибыли), которую получает рекламодатель вследствие успешного проведения кампании. Если кампания провальная, агентство больше ничего не получит, и общая сумма оказывается меньше, чем при, скажем, гонорарной системе. Если креатив эффективен, то агентство получает на 5–50 % больше, чем при гонорарной системе. В бонусной системе есть и положительные стороны – агентство рублем отвечает за качество креатива, и отрицательные – клиент может заплатить намного больше, чем в случае применения других форм оплаты, клиент может скрыть прибыль от агентства и не заплатить ему. Небольшие начинающие агентства готовы делать известному клиенту большие скидки на креатив, чтобы получить престижный заказ. В данном случае скидку можно рассматривать как инвестиции в собственный имидж и продвижение. Еще один вид скидок в креативных агентствах, занимающихся созданием собственной известности, это так называемые скидки за доверие. Предоставляются тем клиентам, которые, поставив задачу, минимизируют свое вмешательство в креативный процесс. В результате, разработки агентства высококреативны и конкурентноспособны на фестивалях, т.е. креатив для заказчика начинает выполнять функцию продвижения для рекламного агентства.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что с развитием маркетингово-коммуникационного рынка креатив превращается из бесплатного приложения к кампании продвижения, помогающего продавать основной маркетингово-коммуникационный продукт в самостоятельный креативный продукт, обладающий престижностью и особой ценностью, оказывающий значительное влияние на стоимость нематериального капитала предприятия.

В конфликтной ситуации, когда агентства стараются повысить цены на креатив, а заказчики – снизить, инициативу решила на себя взять Ассоциация коммуникационных

агентств России: «Взвесив все за и против, в АКАР решили подготовить еще один документ «Формы оплаты работы агентства», где фактически человеко-часы (как прямые затраты на оплату труда) остались лишь в гонораре на основе затрат. Такая схема партнерства рекомендуется ассоциацией лишь при долгосрочных отношениях и крупных творческих проектах. В процессе обсуждения пришли и к общему знаменателю стоимости креатива... Если считать среднестатистическое время, требующееся на проработку брифа и разработку идеи (около двух-трех недель), и количество команд (человеко-часов), участвующих в процессе, то стоимость разработки креативной идеи составит от \$50 тыс. до \$100 тыс. В этом диапазоне агентства заявляют цену по принципу «столько стоит моя работа» без учета человеко-часов» [8].

Таким образом, мы можем сделать вывод, что в настоящее время наблюдается тенденция повышения стоимости креатива, что, в свою очередь, способно повлиять на увеличение креативного капитала как маркетингово-коммуникационных агентств, так и предприятий, которые заказывают креатив, пользуются креативом при продвижении брендов продуктов и предприятия.

Процент креативного капитала в стоимости общенационального или международного бренда в значительной степени зависит от товарной категории. В рамках методики Research International определена зависимость между товарной категорией и соотношением Performance (утилитарной ценностью) и Affinity (эмоциональной ценностью). Представим шкалу соотношения этих характеристик бренда.

Батарейки	Пиво	FMCG	Страхование	Вода
Туалетная бумага	Сигареты	Мобильные телефоны	Кредитные карты	Шоколад
Стиральные машины	Водка	Виски	Компьютеры	Супермаркеты

Performance

Affinity

Рисунок 2 – Вес Performance и Affinity для разных товарных категорий [5]

Несмотря на то, что шкала вызывает некоторые сомнения, в целом, можно сказать, что доля креативного капитала в марке тем выше, чем правее по шкале расположен бренд.

Мы рассмотрели методы оценки капитала бренда и сделали некоторые предположения относительно того, в каком соотношении находятся креативный капитал и капитал бренда. Но в рамках предприятия креативный капитал является также частью интеллектуального капитала и человеческого капитала. С одной стороны, можно рассуждать так: креативный капитал, являясь частью интеллектуального и человеческого капитала предприятия, обладает некой потенциальной энергией, которая в процессе деятельности воплощается в бренд, отсюда достаточно оценить креативный капитал как часть капитала бренда.

В качестве комплексной оценки креативного капитала маркетингово-коммуникационного агентства, сочетающего в себе человеческий креативный капитал, креативный капитал, воплощенный в произведенных продуктах, и услугах, и креативный капитал, заложенный в технологиях производства, может служить сумма оборотов, приходящихся на креативные продукты и услуги, за все годы работы агентства. Это сложно сделать, если в соответствии с политикой ценообразования маркетингово-коммуникационного агентства стоимость креатива входит в стоимость размещения или изготовления рекламы. Это приводит к значительному снижению креативного капитала агентства. Креативный капитал предприятия, не специализирующегося на маркетингово-коммуникационных услугах, может быть оценен как сумма креативного капитала в составе бренда, креативного капитала в составе человеческого капитала, креативного капитала технологий, товарных знаков, патентов и т.п.

С большим или меньшим успехом на Западе пытаются сделать оценку креативности и других видов нематериального капитала частью бухгалтерской отчетности. Кроме того,

оценка нематериальных активов, выраженная в денежном эквиваленте, может потребоваться в ситуации получения кредита, привлечении инвестиций, при продажах франшизы, в судебных процессах для того, чтобы определить ущерб при незаконном использовании креативных продуктов, при купле-продаже предприятий, марок, технологии и т.д.

В системе управления креативом важное место занимает оценка перспектив инновационных и креативных продуктов на том или ином рынке. Практика показывает, что коммерческий эффект реализации креативных продуктов во многом зависит от того, готов ли рынок принять новшество, от того, насколько велика степень сопротивления новым продуктам. Для оценки рынка с точки зрения возможности внедрения креатива и инноваций можно применить систему индексов, которую использует Р.Флорида для оценки перспектив экономического развития региона. Р.Флорида установил, что экономический рост на настоящем этапе зависит не от количества и степени концентрации предприятий, а от креативного потенциала, которым обладает тот или иной регион. Наша гипотеза состоит в том, что от креативного потенциала зависит не только экономический рост того или иного региона, но и готовность принимать креативные продукты и инновации, что превращает их в коммерческие проекты. Таким образом, индекс креативности рынка можно использовать в качестве одного из факторов при оценке перспективности инновационных и креативных продуктов.

Индекс высоких технологий включает: процент объема высокотехнологичного производства от общего объема высокотехнологичного производства в стране; процент от общего объема экономического производства региона, который приходится на высокотехнологичные отрасли, в сравнении с процентом в целом по стране. Как правило, по первой составляющей лидируют крупные регионы, а по второй – более мелкие с развитым технологическим сектором. Индекс высоких технологий сочетает обе составляющих, обеспечивая их сбалансированность.

Индекс инноваций – количество патентов на душу населения.

Индекс богемы служит показателем художественного творчества и характеризует долю писателей, дизайнеров, музыкантов, композиторов, актеров, режиссеров, художников, скульпторов, графиков, фотографов, танцоров и других артистов и исполнителей. Доля представителей «богемы» региона делится на долю представителей богемы в целом по стране. Если коэффициент превышает 1, это значит, что доля богемы в регионе выше, чем в среднем по стране, если коэффициент меньше единицы, это значит, что доля богемы в регионе ниже, чем в целом по стране.

Индекс таланта. Это показатель человеческого капитала в регионе, основанный на проценте населения со степенью бакалавра и выше.

Индекс плавильного котла отражает процент населения региона, рожденного за рубежом.

Совокупный индекс разнообразия объединяет индексы богемы, плавильного котла.

Индекс креативности. Это совокупный индекс, объединяющий другие индексы [9].

Сложность применения индекса креативности предопределяется тем, что некоторые данные, используемые при его расчете, недоступны, особенно это касается региональных рынков, другие – нерелеванты. Тем не менее, методика оценки кажется нам интересной.

Разработка методики оценки креатива должна основываться на следующем важном принципе: метод оценки креатива должен сочетать в себе оценку внутренних и внешних факторов деятельности предприятия. Каким бы ни был внутренний креативный капитал маркетингово-коммуникационного агентства, при отсутствии спроса на креатив на рынке и благоприятной внешней среды для его реализации, его ценность будет незначительной. Парадоксальным является то, что для предприятия-заказчика низкий уровень креативности рынка в целом – конкурентов и их продукции – благоприятный фактор, который можно рассматривать как повышающий коэффициент при расчете креативного капитала компании.

Этапы оценки креативного капитала компании:

1. Оценка внутреннего креативного капитала компании

2. Оценка национального уровня креативности
3. Оценка регионального уровня креативности
4. Расчет регионального повышающего/понижающего коэффициента креативности как отношения регионального уровня креативности рынка к национальному
5. Расчет комплексной оценки креативного капитала компании как произведения оценки внутреннего креативного капитала и повышающего/понижающего коэффициента.

При расчете комплексной оценки креативного капитала нужно учитывать следующую матрицу.

Таблица 1 – Матрица влияния повышающего/понижающего коэффициента креативности

Матрица	Повышающий коэффициент креативности рынка	Понижающий коэффициент креативности рынка
Маркетингово-коммуникационное агентство	Повышает креативный капитал	Понижает креативный капитал
Предприятие-заказчик	Понижает креативный капитал	Повышает креативный капитал

Исследование показало, что методологически верным является отграничение креативного капитала от других видов нематериальных активов предприятия.

Креативный капитал представляет собой разновидность нематериальных активов, выраженную в денежных единицах, учитывающую влияние как внутренних, так и внешних факторов деятельности компании, стоимость которой формируют тенденции ценообразования на рынке креатива, креативная составляющая марочного и интеллектуального капитала, технологий, информационных ресурсов, ноу-хау, патентов.

Проведенное исследование методов оценки различных видов нематериальных активов позволило как выявить их достоинства, недостатки, ограничения в использовании, так и подготовить почву для разработки методики оценки креативного капитала предприятий различных типов, функционирующих на маркетингово-коммуникационном рынке. Описаны тенденции ценообразования на креатив и влияние ценообразования на креативный капитал компании. Сформулирован важный принцип оценки креативного капитала, в соответствии с которым следует учитывать как фактор креативности рынка, так и внутреннюю креативность компании, описаны этапы оценки креативного капитала, разработана матрица влияния повышающего/понижающего коэффициента креативности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кук, П. Креатив приносит деньги [Текст] / П.Кук. – Минск: Гревцов Паблишер, 2007. – 384 с.
2. Мельников, О. Н. Анализ отличий материального и духовного (интеллектуального) экономических продуктов / О.Н. Мельников // Креативная экономика [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://rosspred.ru>
3. Домнин, В.Н. Брендинг: новые технологии в России [Текст] / В.Н. Домнин. – СПб.: Питер, 2002. – 352 с.
4. Березин, И. Методы оценки стоимости бренда [Текст] / И. Березин / Практический маркетинг. – 2002. - № 3. – С.8-9.
5. Equity Engine: капитал бренда и сила его структурных компонентов //Бренд-менеджмент [Текст] / С. Коркунов, М. Подушко. - М. – 2002. - № 3. – С.46-50.
6. Как эффективно оценить брэнд [Текст] // Практический маркетинг. – 2002. - № 1. – С. 28-29.
7. Стоимость креатива // Файлком [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://filecom.ru/>
8. Кризис жанра // Российский PR-портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.prinrussia.ru/?action=show&id=49663&print=y>
9. Флорида, Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее [Текст] / Р. Флорида. – М.: Издательский Дом «Классика XXI», 2007. – 421 с.

Пономарева Александра Михайловна

Ростовский государственный экономический университет – РИНХ, г. Ростов - на - Дону
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Теория рекламы и рекламных технологий»
E-mail: main@appleclub.donpac.ru

УДК 658.153

Е.В. ИВАНОВА

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ

В статье раскрываются понятия «финансовый поток» и «денежный поток». Сходства и различия этих понятий. Также в статье финансовые потоки классифицируются по различным признакам, с учетом мнения различных авторов. Определяется место финансовых потоков в системе учетно-аналитического обеспечения предприятий.

In the paper the concepts «financial flow» and «money flow» are considered, and also their similarity and difference. Besides, in the paper financial flows are classified on various signs taking into account various authors' opinions. The place of financial flows in the system of accounting analytical support of enterprises is defined.

Ключевые слова: финансовый поток, денежный поток, управление.
Key words: a financial stream, a monetary stream, management.

На сегодняшний день в научной литературе существуют различные трактовки понятия «финансовый поток», но четкого определения финансовых потоков предприятия так и не приводится. Так, например, в мировой практике под финансовым потоком понимается «cash-flow»; в отечественной практике термин «cash-flow» чаще всего переводится как денежный поток. «Денежный поток» в теории и практике российского бухгалтерского учета и есть финансовый поток. Так, в «Финансово-кредитном энциклопедическом словаре» представлена трактовка денежного потока наличных (cash flow) как распределение по времени поступлений и выплат экономического агента. При этом в экономическом смысле денежный поток представляется измерителем способности предприятия осуществлять расходы и платежи за счет собственных ресурсов. В некоторой степени это ограничивает практическую значимость теоретических разработок.

При этом под финансовыми потоками организации мы понимаем потоки ее финансовых ресурсов, в частности:

- потоки денежных средств организации;
- потоки прочих активов организации (в стоимостном выражении);
- потоки источников средств (пассивов) организации;
- финансовые результаты деятельности организации и формирующие их факторы (доходы, расходы, налоги).

Финансовые потоки организации классифицируются нами на отдельные виды по различным признакам (табл. 1), с учетом точек зрения отечественных и зарубежных ученых экономистов, в трудах которых в той или иной степени нашла отражение данная проблема (И.А. Бланк, В.В. Ковалев, А.А. Шеремет, С.А. Бороненкова, В.В. Бочарова, Л.Т. Гиляровская, О.В. Ефимова, Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова, Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова и др).

Управление финансовыми потоками является одним из направлений эффективного управления финансами предприятия. Финансовый поток, обуславливающий функционирование субъекта хозяйствования, его скорость и объем определяет масштаб и направления деятельности предприятия.

Одновременно производимые предприятием действия находят свое выражение в денежном процессе. Общеизвестно, что именно с финансовых отношений, воплощенных в денежной форме, начинается и завершается кругооборот средств предприятия. Движение денежных средств – это их передача как наличным, так и безналичным путем, это все валовые поступления предприятия и платежи. Движение денег является первоосновой

возникновения финансов, т.е. денежных отношений, денежных фондов и потоков денежных средств.

Таблица 1 – Классификация финансовых потоков

№п/п	Признак	Виды потока	Возникновение актива или обязательства	Вид (форма) отчетности	Бухгалтерские счета
1	Участие денежных средств	1. Денежные 2. Неденежные	актив, обязательство актив, обязательство	1. Отчет о движении денежных средств. 2. Баланс 3. Приложение к балансу	50, 51, 52, 55, 57
2	Возникновение актива или обязательства	1. Приток 2. Отток	актив, обязательство	1. Отчет о движении денежных средств. 2. Баланс 3. Приложение к балансу	10, 41, 50 и т.д. 60, 62, 76 и т.д.
3	Вид деятельности	1. Текущая 2. Инвестиционная 3. Финансовая	актив, обязательство актив актив, обязательство	1. Отчет о движении денежных средств. 2. Баланс 3. Приложение к балансу	10, 41, 50, 58, 62, 76 и т.д. 60, 66, 62, 76 и т.д.
4	Отношение к внутренним и внешним агентам	1. Внутри холдинга 2. За пределами холдинга	актив актив, обязательство	Внутренняя отчетность Внешняя (финансовая) отчетность	79 10, 41, 50, 51, 58 и т.д.
5	Длительность оборачиваемости	1. Краткосрочная 2. Среднесрочная 3. Долгосрочная	актив, обязательство актив, обязательство актив, обязательство	Внешняя (финансовая) отчетность	10, 41, 50, 58, 62, 76, и т.д. 60, 62, 76 и т.д.
6	Периодичность возникновения	1. Единичный 2. Постоянный	актив, обязательство актив, обязательство	Внешняя (финансовая) отчетность	10, 41, 50, 58, 62, 76 и т.д. 60, 62, 76 и т.д.
7	Оценка в валюте	1. Национальная валюта 2. Иностранная валюта	актив, обязательство актив, обязательство	Внешняя (финансовая) отчетность	10, 41, 50, 58, 62, 76 и т.д. 60, 62, 76 и т.д.

По нашему мнению, потоки денежных средств, в отличие от простой передачи денег, это:

- результат возникающих на предприятии денежных отношений, которые при этом являются результатом движения денег;
- организованные и управляемые процессы;
- процессы не вообще, а ограниченные определенным периодом времени, т.е. имеющие временные ограничители – начало и конец.

Показатель «поток денежных средств» имеет ряд экономических характеристик, таких как интенсивность, ликвидность, рентабельность, достаточность и др. Важность рационального управления денежными потоками на предприятии определяется следующими положениями:

1. Денежные потоки обслуживают хозяйственную деятельность практически во всех формах.
2. Рациональное их формирование способствует ритмичности производственного и финансового циклов.
3. Эффективное управление денежными потоками позволяет сохранить финансовое равновесие в процессе стратегического развития.
4. Целенаправленное управление денежными потоками помогает сократить потребность в заемном капитале и издержки по обслуживанию долга кредиторам.
5. Управление денежными потоками является важным инструментом ускорения оборота капитала.
6. Управление денежными потоками обеспечивает снижение риска неплатежеспособности в текущем и будущем периоде.
7. Активные формы управления денежными потоками позволяют получать дополнительную прибыль, генерируемую денежными активами и их эквивалентами.

Таким образом, в качестве резюмирующего положения мы предлагаем принять следующую теоретическую позицию, представляющую «финансовый поток», как перераспределенную часть денежных потоков, аккумулированных в различных фондах, измеряемых согласно двум способам: на определенную дату (наличие, запас, остаток) и за определенный период (поток).

При первом способе фиксируется моментное состояние, при втором - движение. Исходя из этого, можно сделать вывод, что понятие финансовых потоков как разности между полученными и выплаченными предприятием денежными средствами является менее достоверным. Разность определяется на конкретный момент времени, поэтому представление в таком виде потоков отождествляет их с остатком. Так как поток означает движение, то финансовые потоки предприятия - это движение денежных средств, т. е. их поступление (приток) и использование (отток) за определенный период времени.

Объем финансовых потоков характеризуется, по-нашему мнению, такими показателями, как поступление и расходование денежных средств. Однако представляется, что с аналитической точки зрения такое определение финансовых потоков является очень обобщенным и может вызвать проблему, связанную с тем, что расчеты зачастую будут иметь некорректный или упрощенный характер.

По нашему мнению, понятие «финансовый поток» является агрегированным, включающим в свой состав различные виды этих потоков, обслуживающих финансово-хозяйственную деятельность предприятия. По этой причине, чтобы избежать путаницы, термин «финансовый поток», по нашему мнению, следует применять в общем смысле, а в каждом конкретном случае уточнять, о каком потоке идет речь. Например, совокупный финансовый поток, финансовый поток текущей деятельности и так далее.

Для поддержания устойчивого финансового состояния хозяйствующего субъекта и определения результата движения финансовых потоков необходимо обеспечить формирование в рамках бухгалтерского учета и экономического анализа такой информационной базы, которая служила бы основой для принятия управленческих решений, обеспечивающих стабильное функционирование и устойчивое финансовое положение предприятия. Владея информацией, руководитель может осуществлять мониторинг всей финансово-хозяйственной деятельности холдинга, в частности:

- отслеживать протекающие финансовые, производственные, инвестиционные процессы в режиме реального времени;
- составлять оперативные отчеты о результатах работы предприятия за наиболее короткие промежутки времени (день, неделя, месяц);
- сравнивать целевые результаты с фактически достигнутыми.

В соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) целью формирования информации о движении финансовых потоков, в том числе и денежных средств является то, что она дает пользователям финансовой отчетности основу для оценки способности предприятия создавать денежные средства и их эквиваленты и ее потребностей в потоках активов и обязательств предприятия.

В состав учетно-аналитического обеспечения системы управления финансовыми потоками должны включаться методы, модели и конкретные методики сбора, группировки, расчета и анализа показателей, методы управления финансовым состоянием предприятия. Кроме того, необходимым компонентом учетно-аналитического обеспечения являются организационные структуры, управленческие процедуры и технические средства, которые выступают в качестве звена между вышеперечисленными элементами и управленческим персоналом.

Учетно-аналитическое обеспечение управления финансовыми потоками преследует одну главную цель - создание информационной системы, позволяющей собрать необходимую информацию о результатах движения финансовых потоков, финансовой устойчивости, платежеспособности предприятия, состоянии имущества и капитала; структурировать и проанализировать ее с помощью имеющегося аналитического аппарата и выработать управленческое решение, направленное на улучшение финансового состояния.

Функция учетно-аналитического обеспечения управления финансовыми потоками должна осуществляться на базе систем бухгалтерского учета, экономического анализа и их структурных элементов, что позволит оптимизировать приток и отток активов и обязательств предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст] / В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 1999. - 768 с.
2. Крылов, С.И. Современный подход к прогнозированию финансовых потоков хозяйствующего субъекта [Текст] / С.И. Крылов // Бизнес-образование. - 2003. - № 2. - С. 41- 45.
3. Бороненкова, С.А. Анализ движения финансовых потоков организации: Учебное пособие [Текст] / С.А. Бороненкова, С.И. Крылов. - Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2003.-91 с.
4. Сорокина, Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики [Текст] / Е.М. Сорокина. - М.: Финансы и статистика, 2003. — 176 с.

Иванова Екатерина Владимировна

Бухгалтер 1 категории ООО «Газпром трансгаз Сургут»

Тел.: 89222537041

E-mail: 2kat83@mail.ru

УДК: 621:338(075)

О.О. КИРИЛЛОВА

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ НОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В статье рассмотрена сущность механизма повышения эффективности производства и новых информационных технологий, основные подходы к формированию механизма повышения эффективности производства в условиях применения новых информационных технологий.

In the paper the essence of production effectiveness increase and new information technologies is considered and also main approaches to the formation of production effectiveness increase mechanism under conditions of new information technologies application are shown.

Ключевые слова: механизм, информационные технологии, производство.

Key words: the mechanism, an information technology, manufacture.

В последнее время все большее число предприятий в качестве метода повышения эффективности производства использует различные механизмы. Анализ разных точек зрения в отношении взаимосвязанных категорий «механизм», «хозяйственный механизм», «организационный механизм» и «экономический механизм» [1, 2, 3, 4, 5], дает автору основания сформулировать следующее определение механизма повышения эффективности.

Механизм повышения эффективности производства – это проблемно-ориентированный механизм, который предназначен для решения проблем повышения эффективности производства, и который включает в себя совокупность принципов, методов, организационных форм и инструментов, позволяющих добиваться повышения эффективности производства. Для лучшего понимания сущности механизма повышения эффективности производства автор приводит рисунок 1.

К целям механизма повышения эффективности производства относится решение проблемы повышения эффективности производства на предприятии через упорядочивание его хозяйственной деятельности; через создание системы управления запасами; повышение культуры труда; повышение качества производимой продукции; через формирование системы эффективного использования производственных возможностей в рамках применения новейших разработок в науке и технике.

Автор выделяет ряд принципов механизма повышения эффективности, сущность которых сводится к максимальному эффекту от внедряемых мероприятий, направленных на повышение эффективности производства, а их соблюдение способствует созданию динамичной модели механизма повышения эффективности производства на предприятиях, способной к постоянной трансформации. К ним относятся:

- принцип целенаправленности;
- принцип рациональной целостности;
- принцип научности и обоснованности;
- принцип динамизма;
- принцип обеспечения целевой мотивации;
- принцип интегрирования;
- принцип эффективности;
- принцип корректировки;
- принцип нравственности;
- принцип гармонизации средств и методов управления;
- принцип стиля управления;

- принцип оптимизации;
- принцип распознаваемости и возможности обогащения рычагов воздействия;
- принцип непрерывности;
- принцип комплексности;
- принцип автоматичности.

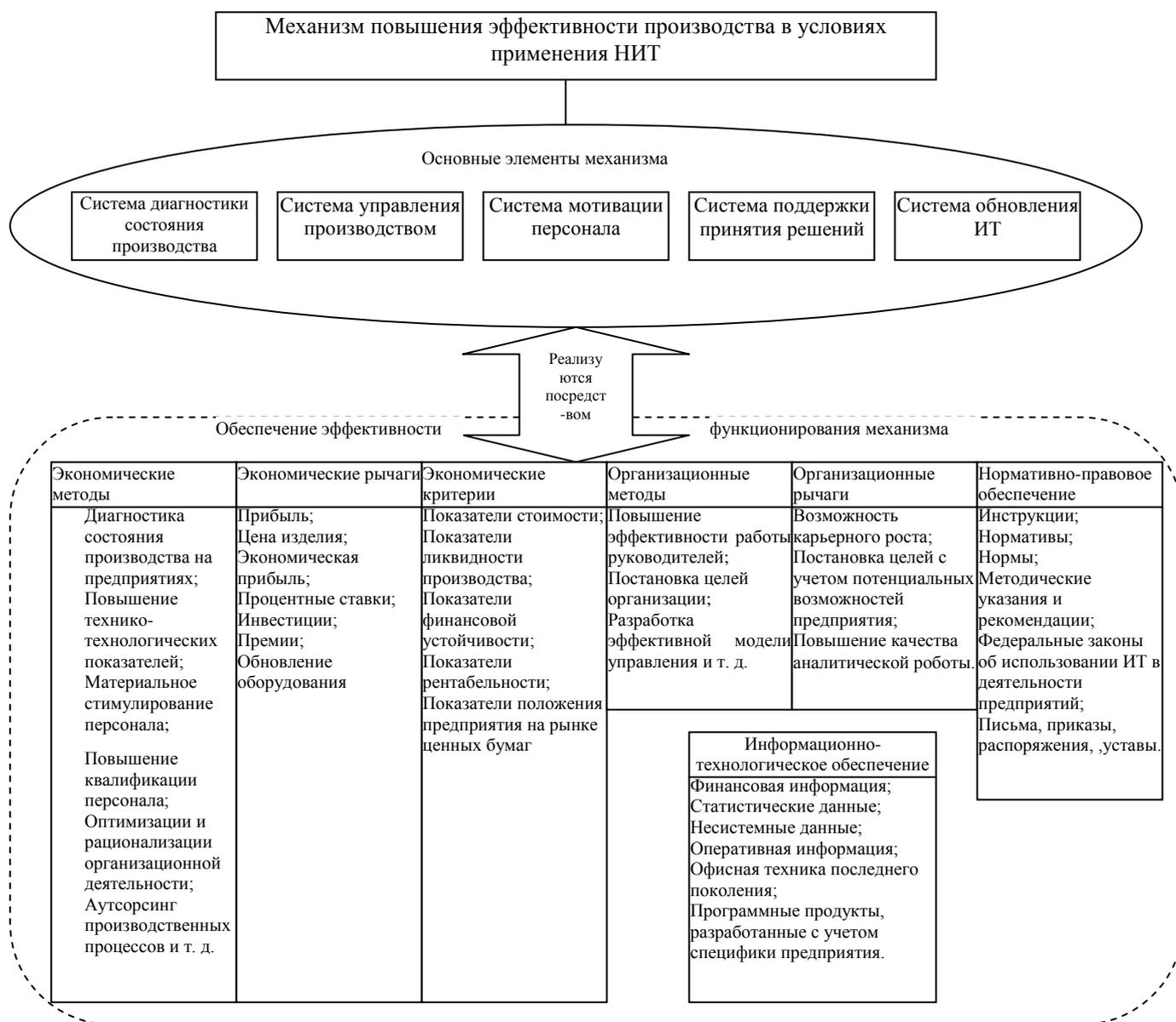


Рисунок 1 – Структура механизма повышения эффективности производства в условиях применения новых информационных технологий

Однако в настоящее время успешная деятельность современных организаций во многом зависит от эффективности управления информацией. Это обуславливает рост интереса к комплексным системам автоматизации управления предприятием. Поэтому создание механизма повышения эффективности производства в условиях применения новых информационных технологий является перспективной отраслью науки, а применение такого механизма на предприятиях позволит по-новому решать проблемы повышения эффективности отечественной промышленности.

По мнению автора, новые информационные технологии (НИТ) представляют собой усовершенствованную многопрофильную информационную среду, функционирующую на базе новейших технических разработок, и в рамках которой осуществляется деятельность современной организации.

Сущность новых информационных технологий сводится к тому, что наряду с общеизвестными компьютерными технологиями и современной техникой, используемыми на предприятиях в отдельных сферах его деятельности и отдельными отделами, происходит формирование глобальной информационной сети и объединение информационных процессов в организации, открывающее возможности применения мультимедийных процессов и процессов визуализации ко всем областям производства и отделам.

Автор считает целесообразным обозначить ряд подходов, применение которых будет характеризовать различные аспекты механизма.

В таблице 1 приведено краткое содержание подходов.

Таблица 1 – Содержание подходов к формированию механизма повышения эффективности производства в условиях применения новых информационных технологий.

Наименование подхода	Характеристика в рамках механизма
Системный подход	С точки зрения механизма повышения эффективности производства в условиях применения НИТ, такой подход подразумевает создание, к примеру, корпоративной информационной системы, позволяющей аккумулировать всю информацию предприятия с разных уровней управления и источников, делающей ее легко доступной для определенного перечня заинтересованных лиц.
Структурный подход	Структурный подход к формированию механизма повышения эффективности производства в условиях применения НИТ — это определение значимости приоритетов среди факторов, методов, принципов и других инструментов механизма повышения эффективности с применением новых информационных технологий с целью установления рационального соотношения структуры и повышения обоснованности распределения ресурсов предприятия. (Рисунок 2).
Маркетинговый подход	В рамках маркетингового подхода механизм повышения эффективности должен обладать способностью быстро адаптироваться к изменениям внешней среды, настраиваться на требования потребителей или обладать способностью формировать спрос на рынке.
Функциональный подход	При применении функционального подхода идут от требований «выхода» системы, возможностей на ее «ходе».
Воспроизводственно-эволюционный подход	В рамках механизма повышения эффективности производства элементами подхода являются: 1) применение новейших НИТ и базы сравнения при планировании частных показателей качества и ресурсоемкости обновляемого объекта; последних разработок научно-технического прогресса в данной области; базы, удовлетворяющей требованиям критериев эффективности деятельности предприятия и т. д. 2) экономия времени, 3) обеспечение пропорционального по качеству и количеству развития элементов механизма повышения эффективности.
Нормативный подход	Нормативами функционирования компонентов внешней среды механизма предприятие не управляет, но оно должно иметь перечень этих нормативов, строго соблюдать (особенно правовые и экологические нормативы) и принимать участие в развитии системы нормативов внешней среды.
Интеграционный подход	Интеграционный подход к механизму повышения эффективности производства нацелен на исследование и усиление всех возникающих взаимосвязей (на пример: между отдельными системами и компонентами механизма)
Комплексный подход	В отношении механизма повышения эффективности производства комплексный подход предполагает связь принципов системного подхода с внешней средой функционирования предприятия.
Динамический подход	С позиций механизма повышения эффективности рассмотрению подлежат процессы совершенствования ИТ, технического роста оборудования предприятия и т. д.
Процессный подход	Процесс повышения эффективности производства является цепью непрерывных взаимосвязанных действий по стратегическому маркетингу, планированию, организации процессов, учету и контролю, мотивации, регулированию.
Оптимизационный подход	Для повышения эффективности производства необходимо применять наиболее точные методы анализа, прогнозирования и оптимизации управленческого решения.
Директивный подход	Директивный подход в отношении механизма повышения эффективности производства должен базироваться на: 1) системе законодательных актов страны и региона; 2) системе нормативно-директивных и методических (обязательных к применению) документов предприятия; и т. д.
Поведенческий подход	С точки зрения механизма повышения эффективности производства поведенческий подход реализуется через применение такого его рычага, как мотивация персонала предприятия.
Ситуационный подход	Самый эффективный метод воздействия определяется при помощи ИТ, на основании данных предварительно проведенной диагностики состояния предприятия. В конкретной ситуации выбранный метод или группа методов является наиболее оптимальным и максимально адаптированным к ней.
Нормативно-целевой подход	Цели механизма повышения эффективности производства в условиях применения НИТ должны соответствовать стратегическим, тактическим, а также экономическим и социальным целям предприятия.

Указанные подходы в формировании механизма повышения эффективности производства в условиях применения новых информационных технологий обеспечивают

применение всех перечисленных методов повышения эффективности производства и предполагают их оптимальное сочетание в процессе воздействия на деятельность организации.

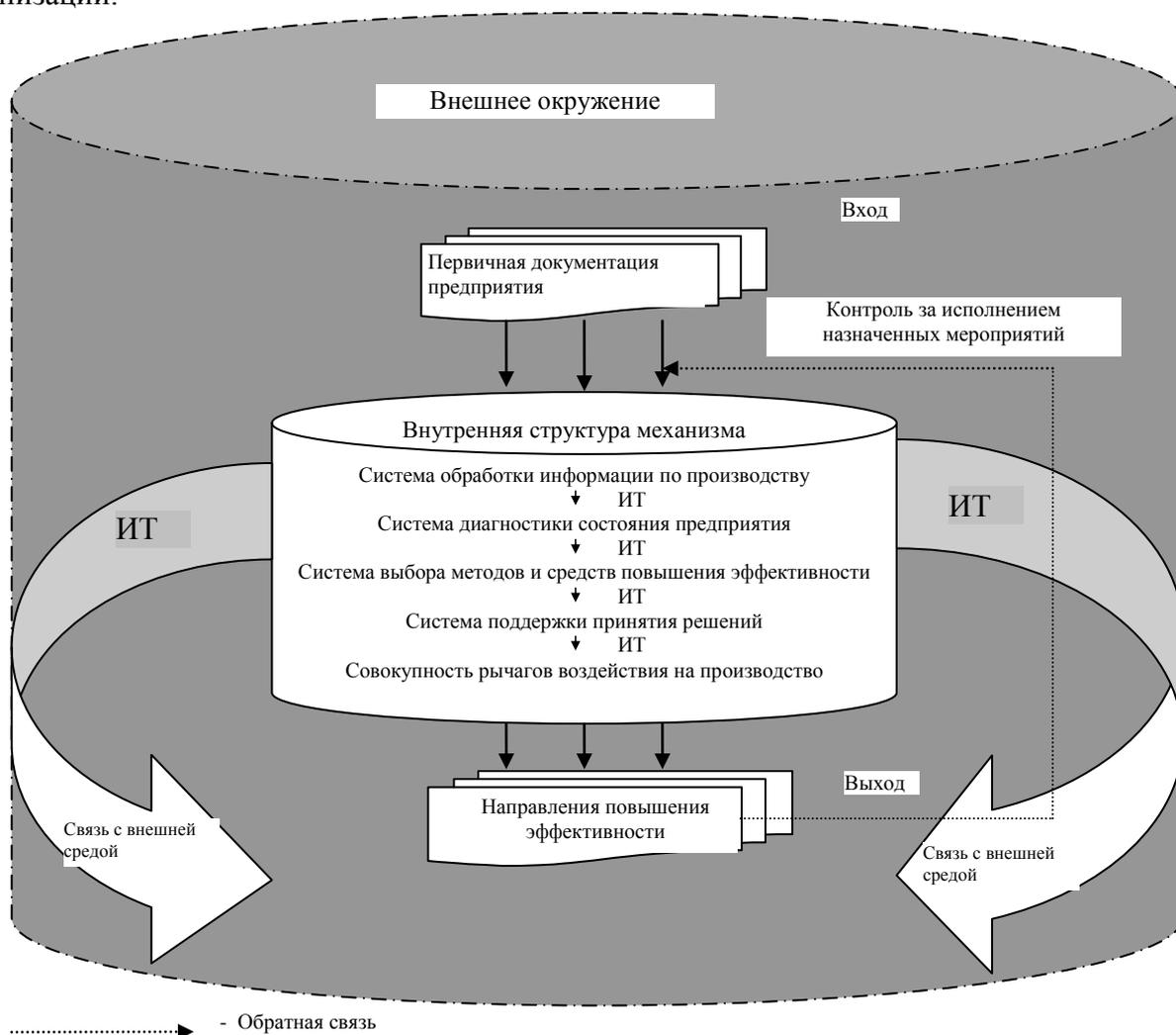


Рисунок 2 – Схема структурного подхода формирования механизма повышения эффективности производства в условиях применения новых информационных технологий.

Эффективность механизма повышения эффективности производства в условиях применения НИТ определяется, прежде всего, обоснованностью методологии решения проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ожегов, С.И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов [Текст] / Под ред. Д-ра филол. наук, проф. Н. Ю. Шведовой. – 16-е изд., испр. – М.: Рус. язык, 1984. – 797 с.
2. Осипов, Ю. М. Основы теории хозяйственного механизма [Текст] / Ю. М. Осипов - М.: Изд-во МГУ, 1994. – 368 с.
3. Букреев А. М. Организационно-экономический механизм антикризисного управления предприятием: Диссертация д.э.н: 08.00.05 [Текст] / А. М. Букреев. – Воронеж, 2000. – 357 с.
4. Филиппов, В.Ф. Беседы о хозяйственном механизме [Текст]. 2-е изд., доп. – М.: Политиздат, 1984. – 192 с.
5. Кавыршина, О. А. Экономический механизм корпоративного управления. Монография [Текст] / О. А. Кавыршина, А. М. Букреев. – Воронеж: «Научная книга», 2007. – 172 с.

Кириллова Оксана Олеговна

Воронежский государственный технический университет, г. Воронеж

Тел.: (4732) 49-10-33

E-mail: oli-shendro@yandex.ru

УДК 336.22

Н.А. ПОТАПОВА

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье автор рассмотрел особенности налогообложения сельского хозяйства в экономически развитых странах.

In the paper the author has considered the peculiarities of agriculture taxation in developed countries.

Ключевые слова: налогообложение, сельское хозяйство, налоги, зарубежные страны.
Key words: the taxation, agriculture, taxes, foreign countries.

В развитых странах мира сельское хозяйство подлежит налогообложению наряду с другими секторами экономики. В то же время традиционно аграрному сектору предоставляются определенные налоговые льготы, а также особый режим налогообложения, связанный со специфическими особенностями производства: сезонностью, зависимостью от погодного фактора, преобладанием мелких семейных производителей.

Налоговая политика в сельском хозяйстве нацелена на решение разносторонних проблем и не является, как это иногда представляют, инструментом только субсидирования сектора. С помощью налогов могут стимулироваться или, наоборот, подавляться определенные виды деятельности (например, природоохранные мероприятия часто стимулируются налогами); налоги оказывают воздействие на структуру аграрного сектора (льготные налоги на земельные инвестиции, откорм скота и некоторые другие привели к концентрации сельхозпроизводства и притоку несельскохозяйственного капитала в откорм скота в США в 1970-е гг.). Сельское хозяйство чувствительно не только к самому уровню налогов, но и их комбинации. Фискальные цели налогообложения в сельском хозяйстве очень сильно зависят от того, применяются ли налоги к товару (ресурсу) с эластичным или неэластичным спросом. Так, земля имеет крайне неэластичный спрос, поэтому рост земельных налогов сопровождается, как правило, ростом бюджетных поступлений, а обложение налогом применения минеральных удобрений приведет, скорее всего, к сокращению их применения.

Наконец, налоговая политика в аграрном секторе очень чувствительна к лоббированию. В развитых странах мира аграрные лобби имеют сильное влияние на свои правительства, поэтому налоговые льготы становятся и формой субсидирования аграрного сектора. При этом необходимо учитывать, что налоговые льготы сельскому хозяйству практически не рассматриваются как форма субсидий, искажающие мировую торговлю, и соответственно, исключены из Марракешских и Уругвайских соглашений ГАТТ (ВТО) по сельскому хозяйству [1].

Во всех странах эволюция системы налогообложения шла по пути упрощения, сокращения числа действующих налогов (их объединения), снижения уровня ставок и расширения налогооблагаемой базы. При этом более высокая степень налоговых льгот сохраняется в странах, где в структуре производства преобладают относительно мелкие производственные единицы. В США, где размеры ферм больше и эффективность производства выше, реформирование налогообложения идет по пути постепенной отмены некоторых льгот.

Помимо бюджетных налогов сельскохозяйственные производители наряду с другими экономическими субъектами платят социальные выплаты. Соотношение между налогами и социальными выплатами существенно различается по странам. Зависит это от государственной политики поддержки населения. Самая высокая доля социальных выплат в общей сумме налоговых платежей сельского хозяйства характерна для Франции (примерно 50 % от общего размера выплат). Все страны ОЭСР можно разделить на три группы по

структуре налогов. В странах Центральной и Западной Европы (кроме средиземноморских стран) в структуре налогов большее значение имеют косвенные налоги. В средиземноморских странах (Франция, Италия) большее значение имеют социальные выплаты и налоги на потребление. В Северной Америке (в США и Канаде) - подоходный налог и налоги на имущество.

Действующие налоги существенным образом дифференцированы. Налоги должны платить все юридические и физические субъекты налогообложения, но подходы к субъектам налогообложения весьма различаются в зависимости от уровня получаемого дохода, возрастных характеристик, формы организации производства.

Система налогообложения сельского хозяйства развитых стран складывалась в основном в послевоенный период. В этот момент она принимала во внимание ряд очень важных характеристик отрасли послевоенного периода: довольно высокий удельный вес сектора в ВВП и в структуре занятости страны, необходимость поддержания и выравнивания доходов в сельском хозяйстве с другими отраслями экономики, обеспечение устойчивого снабжения населения продовольствием, преобладание мелких производственных единиц. Начиная с конца 80-х гг. практически во всех развитых странах прошли налоговые реформы, призванные адаптировать налоговое законодательство к современному уровню экономического развития этих стран. Они затронули и аграрный сектор. Так, в большинстве развитых стран были значительно снижены ставки налогообложения по прямым налогам. Высокие минимальные ставки подоходного налога, особенно в сельском хозяйстве, не стимулировали роста производства, либо поощряли теневой оборот. Снижение налоговых ставок увеличило налогооблагаемую базу и несколько повысило налоговое бремя сельского хозяйства.

Практически во всех странах подоходный налог (налог с доходов физических лиц) и корпоративный налог (налог на прибыль юридических лиц) относятся к национальным налогам. Прочие налоги могут относиться и к национальному, и к местному уровням: в значительной степени это определяется историческими факторами, традициями данной конкретной страны, состоянием местных бюджетов и объемом трансфертов, получаемых из центра, правом местных властей на законодательную инициативу. В США и Канаде аналогичные налоги существуют и на региональном и местном уровнях, хотя местные ставки существенно снижены по сравнению с федеральными ставками налогообложения. НДС также является национальным налогом в странах, которые его применяют; в США и Канаде, где аналогом НДС служит налог с продаж, он относится к местным налогам.

Во всех странах земельный налог является местным налогом, который полностью остается в региональном или местном бюджетах. Кроме того, существуют и специфические местные налоги, которые значительно варьируют по странам.

В Германии к таким относится промысловый налог, его не платят фермеры, но платят предприятия, обслуживающие сельское хозяйство. Так же является местным и налог на доходы, действующий в Италии, или налог на профессию, который взимают во Франции.

Далее остановимся на характеристике отдельных видов налогов в сельском хозяйстве развитых стран и их специфике.

Порядок выплаты и ставки подоходного налога устанавливаются на национальном уровне во всех странах. Тем не менее, согласно законодательству большинства стран, поступления от уплаты подоходного налога могут распределяться в определенной пропорции между национальным бюджетом, региональными и местными бюджетами. Например, в Германии, из общей суммы подоходного налога, полученного от сельского хозяйства, 42,5 % поступает в федеральный бюджет, 42,5 % - в бюджеты земель, 15 % - в бюджет местных органов (общин).

Во всех странах налогооблагаемой базой для уплаты подоходного налога является чистый доход, полученный субъектом налогообложения за определенный период (как правило, календарный год, но может быть и фискальный год) независимо от того, кем является налогоплательщик: фермером, лицом свободной профессии, ремесленником, предпринимателем.

Различия в уплате налога наемным рабочим или индивидуальным предпринимателей заключается в том, что у первого ежемесячно удерживают налог непосредственно, а индивидуальный предприниматель платит в конце года по декларации.

Ставки подоходного налога в сельском хозяйстве не сильно отличаются от средних по экономике. Тем не менее, в ряде стран сельскому хозяйству предоставляются льготы по этому налогу. Так, во Франции государство активно использует его для проведения социальной политики (стимулирования семьи, оказания помощи малоимущим, и пр.). В сельском хозяйстве действует три режима налогообложения в зависимости от уровня дохода сельхозпроизводителей.

В Германии все сельскохозяйственные предприятия также разделены на три категории (Рисунок 1) в зависимости от уровня дохода; и фермеры с низким доходом имеют льготы по ведению документации и по расчету коллективного налога.



Рисунок 1 – Категории сельскохозяйственных предприятий

Кроме того, в Германии предусмотрены определенные вычеты из налогооблагаемого дохода в сельском хозяйстве. Помимо вычетов, распространяющихся на всех граждан страны - вычеты из доходов предусмотрены для семей, имеющих детей, лиц старше 64 лет, одиноких лиц, имеющих детей - установлен специальный вычет для лиц, получающих доходы от сельского и лесного хозяйства. Еще одной льготой в аграрном секторе является принцип льготного налогообложения совместного дохода. Облагаемый доход супругов делится пополам, налог начисляется с половины дохода, а потом его сумма удваивается. Этот порядок снижает прогрессивность налогообложения.

В Великобритании подоходный налог в сельском хозяйстве исчисляется по тем же ставкам, что и вне сельского хозяйства. Фермеры не имеют льгот по уплате подоходного налога, отличных от льгот для малого бизнеса, в виде льготной ставки.

Десяти процентная ставка налога применяется в случае, если доходы не превышают 1500 ф.ст. в год, но в сельском хозяйстве практически нет мелких хозяйств; основная часть сельхозпроизводителей в сельском хозяйстве - это достаточно крупные хозяйства.

В США, в отличие от других стран, подоходный налог относится не только к федеральным налогам; подобный налог взимается и на уровне штатов и на местном уровне. При этом, если ставки федерального налога едины для всей страны; то ставки подоходного налога штатов и местные различаются и устанавливаются в соответствии с состоянием бюджетов и направлениями налоговой политики на местном уровне. В штате Нью-Йорк, например, дополнительно к федеральному налогу устанавливается подоходный налог, равный 5,5 % при уровне дохода до 27 000 долл. в год и 7,0 % - свыше 27000 долл. в год.

В налогооблагаемый доход в сельском хозяйстве включаются другие виды дохода, которые фермер может получить, в частности, так называемый бартерный доход, то есть доход, полученный от реализации продукции или продажи своего труда по бартеру. Фермеры в сельском хозяйстве США не имеют льготной ставки подоходного налога, они уплачивают аналогичную с другими налогоплательщиками ставку [1].

Из налогооблагаемой базы исключаются выручка от продажи земли или амортизируемого оборудования, зданий и построек, скота, который держится в хозяйстве для разведения, а также молочного скота. Этот доход подлежит обложению по статье

недвижимость. Кроме того, существует необлагаемый налогом минимум, который исключается из налогооблагаемой базы. По закону 1986 г. он устанавливался на уровне 1900 долл. в год в 1987 г., 1950 долл. в год - в 1988 г. и 2000 долл. в год - в 1989 г. и подлежит индексированию. В 1997 г. необлагаемый и, следовательно, вычитаемый из дохода, минимум составлял 2650 долл., в 1998 г. соответственно 2700 долл. Однако необлагаемый налогом минимум не распространяется (полностью или частично) на фермеров, чей валовой доход превышает определенный уровень.

Таким образом, в развитых странах подоходный налог на физических лиц дифференцирован. При этом сельскохозяйственные производители пользуются дополнительными налоговыми льготами по сравнению с лицами, занятыми в других отраслях экономики. Основными изъятиями из общего порядка налогообложения являются (Рисунок 2).

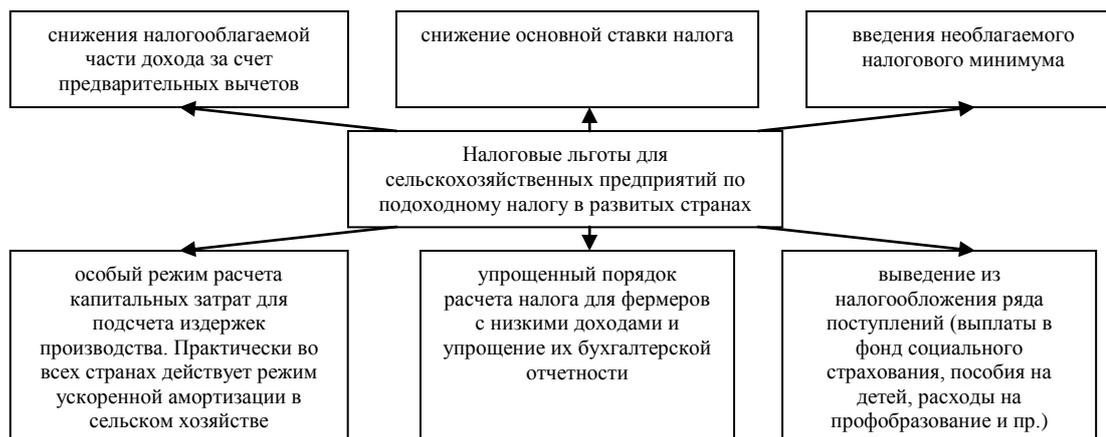


Рисунок 2 – Налоговые льготы для сельскохозяйственных предприятий

Корпоративный налог, или налог на доходы юридических лиц, имеет небольшое распространение в сельском хозяйстве развитых стран, поскольку основная часть сельскохозяйственных предприятий (по числу) осуществляет производство на индивидуальной основе (семейная ферма). Под обложение корпоративным налогом попадают кооперативы, но они имеют значительные налоговые льготы.

Объектом налогообложения является чистый доход, полученный юридическим лицом от любых видов деятельности и операций, включая операции с имуществом за определенный период. Из выручки вычитаются: материально-технические затраты, заработная плата, процент по кредиту, амортизация, расходы будущих периодов, изменения остатков незавершенного производства и запасов.

В США в ходе реформы 1986 г. максимальная ставка на доходы корпораций снижена с 46 % до 34 %, минимальная - с 20 % до 15 %. Если фермер организует производство в форме акционерного общества, то он платит два налога: на прибыль корпорации и подоходный налог. Это объясняет абсолютное преобладание семейной формы ведения сельского хозяйства в США: 86 % сельхозпредприятий. Основная часть предприятий малого бизнеса и фермеров, имеющих доход до 75 тыс. долл. в год, платит налог по минимальной льготной ставке.

Аналогичная ситуация в Германии, Франции, Италии.

Льготы по уплате корпоративного налога распространяются на фермерские кооперативы, которые получили большое распространение в сельском хозяйстве развитых стран. Кооперативы по переработке сельскохозяйственной продукции, по предоставлению услуг фермерам, поставке средств производства, по кредитованию, действуют во всех развитых странах. Чтобы избежать двойного налогообложения при уплате налога кооперативом и его членами, подоходный налог уплачивается только на одном уровне. В США, например, патронажные выплаты, которые получают члены кооператива, суммируются с доходами фермеров и облагаются налогами в соответствии с установленным порядком. Из доходов же кооператива патронажные выплаты вычитаются. Кроме того, действуют и другие льготы и изъятия из общего налогообложения для кооперативных форм

в сельском хозяйстве. Земля является основным фактором производства в сельском хозяйстве и подлежит обложению имущественным налогом. Ставка налога на землю сельскохозяйственного назначения намного ниже ставки налога на землю несельскохозяйственного назначения. Этот подход к налогообложению земли в аграрном секторе представляет собой основной принцип льготного налогообложения сельского хозяйства.

Основная цель налогообложения земельной собственности во всех странах состоит в пополнении местных бюджетов, поэтому земельный налог является местным налогом. Доход от налога на землю (включая строения на ней) составляет основную часть поступлений от налогов в местные бюджеты. Например, в США он составляет 95 %, в Канаде – 81 %, в Германии, Франции - около 75 %.

В Италии базой для исчисления земельного налога является кадастровая стоимость земли с поправочными коэффициентами, которые призваны адаптировать кадастровую стоимость к реальной стоимости земельного фонда. В 1991 г. ставка земельного налога составляла в среднем около 0,31 % от стоимости земли, то есть была намного ниже, чем в других странах. Оценочные коэффициенты устанавливаются местными властями.

Во Франции земельный налог также исчисляется на основе кадастра, однако, собственники земли должны предоставлять информацию обо всех изменениях, внесенных в земельный фонд (изменение специализации, ирригация, работы по повышению плодородия и пр.) для внесения изменений в кадастр. Методика оценки земельного налога основана на декрете 1989 г. Базой является оценка стоимости 1 га земли или возможная величина арендной платы. Стоимость земли оценивается с точки зрения ее производственного назначения (пашня, сады, виноградники, пастбища и пр.) и по видам сельскохозяйственных культур (зерновые, масличные и пр.). В соответствии с ними все земли делятся на семь категорий. Министерство финансов устанавливает стоимость образцовых участков, относящихся к каждой категории (то есть выбираются образцы земель семи категорий), затем местные земельные комитеты разносят все земельные участки в данной местности по этим семи категориям. Земельный налог рассчитывается, исходя из текущей стоимости земли. Центральная налоговая инспекция периодически пересчитывает эти оценочные стоимости участков (в соответствии с инфляцией и пр.).

В США местные оценочные комиссии (графства или муниципалитеты) собирают всю необходимую информацию об участках, расположенных на данных территориях: цены купли-продажи, ставки арендной платы, издержки по строительству на участке, внесенные улучшения. На основе этой информации составляются кадастровые оценки или налоговые карты. Разные штаты используют свои методики, в основу которых закладываются такие параметры, как степень использования, альтернативные продажи аналогичных участков, капитализация дохода и пр.

В соответствии с новым налоговым законом в Германии, который действует с 1991 г., стоимость сельскохозяйственных земель оценивается по их так называемой «производственной возможности». Этот показатель включает увеличенный в 18 раз чистый доход с земли, полученный при умелом ее использовании, без долгов и наемной рабочей силы. Эта стоимость, называемая «стандартная налоговая стоимость», учитывает также качество почв и другие природные и экономические параметры. Стоимость сельхозугодий оценивается по пониженным ставкам. Расчетная стоимость 1 га земли колеблется от 1000 до 2000 евро, однако рыночная стоимость земли намного превышает расчетные показатели.

ЛИТЕРАТУРА

1. Черник, Д. Г. Основы налоговой системы: учебное пособие для вузов [Текст] / Д. Г. Черник. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 233с.

Потапова Наталья Анатольевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: buin@ostu.ru

Т.В. КУЗЯКОВА

К ВОПРОСУ ОПТИМИЗАЦИИ ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена оптимизации планирования на промышленном предприятии. Рассмотрен комплекс организационно-методических принципов построения оптимальной системы планового управления. Проведена оценка оптимальности плана. Уделено внимание основным направлениям оптимизации планирования.

The paper is devoted to planning optimization at an industrial enterprise. A complex of organization-methodical principles in an optimal system formation for planning management is considered. The estimation of plan optimization is carried out. Attention is paid to the main direction in planning optimization.

Ключевые слова: оптимизация, планирование, промышленные предприятия.

Key words: optimisation, planning, the industrial enterprises.

Разработка оптимальной системы планового управления производством на основе экономико-математических методов, ЭВМ и анализ опыта ее внедрения показывают, что максимальный эффект достигается при соблюдении комплекса организационно-методических принципов построения такой системы, наиболее важными из которых являются следующие.

Организационно-системный принцип. Производство строится по уровням организации, следовательно, задачи оптимизации технико-экономического планирования и организационно-технического уровня должны решаться так же по уровням организации. В самой системе управления предприятием всегда существуют две подсистемы— управляющая и управляемая, а в управлении, как минимум, существуют два уровня— уровень, который руководит, и уровень, которым руководят. Управление предусматривает и организацию обратной связи между уровнями.

Принцип комплексности. Эффективность функционирования экономической системы будет выше в том случае, если организационно-технический уровень производства и показатели плана рассматриваются как единое целое и оптимизируются обе стороны производственной деятельности. Этот принцип должен соблюдаться на всех уровнях.

Принцип методического единства. Профиль продукции, ее техническая сложность, система взаимосвязей и уровень кооперации, объем производства и другие показатели для каждого уровня будут иметь свою специфику. Система может организованно работать, если будут обеспечиваться единообразие организационно-методических принципов построения и работы всех уровней социально-экономической системы.

Это единообразие должно охватывать перечень решаемых задач, методику расчетов, информационную базу, формы документации.

Принцип типизации оптимальных решений. Всегда можно разработать типовые подзадачи, формализовать их, оснастить типовым программным обеспечением и превратить в типовые блоки управления.

Оптимальная система технико-экономического планирования способствует совершенствованию сложившегося организационно-технического уровня производства, на котором рассчитываются показатели оптимального плана. Систему организации технико-экономического планирования следует рассматривать как целенаправленный процесс, воздействующий на нормативный организационно-технический уровень производства и на его основе обеспечивающий высокие показатели плана. Это позволит обеспечить зависимость показателей плана от организационно-технического уровня производства,

повысить заинтересованность предприятий в ускорении внедрения достижений научно-технического прогресса, устранить недостатки планирования от достигнутого уровня. Следовательно, оптимальную систему технико-экономического планирования предприятия можно представить в виде двух взаимосвязанных и взаимодействующих подсистем: оптимального организационно-технического уровня производства и оптимальных расчетов показателей.

Суть метода оптимизации показателей плана в их взаимосвязи с организационно-техническим уровнем производства сводится к тому, что нормами и нормативами оценивается сложившийся фактический организационно-технический уровень производства и для заданной программы определяется оптимальный организационно-технический уровень. Полученные показатели берутся за основу разработки и реализации программы перестройки организационно-технического уровня производства от сложившегося уровня до уровня оптимального, на базе которого рассчитывают показатели.

Наличие единого критерия оптимальности — важное исходное условие применения моделей оптимального программирования. Вместе с тем многоцелевой характер социально-экономических систем приводит к тому, что сведение экономических задач к моделям оптимизации и выделение единственного критерия связано с некоторыми упрощениями.

Предприятия и производства, должны оптимально функционировать и их локальный критерий оптимальности должен быть согласован с глобальным критерием функционирования экономики в целом. Иными словами, в плане, разработанном на основе локального критерия, учитываются интересы предприятия и в то же время такой план отвечает интересам всего общества, выраженным глобальным критерием оптимальности. Формирование такого критерия является важнейшим элементом процесса оптимизации, поскольку в нем находит наиболее концентрированное выражение смысловая сущность модели. Для подавляющего большинства производственных задач выбирается экономический критерий.

Если оптимальный план — это наилучший с точки зрения выбранного критерия вариант развития экономики, то критерий оптимальности — это показатель, выражающий наиболее важные требования, предъявляемые к модели.

В качестве критерия оптимального функционирования народного хозяйства следует считать максимальный прирост ВВП, в том числе и за счет экономии затрат, то есть минимизации затрат общественного труда на производство и потребление всей совокупности продукции.

Выбор, локального критерия, соответствующего глобальному критерию оптимальности, представляет собой важнейшую задачу, решаемую при разработке оптимизационной экономико-математической модели.

Отдавая должное прибыли как важному показателю общественной эффективности производства, из-за присущих ей недостатков нельзя принимать ее в качестве единственного и главного локального критерия оптимальности. В вариантах итеративных расчетов по разным критериям оптимальности возможно, использование максимизации прибыли за весьма продолжительный период времени в качестве критерия оптимальности.

Не следует рассматривать такие показатели, как рентабельность и фондоотдача, в качестве главного критерия оптимальности из-за присущих им недостатков.

Показатель приведенных затрат больше соответствует условиям глобального критерия, определенного С.Г. Струмилиным, что наиболее общим критерием оптимальности планирования следовало бы считать основное требование неуклонного роста производительности труда и потребительских масс при наименьших затратах труда и наилучшем их распределении. Минимизируя приведенные затраты, учитывают не только текущие затраты в виде себестоимости, но и ущерб, нанесенный народному хозяйству в виде недополученной прибыли, показывающий ресурсную взаимосвязь принимаемых решений. Без этой связи оценка эффекта не учитывала бы всех действительных последствий,

сопряженных с осуществлением оцениваемого варианта плана и была бы неполной. Ряд авторов в своих работах показал, что минимум приведенных затрат как критерий при правильной постановке задачи обеспечивает решение, совпадающее с решением по критерию максимума прибыли. Но в ряде других случаев, когда речь идет о выборе необходимого разнообразия вещественных потребностей общества, этот показатель как критерий не всегда можно применять, особенно в тех случаях, когда в интересах народного хозяйства необходимо выпускать продукцию с приведенными большими удельными затратами.

При итерациях номенклатуры такие изделия попадают в сильные ограничения. Все это снижает возможность применения минимума приведенных затрат в качестве главного критерия оптимальности.

Применение в качестве измерителей локального критерия объема производства таких показателей как валовая продукция, товарная продукция, реализованная товарная продукция ограничивается из-за присущих им известных недостатков. Чистая продукция выгодно отличается от них тем, что учитывает физический объем продукции, непосредственно производимый на данном предприятии.

Измерение объема производства и уровня производительности труда, а также динамики их роста следует осуществлять на базе показателей, исключающих повторный счет стоимости прошлого труда, то есть на базе вновь созданной стоимости, или чистой продукции. В настоящее время этот важнейший показатель исчисляется на макроуровне путем вычитания из валового общественного продукта материальных затрат, а какой объем его на предприятиях, практика ответа не дает. В то же время не следует забывать, что чистая, нормативно-чистая продукция и конечный общественный продукт в разной мере отражают затраты. Поэтому их целесообразно применять в качестве расчетных.

При сохранении положительных признаков чистой продукции показатель чистой продукции можно принять в качестве критерия оптимальности второго ранга. В этом случае он будет выражать максимальный физический объем собственной продукции и ресурсы, сэкономленные в результате снижения себестоимости, что способствует увеличению объема производства при меньших затратах.

Этот критерий оптимальности зависит от объема производства продукции и уровня его организации, выраженной в своевременном и качественном проведении мероприятий по использованию экстенсивных и интенсивных факторов. Это важно потому, что получить необходимый результат можно только при функционировании всех элементов производственных ресурсов в их взаимосвязи. При построении системы планирования можно рассмотреть результат производства пропорционально роли каждого элемента производственных ресурсов, а при решении задачи в целом оптимальный результат будет выражать вновь созданную потребительную стоимость.

Вновь созданная потребительная стоимость представляет собой собственную продукцию предприятия, выраженную в натуральном или стоимостном выражении. В то же время с помощью действующих основных и оборотных фондов и кадров увеличивается объем продукции за счет ресурсов, сэкономленных при возмещении потребленной части основных и оборотных фондов и использования рабочей силы.

Разработка оптимального технико-экономического плана на всех уровнях социально-экономической системы охватывает две стороны единого процесса оптимизации: оптимизацию производственной программы и оптимизацию организационно-технического уровня производства.

Оптимизация производственной программы состоит в выборе оптимальной структуры продукции в соответствии с рыночным спросом в пределах возможных ограничений, определении оптимального объема производства, в необходимых случаях оптимальной кооперации между предприятием и оптимальными технико-экономическими показателями. Оптимизации подвергаются следующие ресурсы, которые предопределяются развитием организационно-технического уровня:

1. *Трудовые ресурсы.* Задача решается сопоставлением суммы трудоемкости программы в человеко-часах по видам работ с фондом рабочего времени по профессиям и выявлением недостатка или избытка рабочих соответствующих профессий. В экономико-математическую модель вводится нормативный коэффициент снижения трудоемкости по каждому изделию, который характеризует нормативные (оптимальные) возможности улучшения организационно-технического уровня производства, его технической оснащенности, достигаемые реализацией плана повышения эффективности производства как в предплановом периоде развития, так и в плановом.

2. *Технологическое оборудование.* Задача решается наложением суммы трудоемкости изделий, сниженной на величину нормативного коэффициента в станко-часах по видам обработки, на фонд рабочего времени технологического оборудования с учетом нормативной сменности работы в плановом периоде и норм планового ремонта.

3. *Мощности служб подготовки производства (технологических, конструкторских, инструментальных и т. д.).* Целью оптимизации является обеспечение развития этих служб в соответствии с нормативами, что позволит за счет результатов их деятельности существенно сократить сроки оснащения производства и быстрее добиться оптимальных условий его функционирования.

4. *Производственные мощности.* Задача решается обеспечением развития и использования мощностей в интересах их прогрессивной пропорциональности и сбалансированности со структурой производственной программы и обеспечения нормативной фондовооруженности и фондоотдачи в интересах опережающего роста производительности труда над ростом фондовооруженности.

5. *Энергетические мощности.* Это достигается применением прогрессивных конструкторских и технологических решений, обеспечивающих экономное использование различного рода энергетических ресурсов.

6. *Материальные ресурсы.* Это происходит за счет применения прогрессивных ресурсосберегающих конструкторских и технологических решений на базе развития специальных научных знаний и прогрессивного организационно-технического уровня производства.

7. *Финансовые ресурсы,* потребные для удовлетворения рыночного спроса в выпускаемой продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы [Текст]/ М.М. Алексеева – М.: Финансы и статистика, 2003. – 248 с.
2. Андреев В.Н. Оптимизация управления предприятием (объединением) [Текст] / В.Н. Андреев, Н.Б. Мироносецкий – Новосибирск: Наука. Сиб. Отделение, 1984. – 215 с.
3. Горемыкин, В.А. Планирование на предприятии [Текст]/ В.А. Горемыкин – М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 2003. – 520 с.
4. Канащенков, А.И. Оптимизация планирования в объединениях приборостроения [Текст] / А.И. Канащенков – М.: Машиностроение, 1991. – 224с.
5. Пивоваров, К.В. Планирование на предприятии [Текст]/ К.В. Пивоваров - М.: Дашков и К, 2005. – 228 с.

Кузякова Татьяна Владимировна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Инженер-программист кафедры «Экономика и менеджмент»
Тел. (4862) 75-70-59, 89102079541
E-mail: e_m@ostu.ru

И.П. КУРОЧКИНА

КОНЦЕПЦИЯ КАЧЕСТВА И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

В статье рассматривается сущность категории качества, даны ее характерные особенности, уточнен понятийный аппарат. Автор формулирует условия соответствия выпускаемой продукции требованиям качества, предлагает формат отчета о затратах на качество для машиностроительных организаций.

In the paper the essence of a quality category is considered, its characteristic features are given, concept structure is specified. The author formulates conditions of correspondence of ready-made products to the quality specifications and offers a format for accounts regarding costs for quality for engineering enterprises.

Ключевые слова: качество, управление, концепция, затраты, отчет.

Key words: quality, management, the concept, expenses, the report.

Качество – это сложная философская, экономическая и социальная категория, которая раскрывается через множество определений. Это значит, что проблема качества весьма сложна для понимания и, следовательно, для ее разрешения на практике. Считается, что она впервые была подвергнута анализу еще Аристотелем в IV веке до н.э. Глубокое понимание сущности категории качества дано в работах философов. Например, Гегель определил качество как «тождественную с бытием определенность, так что нечто перестает быть тем, что оно есть, когда оно теряет свое качество» [2]. Это значит, что качество неотъемлемо от предмета, предмет, теряя свое качество, перестает существовать. Есть аналогичные современные философские определения.

Большинство современных трактовок категории качества было обобщено Международной организацией по стандартизации (ISO) в стандарте ISO 8402:1994 «Управление качеством и обеспечение качества. Словарь, где качество – степень, с которой совокупность собственных характеристик выполняет требования. Этот стандарт ввел такие понятия, как «обеспечение качества», «управление качеством», «петля качества».

В стандарте ISO 9000:2000 качество и требования (в том числе и потребности) связаны непосредственно. Это справедливо, поскольку субъект, имеющий потребности, не всегда знает, какой объект, какое качество может удовлетворить эти потребности, т.е. для потребителя главное, чтобы удовлетворялась потребность, а объект (например, до сих пор удовлетворявший эту потребность) обязательным не является [3].

Анализ различных взглядов на категорию качества позволяет выявить его существенные признаки, которые присутствуют в большинстве определений:

- качество характеризует объект как целостный (признак целостности качества);
- качество изменчиво, оно может улучшаться или ухудшаться под влиянием внешних условий или в результате деятельности. Во втором случае имеет место сознательное изменение внешних условий или специально организуемая деятельность по изменению (улучшению) качества (признак управляемости качества);
- качество определяется возможностью удовлетворять определенным потребностям. Степень удовлетворения потребностей определяется интенсивностью выраженности качества, которая проявляется в качественно-количественной обусловленности объекта (признак измеряемости качества).

Одной из причин довольно серьезного расхождения во мнениях по поводу понятия качества является то, что само это понятие в зависимости от сферы применения неизбежно должно наполняться разным содержанием. Поскольку предметом данного исследования

являются система профессионального образования, рассмотрим определение качества образования. Современная концепция всеобщего управления качеством (Total Quality Management – TQM) основана на главном принципе - стратегической ориентации на потребителя.

В зарубежной и отечественной литературе очень много внимания в последние годы уделяется стандартам управления качеством и связи этих стандартов с управленческим и производственным учетом. Это объясняется глобальным характером современной экономики, когда компании и фирмы одних стран являются подрядчиками компаний и фирм из других стран, формируются транснациональные группы компаний и холдинги. Менеджеры должны быть компетентными в межнациональном бизнесе и уметь противостоять недостаткам системы неразвитого менеджмента.

В этой связи необходимость соблюдения единых, общемировых стандартов качества, внедрения их в управленческий и производственный учет, анализ бизнес-процессов требует от российских менеджеров умения оптимизировать управленческие решения с учетом содержания стандартов управления качеством. В производственном учете стандарты управления качеством можно сравнить с динамично-развивающейся системой нормативов. Такие стандарты крайне важны для организаций, внедряющих программно-ориентированный учет с целью создания эффективной информационной системы управления производством. Это требует в свою очередь, чтобы сама система управления была основана на процессном подходе в соответствии с ИСО 9000-2001, целью которого является создание условий для мотивации принятия процессного подхода к менеджменту организации.

Основные понятия, относящиеся к управлению качеством процессами и продукцией, расшифрованы стандартами ИСО 9000 как:

- понятие «процесс» – совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, преобразующих входы и выходы;
- понятие «продукция» – результат процесса;
- понятие «проект» – уникальный процесс, состоящий из совокупности скоординированной и управляемой деятельности с начальной и конечной датами, предпринятый для достижения цели, соответствующей конкретным требованиям, включающий ограничения по срокам, стоимости и ресурсам;
- понятие «проектирование и разработка» – совокупность процессов, переводящих требования в установленные характеристики или нормативную и техническую документацию на продукцию, процесс или систему;
- понятие «процедура» – установленный способ осуществления деятельности или процесса;
- понятие «характеристика качества» – присущая характеристика продукции, процесса или системы, вытекающая из требования;
- понятие «надежность» – собирательный термин, применяемый для описания свойства готовности и влияющих на него свойств безотказности, ремонтпригодности и обеспеченности технического обслуживания и ремонта;
- понятие «прослеживаемость» – возможность проследить историю, применение или местонахождение того, что рассматривается.

Содержание понятий, раскрытое стандартами качества, имеет несомненную важность для решения задач постановки программно-ориентированного учета и управления процессами производства продукции в российских машиностроительных организациях. Эти стандарты и их рекомендации являются основой программного обеспечения, создаваемого для описания бизнес-процессов и выработки рекомендаций по оптимизации.

Отметим, что в международной практике стандарты описания бизнеса и графического представления процессов, связанных с ним осуществляется при помощи функционального моделирования. Например, в США признанным федеральным стандартом является IDEF

(Integration definition for function modeling) – Комплекс определений функционального моделирования. Этот стандарт в 2000 году был принят российским Госстандартом в качестве основы для руководящего документа «Методология функционального моделирования РД IDEF0-2000».

«Постоянное усложнение производственно-технических и организационно-экономических систем – фирм, предприятий, производств и др. субъектов производственно-хозяйственной деятельности – и необходимость их анализа с целью совершенствования функционирования и повышения эффективности обуславливают необходимость применения специальных средств описания и анализа таких систем. Эта проблема приобретает особую актуальность в связи с появлением интегрированных компьютеризированных производств и автоматизированных предприятий» [1].

Общая методология моделирования включает три блока частных методологий IDEF, основанных на графическом представлении систем:

- IDEF0 используется для создания функциональной модели, отображающей структуру и функции системы, а также потоки информации и материальных объектов, связывающие эти функции;
- IDEF1 применяется для построения информационной модели, отображающей структуру и содержание информационных потоков, необходимых для поддержки функций системы;
- IDEF2 позволяет построить динамическую модель меняющихся во времени поведения функций, информации и ресурсов системы.

Проблема качества охватывает большой спектр факторов, включающий: пригодность к использованию; удовлетворенность потребителя; степень соответствия продукта техническим нормам проектирования и техническим требованиям. Основные аспекты качества, имеющие отношение к программно-ориентированному учету, связаны с качеством производимой продукции (качеством соответствия техническим требованиям) и качеством конструкции (технологического оборудования, линий и т.д.).

В современной экономической литературе под качеством конструкции понимается – насколько свойства конструкции (оборудования) удовлетворяют требованиям потребителей, т.е. обладают возможностью производить продукцию, отвечающую требованиям качества и конкурентоспособности. Качество соответствия – это «изготовление продукта или исполнение услуги, соответствующих технологическим нормам, технологическим условиям (ТУ) и техническим характеристика изделия (услуги)» [4].

Продукция, не соответствующая характеристикам изделия, может быть исправлена, переделана, утилизирована. Если несоответствие качества будет обнаружено после момента отгрузки продукции или обнаружится у покупателя в процессе эксплуатации, то затраты предприятия-изготовителя будут выше чем при обнаружении брака до поставки.

Для того, чтобы качество продукции удовлетворяло потребителей, предприятию изготовителю следует обеспечить, в первую очередь, качество самой конструкции (производственного оборудования, технологических линий и т.д.), учесть требования технических норм к характеристикам изделия, т.е. обеспечить качество соответствия. В противном случае, изготовленный продукт может не удовлетворить потребителя и по причине невыполнения требования к качеству конструкции, и по причине недостигнутого качества соответствия (Рисунок 1).

Концепцию качества применительно к продукции машиностроительных организаций нельзя, по нашему мнению, рассматривать в отрыве от затрат. К затратам на качество продукции относят такие затраты, которые являются результатом изготовления продукции ненадлежащего качества или направленные на предотвращения брака. Рассмотренная категория «качество соответствия» позволяет классифицировать затраты на качество по четырем признакам:

- затраты, направленные на предотвращение производства продукции, несоответствующей техническим требованиям – затраты на профилактику;

- затраты по выявлению конкретных единиц продукции, не отвечающих установленным техническим требованиям – затраты на контроль качества;
- затраты, понесенные вследствие производства продукции ненадлежащего качества при обнаружении дефектов до поставки этой продукции потребителю – внутренние затраты несоответствия (внутренний брак);
- затраты, понесенные вследствие производства продукции ненадлежащего качества при обнаружении дефектов после поставки этой продукции потребителю – внешние затраты несоответствия (внешний брак).



Рисунок 1 – Условия соответствия выпускаемой продукции требованиям качества

Примеры приведенных затрат на качество представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Статьи, включаемые в отчет о затратах на качество

Затраты на профилактику	Затраты на контроль качества	Внутренние затраты несоответствия (внутренний брак)	Внешние затраты несоответствия (внешний брак)
<ul style="list-style-type: none"> - инженерное проектирование - проектирование процессов - проектирование качества продукции - оценка поставщиков - профилактический ремонт оборудования - тренинг по качеству - использование новых материалов при производстве продукции 	<ul style="list-style-type: none"> - контроль - текущее производство и контроль процесса - тестирование продукции 	<ul style="list-style-type: none"> - брак - передел - устранение поломок - проектирование производства / процессов на возникновение внутреннего брака 	<ul style="list-style-type: none"> - поддержка потребителей - затраты на транспортировку - проектирование производства / процессов - затраты на гарантийный ремонт - ответственность по претензиям

В отечественной и зарубежной практике выработаны подходы к определению затрат на качество по методике, основанной на системе калькулирования ABC.

В американской практике, например, используется стандарт по управленческому учету 4Т «Implementing Activity-Based Costing» (1993) – «Внедрение процессно-ориентированного управления затратами (АВС-костинг)».

АВС-костинг признан концепцией учета, позволяющей «... исправить недостатки, свойственные сверхобобщенным системам учета затрат, основанных на исторической стоимости» [1].

Методика определения затрат на качество, основанная на системе калькулирования АВС, включает семь этапов:

1 этап – выбор объектов учета затрат;

2 этап – определение прямых затрат на качество продукта;

3 этап – выбор базы распределения для косвенных затрат на качество продукта (драйвера затрат);

4 этап – определение косвенных затрат на качество, связанных с каждой из баз распределения;

5 этап – расчет коэффициента распределения косвенных затрат на качество по каждой выбранной базе (ставки драйвера затрат);

6 этап – подсчет косвенных затрат на качество, распределенных по отдельным продуктам;

7 этап – определение совокупных затрат на качество суммированием прямых и косвенных затрат, относящихся на продукт.

Для анализа затрат на качество в условиях использования АВС-костинга в машиностроительных организациях можно использовать следующий формат отчета (Таблица 2).

Таблица 2 – Отчет о затратах на качество машиностроительной организации

Затраты на качество, формируемые по звеньям цепочки ценностей	База распределения		Совокупные затраты, руб. (гр. 2 × гр.3)	Процент от выручки (гр.4 : сумму выручки от продаж)
	коэффициент, руб / машиночас	количество машиночасов		
1	2	3	4	5
Затраты на профилактику				
– инженерное проектирование				
– проектирование процессов				
– проектирование качества продукции				
– оценка поставщиков				
– профилактический ремонт оборудования				
– тренинг по качеству				
– использование новых материалов при производстве продукции				
Затраты на контроль качества				
– контроль				
– текущее производство и контроль процесса				
– тестирование продукции				
Внутренние затраты несоответствия (внутренний брак)				
– брак				
– передел				
– устранение поломок				
– проектирование производства (процессов) на возникновение внутреннего брака				
Внешние затраты несоответствия (внешний брак)				
– поддержка потребителей				
– затраты на транспортировку				
– проектирование производства/процессов				
– затраты на гарантийный ремонт				
– ответственность по претензиям				
Общие затраты на качество				

Предложенный формат отчета затрат на качество будет содержать совокупные затраты на качество, отраженные по звеньям цепочки ценностей, в которых эти затраты образуются.

Например, проверке качества деталей и узлов в ОТК цеха влекут за собой затраты на контроль, отражаемые в конкретной стадии процесса производства. Базой распределения затрат на контроль качества может быть выбрано количество человеко-часов работы ОТК, поскольку они более предметно выявляют причинно-следственные связи проверок с затратами на них.

Совокупные затраты могут формироваться по каждой операции четвертого этапа приведенной методики определения затрат на качество делением совокупных затрат на определенную в третьем этапе методике базу распределения можно рассчитать индивидуальный коэффициент распределения, он показан в графе 2 отчета.

Методика определения затрат на качество пригодна, на наш взгляд, для отдельных стадий производственного процесса, по которым можно определить результат в стоимостном выражении (долю выручки, получаемой от деятельности структурных подразделений, отвечающих за отдельную стадию).

К сожалению, в условиях машиностроительных предприятий не всегда присутствует четкое разграничение центров ответственности (структурных подразделений) и отведенных им стадий процесса производства. Отдельные подразделения отвечают за операции, присущие двум или нескольким стадиям процесса производства. В этом случае определить стоимостной показатель, используемый для сравнительного анализа затрат на качество, достаточно сложно.

Мы предлагаем в таких условиях пользоваться расчетно-нормативными показателями, определяемыми в качестве результативных для деятельности отдельных подразделений (центров ответственности).

Для раскрытия содержаний затрат на качество по стадиям процесса производства можно использовать предлагаемые в современной экономической литературе диаграммы.

Таким образом, формирование учетной информации в соответствии с концепцией качества ориентирует управление машиностроительных организаций на решение стратегических целей и задач.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аверчев, И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение [Текст] / И.В. Аверчев. – М.: Вершина, 2008. – 512 с.
2. Гегель Энциклопедия философских наук [Текст] / Гегель. – М.
3. Методы педагогических исследований [Текст] / Под ред. А.И. Пискунова, Г.В. Воробьева. – М., 1979.
4. Управленческий учет, 10-е изд. [Текст] / Пер. с англ. / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар. – СПб.: Питер, 2007. – 1008 с.

Курочкина Ирина Петровна

Марийский государственный технический университет

Кандидат экономических наук, доцент, соискатель кафедры бухгалтерского учета и аудита

Тел.: (8362) 55-55-72

E-mail: postmaster@marstu.mari.ru

А.Н. ПЫТКИН, Н.М. БЛАЖЕНКОВА

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В статье представлена методика комплексной оценки результативности хозяйственной организации, а также организационная модель информационного обеспечения оценки результативности организации. Внимание акцентируется на важности информационного обеспечения процедур анализа посредством информационного пространства управленческого учета.

In the paper the system of methods for an integrated assessment of business company effectiveness is presented and also the organizational model of an information field of management accounts effectiveness assessment is shown. The attention is attracted to the significance of information field of management accounts procedure analysis by means of an information field of management accounts.

Ключевые слова: результативность, оценка, хозяйственная организация, управленческий учет, управление.

Key words: productivity, an estimation, the economic organisation, the administrative account, management.

Оценка результативности хозяйственной организации – это сравнение достигнутых результатов финансово-производственной деятельности хозяйственной организации в целом и ее структурных подразделений с поставленными целями, и плановыми показателями в частности. Основным критерием результативности хозяйственной организации в конкурентной среде является соотношение совокупностей показателей, характеризующих эффективность функционирования организации как системы или ее составляющих, в том числе функциональных подсистем. В связи с этим, принципиальное значение для оценки результативности хозяйственной организации имеет правильный выбор направлений экономического и сравнительного анализа, а также круга критериев и показателей, учитывающих эффективность и особенности финансово-производственной деятельности хозяйственной организации. Необходимо отметить, что в настоящее время эта практическая задача еще не разработана в полной мере, ввиду чего аналитики хозяйственной организации до сих пор еще не оснащены необходимым инструментарием и наиболее целесообразными направлениями решения этой важной проблемы. Сложность комплексной оценки результативности хозяйственной организации обуславливается следующими аспектами:

1. Сложностью структуры результативности хозяйственной организации, включающей:

- эффективность финансово-производственной деятельности хозяйственной организации;
- эффективность персонала организации;
- эффективности продукции и услуг;
- эффективность системы управления хозяйственной организации.

2. Многоаспектностью понятия эффективность, как основного критериального параметра, характеризующего результаты деятельности организации. Существующие определения в основном сводятся:

- к отношению полезного результата, эффекта к затратам на его получение;
- к относительному эффекту, результативности процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим и обеспечившим его получение;
- к рыночной стоимости произведенной продукции, деленной на суммарные затраты ресурсов организации;
- к совокупности результативной работы, действий и системы мероприятий, являющихся следствием определенных материальных усилий.

3. Необходимостью учета влияния комплекса факторов окружающей среды хозяйственной организации на составляющие результативности;

4. Особой значимостью информационного обеспечения процесса осуществления оценки: ввиду широкого спектра показателей и индикаторов, требующих анализа, информационная платформа должна включать в себя большой объем различных данных.

Автором предлагается следующая методика проведения комплексной оценки результативности финансово-производственной деятельности хозяйственной организации на базе информации управленческого учета (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Основные этапы комплексной оценки результативности хозяйственной организации на базе информации управленческого учета

Методика оценки результативности хозяйственной организации представляет собой шесть последовательных этапов, каждый из которых включает определенную совокупность процедур. Оценка результативности хозяйственной организации в соответствии с предложенными этапами осуществляется для каждого из четырех представленных в методике блоков, в совокупности позволяющих получить объективную и достоверную оценку по совокупности финансовых и нефинансовых показателей.

Рассмотрим каждый из блоков и соответствующие процедуры каждого этапа.

1 этап. Формирование карты показателей высшего уровня. Когда видение, стратегические цели и критические факторы успеха организацией установлены, приходит время разработки соответствующих ключевых показателей. Необходимо оценить измеримость каждого из них, одновременно отслеживая логическую согласованность структуры. Серьезным вызовом является нахождение причинно-следственных связей и установление баланса между показателями различных перспектив. Показатели, относящиеся к разным перспективам, должны быть направлены не на оптимизацию, а скорее на согласованное соответствие видению и на поддержку общей стратегии.

2 этап. Формирование карты показателей нижнего уровня. Посредством декомпозиции целей и детализации осуществляется переход из карты показателей высшего уровня к карте показателей нижнего уровня. Все служащие организации должны четко представлять себе, каким образом стратегическое видение и цели влияют на ежедневную операционную работу. Из этого следует декомпозиция карты показателей до приемлемого и понятного уровня, чтобы оказывать влияние на ежедневную деятельность. Цели для каждого показателя должны выравниваться как по горизонтали, так и по вертикали, чтобы быть согласованными со стратегическим видением и общей стратегией. Для полноты представления карты показателей необходимо установить последовательные шаги на пути к поставленным целям и видению. В этом плане действий должны быть указаны ответственные лица и даты промежуточных и окончательных отчетов.

Необходимость и значимость первых двух этапов обуславливается приведенными ниже положениями.

Развитие стратегии. Разработка карт показателей обычно заставляет менеджмент по-новому взглянуть на модель своего бизнеса. Это зачастую приводит к новым размышлениям относительно видения организации и к пересмотру ее стратегии. Поэтому первые шаги в процессе разработки или утверждения стратегии взаимосвязаны между собой.

Система управленческого контроля. Карты показателей документально отражают переход стратегий в показатели и цели и дают исчерпывающие и сбалансированные формулировки обязанностей менеджеров и сотрудников. В принципе, процесс должен циклически повторяться по всей организации, чтобы работники почувствовали свою причастность и могли понять и принять свою роль в общем стратегическом замысле и схеме деятельности. Поэтому важной частью процесса является увязывание показателей между собой внутри разных перспектив и между показателями карт различных подразделений.

Развитие компьютерных систем и информационных технологий. Чтобы карты показателей стали функциональными по всей организации, процедура обращения с показателями должна быть дружественной по отношению к пользователю и не слишком сложной. Информация должна записываться, проверяться на надежность и быть доступной. Как правило, в карты показателей заносятся данные, уже апробированные в организации, они комбинируются с новыми показателями, которые по своей природе могут быть неформальными. Иногда данные заимствуются из таких внешних источников, как обзоры рынка или бенчмаркинг конкурентов. Привлечение интереса и внимания всех сотрудников организации к созданию карты показателей зачастую является важнейшей частью формирования сбалансированной системы показателей и осуществления на ее основе оценки результативности.

Обучающаяся организация. Первичная функция стратегической карты – управление операционной деятельностью организации. При расширении ее функций может наблюдаться

кумулятивный эффект. По мере получения опыта относительно использования базы данных о новых потребителях или развития сбыта в новых рыночных сегментах наши предположения о причинно-следственных связях подтверждаются или опровергаются. По аналогии с опытом, использование сбалансированной системы показателей может также продвинуть обучение. Как на индивидуальном уровне, так и на уровне организации развивается лучшее понимание взаимосвязи между тем, что делает каждый сотрудник, и успехами всей организации.

3 этап. Предварительный обзор фактических показателей. На данном этапе осуществляется обзор фактических показателей организации на момент проведения оценки, выборка и группировка показателей, не требующих дальнейшей аналитической обработки.

4 этап. Аналитические расчеты показателей. Производится необходимая аналитическая и статистическая обработка фактических данных, в целях получения обозначенных в карте показателей. Эффективность и оперативность аналитических расчетов данного этапа целесообразно обеспечить при помощи внедрения средств автоматизации.

5 этап. Обобщение показателей и предварительная оценка. По результатам двух предыдущих этапов осуществляется обобщение и группировка полученных данных в соответствии с определенными картами показателей. Проводится предварительный анализ на соответствие полученных фактических значений показателей деятельности организации с плановыми показателями, обозначенными в картах.

6 этап. Обобщающая комплексная оценка результативности хозяйственной организации. На заключительном этапе оценки формируется карта ключевых фактических показателей, на основе которой делаются выводы о состоянии организации и результативности ее финансово-производственной деятельности. По результатам проведенной оценки разрабатывается комплекс мероприятий, направленных на повышение результативности хозяйственной организации.

Блок 1. Эффективность финансово-производственной деятельности. Анализ эффективности финансово-производственной деятельности хозяйственной организации предлагается осуществлять по двум направлениям, обобщенно включающим:

1. Анализ финансового состояния хозяйственной организации:
 - предварительный обзор экономического и финансового положения организации;
 - анализ и оценка финансового потенциала организации;
 - анализ и оценка экономического потенциала организации;
2. Анализ (моделирование) бизнес-процессов организации:
 - анализ общих закономерностей функционирования хозяйственной организации;
 - детальный анализ бизнес-процессов;
 - моделирование бизнес-процессов хозяйственной организации.

По результатам анализа финансового состояния и бизнес-процессов хозяйственной организации разрабатывается комплекс мероприятий по его стабилизации или улучшению в тех направлениях, где полученные оценки оказались ниже запланированных, формируются рекомендации и в направлении повышения результативности деятельности организации в целом.

Блок 2. Эффективность персонала. Под оценкой эффективности персонала, нами подразумевается оценка эффективности использования кадровых ресурсов, в части их вовлечения в процесс достижения поставленных целей, и оценка эффективности осуществляемых мероприятий по обучению и развитию имеющегося персонала хозяйственной организации. Анализ эффективности использования персонала в процессе финансово-производственной деятельности хозяйственной организации целесообразно осуществлять по двум направлениям:

1. Анализ эффективности системы обучения и развития персонала хозяйственной организации:
 - оценка рациональности кадрового обеспечения хозяйственной организации;
 - оценка системы обучения и развития персонала;

2. Анализ вовлечения персонала в процесс достижения целей хозяйственной организации:

- анализ результатов труда персонала хозяйственной организации;
- анализ эффективности использования трудового потенциала.

По результатам анализа эффективности персонала хозяйственной организации определяется состояние системы развития и повышения квалификации сотрудников и уровень вовлечения персонала в реализацию целей организации, разрабатывается комплекс мероприятий по его развитию и совершенствованию, а также по повышению эффективности использования трудового потенциала сотрудников организации, в тех направлениях, где полученные оценки оказались ниже запланированных. Формируются рекомендации и в направлении повышения результативности деятельности организации в целом, на основе повышения эффективности персонала организации.

Блок 3. Эффективность продукции и услуг. Оценка эффективности продукции и услуг хозяйственной организации включает в себя:

1. Анализ удовлетворенности клиентов организации производимой продукцией и оказываемыми услугами:

- оценка удовлетворенности клиентов (модель SERVQUAL);
- эффективность послепродажного обслуживания клиентов организации;

2. Анализ эффективности маркетинговых мероприятий по продвижению и реализации продукции и услуг хозяйственной организации:

- оценка результативности маркетинговых мероприятий;
- анализ рынка продукции и услуг хозяйственной организации;
- анализ эффективности маркетингового планирования;
- анализ конкурентов.

Результаты анализа эффективности продукции и услуг хозяйственной организации позволяют на основе полученной комплексной оценки удовлетворенности клиентов организации и информации об эффективности мероприятий маркетинга продукции и услуг, разработать комплекс мероприятий по совершенствованию деятельности организации в данных направлениях, в целях повышения результативности финансово-производственной деятельности хозяйственной организации в целом.

Блок 4. Эффективность системы управления. Ключевыми показателями эффективности системы управления хозяйственной организации являются:

1. Анализ эффективности принимаемых управленческих решений:

- оценка научно-технического уровня процесса принятия управленческих решений;
- анализ учета факторов внешней и внутренней среды в процессе принятия решения;

2. Анализ эффективности системы управления в части достижения поставленных организацией целей.

Завершающей процедурой оценки эффективности системы управления хозяйственной организации является разработка многоаспектного комплекса мероприятий по совершенствованию системы управления организацией.

Особое внимание при разработке указанных мероприятий необходимо уделять таким направлениям как:

- совершенствование организации труда менеджеров и специалистов системы управления организацией;
- расширение возможностей для творческого труда;
- материальное стимулирование;
- повышение квалификации и др.

На основе проведенного анализа, по каждому из блоков формируется карта ключевых фактических показателей, которая сопоставляется с плановой или эталонной картой показателей, после чего делаются выводы о состоянии организации и результативности ее финансово-производственной деятельности.

По результатам проведенной оценки разрабатывается комплекс мероприятий, направленных на повышение результативности финансово-производственной деятельности хозяйственной организации.

Информационной основой проведения оценки результативности хозяйственной организации являются информационные фонды, сформированные в информационном пространстве посредством управленческого учета.

Включение информационных фондов в процесс анализа и управления основными показателями финансово-производственной деятельности хозяйственной организации формирует эффективную технологию информационного обмена в системе управленческого учета, на основе которого формируется единое информационное пространство (Рисунок 2).

Информационное пространство представляет собой среду циркулирования информационных потоков и физические средства ее функционирования, поддержки и развития. Особенностью информационного пространства является наличие многосторонних потоков информации, обеспечивающих как ее потребление и накопление, так и расширенное воспроизводство.

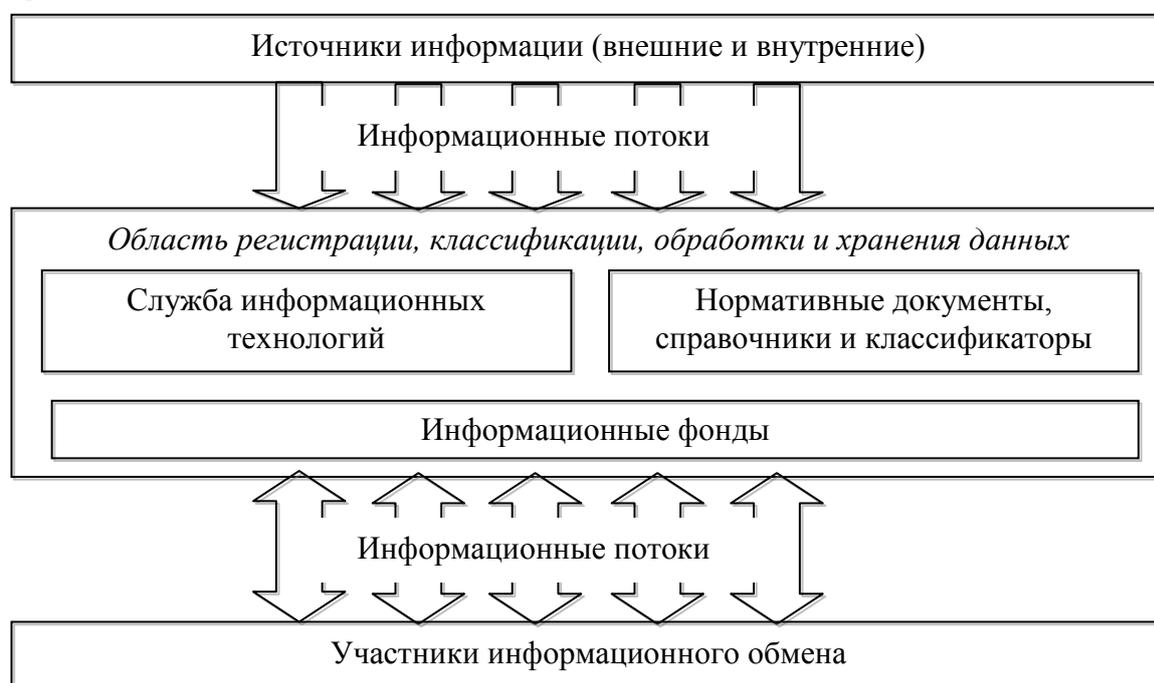


Рисунок 2 – Структура информационного пространства

Единое информационное пространство хозяйственной организации, сформированное в рамках управленческого учета, помогает реализовывать цели и задачи и добиваться запланированных результатов деятельности организации.

Организационная модель информационного обеспечения организации управленческого учета, посредством информационного пространства, обеспечивающего информационное обслуживание принятия решений в части управления результатами деятельности организации, представлена на рисунке 3.

Информационные потоки организуются таким образом, чтобы не нарушалось тематическое единство представляемой информации, сохранялось функциональное назначение блока информации, содержание материалов соответствовало потребностям определенной категории пользователей информации, кроме того, каждый информационный поток должен отвечать определенным целям.

Особое внимание необходимо обратить на обязательное осуществление на каждом этапе оценки обратной связи, формирование и непрерывное обновление информационных фондов данными, получаемыми на каждом этапе оценки, посредством информационного пространства управленческого учета.



Рисунок 3 – Организационная модель информационного обеспечения оценки результативности хозяйственной организации посредством информационного пространства управленческого учета

В основу рассмотренной методики комплексной оценки результативности хозяйственной организации положены результаты оценки эффективности системы управления хозяйственной организации, результаты оценки эффективности финансово-производственной деятельности хозяйственной организации, а также результаты оценки эффективности персонала организации и эффективности продукции и услуг хозяйственной организации. Следует особо подчеркнуть важность информационного обеспечения процедур анализа посредством информационного пространства управленческого учета.

Пыткин Александр Николаевич

Пермский филиал Института экономики УрО РАН, г. Пермь
 Доктор экономических наук, профессор, директор
 Тел.: (342) 212-06-56
 E-mail: pfie@mail.ru

Блаженкова Наталья Михайловна

Уфимская государственная академия экономики и сервиса, г. Уфа
 Кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Аудит и налогообложение»
 Тел.: (347) 28-91-34

УДК 657: 311.216

А.Н. ПЫТКИН, А.Н. СЕРГИЕНКО

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР В АУДИТЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются теоретические основы применения аналитических процедур в аудите конкурентоспособности промышленного предприятия. Авторы акцентируют внимание на важности аналитических процедур внутреннего аудита для выявления и эффективного использования резервов конкурентоспособности предприятия.

In the paper the theoretical fundamentals of analytical procedures application in the audit of industrial enterprise competitiveness are considered. The authors pay attention to the significance of analytical procedures in an inner audit in order to reveal and effective use of reserves of an enterprise competitiveness.

Ключевые слова: аналитические процедуры, аудит, конкурентоспособность, промышленное предприятие.

Key words: analytical procedures, audit, competitiveness, the industrial enterprise.

Основной чертой рыночных условий хозяйствования является наличие конкуренции на рынке товаров или услуг, на котором действует предприятие, что требует от него обеспечения определенного уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции, товаров, услуг или, в противном случае, грозит вытеснением его с данных рынков. Соответственно, основным фактором долгосрочного успешного функционирования промышленного предприятия в рыночной среде является обеспечение его конкурентоспособности.

Под «конкурентоспособностью» понимается текущее положение предприятия на рынке (в первую очередь, занимаемая доля рынка – объем продаж в сопоставлении с общими по рынку и объемами продаж предприятий-конкурентов) и тенденции его изменения.

Анализ конкурентоспособности промышленного предприятия – это расчет, интерпретация и оценка комплекса показателей, характеризующих различные стороны деятельности предприятия, формирующие его конкурентоспособность. Целью анализа является получение достоверной информации для принятия решения, с одной стороны, руководством предприятия о корректировке концепции конкурентоспособности предприятия и изменении стратегии в этом направлении деятельности, а с другой, внешними пользователями о реализации конкретных планов в отношении к данному предприятию (приобретение, инвестирование, заключение контрактов и др.).

Проведение анализа необходимо в таких случаях, как:

- диагностическое обследование предприятия;
- оценка деятельности предприятия (управленческого персонала);
- расчет базовых нормативов для планирования и прогнозирования;
- принятие решения об изменении политики в области повышения конкурентоспособности предприятия и об инвестировании в него.

Основные задачи, решаемые при анализе конкурентоспособности предприятия, это:

- определение («фиксация») состояния конкурентоспособности на момент обследования;
- выявление тенденций и закономерностей в повышении конкурентоспособности предприятия за исследуемый период;
- определение «узких» мест, отрицательно влияющих на конкурентоспособность предприятия;
- выявление резервов, которые предприятие может использовать для повышения

своей конкурентоспособности.

В зависимости от поставленной задачи анализ может иметь разную степень детализации и глубину исследования, но проведен анализ, должен быть по всем направлениям. Это объясняется высокой степенью взаимосвязанности показателей.

Основными методами анализа конкурентоспособности предприятия являются:

- 1) горизонтальный (продольный) или анализ тенденций, при котором показатели сравниваются с такими же за другие периоды;
- 2) вертикальный (глубинный) анализ, при котором исследуется структура показателей путем постепенного «спуска» на более низкие уровни детализации;
- 3) факторный анализ - анализ влияния отдельных элементов конкурентоспособности предприятия на общие экономические показатели;
- 4) сравнительный анализ – сравнение исследуемых показателей с аналогичными среднеотраслевыми или с аналогичными показателями основных конкурентов.

Можно предложить следующую последовательность проведения анализа конкурентного положения предприятия:

1. Выявление основных конкурентов предприятия;
2. Выявление основных сегментов рынка, на которых происходит конкуренция;
3. Выявление характера конкуренции на данном сегменте рынка (ценовая, конкуренция качества, конкуренция в сфере каналов сбыта пр.);
4. Определение общих тенденций конкурентного положения предприятия на этих сегментах рынка (динамика доли в рыночном объеме продаж);
5. Проведение параметрического анализа предприятия и конкурентов:
 - уровень цен;
 - обеспеченность материально-техническими ресурсами;
 - обеспеченность кадрами;
 - ценовая политика;
 - политика в области снабжения сырьем и материалами;
 - политика в области сбыта (продажи в кредит, предоставление сопутствующих услуг, развитие сбытовой сети, рекламная кампания и пр.);
 - административные ограничения и прочее.

За счет выявленных рыночных преимуществ предприятие получает возможность потеснить конкурентов на рынке, повысить собственные объемы продаж, в определенной мере воздействовать на среднерыночный уровень цен за счет манипулирования объемом продаж и, в конечном итоге, повысить свои конечные финансовые результаты (величину чистой прибыли). Очевидно, что аудит конкурентоспособности, в основе которого лежит ее анализ и оценка, является важнейшей процедурой в менеджменте конкурентоспособности промышленного предприятия.

Эффективное использование резервов конкурентоспособности требует систематического и наиболее полного их выявления. Эта задача может быть решена в ходе анализа всей деятельности предприятия, позволяющего измерить, сопоставить и определить величину этих резервов. Именно на основе такого анализа предприятие может выработать стратегию деятельности по повышению собственной конкурентоспособности.

Анализ деятельности предприятия по повышению конкурентоспособности предполагает оценку текущих результатов хозяйственной деятельности через выяснение его потенциала (организованного, научно-технического, производственно-технологического, социального, финансово-экономического), общих результатов его хозяйственной деятельности; финансового положения и платежеспособности; эффективности производственной деятельности; степени адаптации к условиям хозяйствования за отчетный период (как правило, годовой) или на определенную дату.

Следует подчеркнуть, что анализ хозяйственной деятельности предприятия и анализ его конкурентоспособности имеют много общего. Прежде всего, это проявляется в том, что при анализе конкурентоспособности невозможно обойтись без большой группы показателей,

обычно используемых при проведении общего анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Вместе с тем, анализ уровня конкурентоспособности имеет и свои специфические черты и задачи:

Во-первых, оценка конкурентоспособности, т.е. расчет количественного показателя конкурентоспособности предприятия является исходным моментом для его производственно-хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики.

Во-вторых, изучение конкурентоспособности должно вестись непрерывно и систематически, особенно учитывая при этом стадию жизненного цикла продукции. Такой подход позволяет своевременно принимать решения об оптимальных изменениях товарного ассортимента, необходимости поиска новых рынков или новых рыночных ниш, расширении и создании новых производственных мощностей, разработке новых либо модернизации выпускаемых товаров.

В-третьих, специфичность оценки уровня конкурентоспособности предприятия вызывает необходимость использовать целый ряд показателей, без анализа которых можно обойтись при общей оценке производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Эти показатели, прежде всего, свидетельствуют о степени устойчивости положения предприятия, способности выпускать продукцию, пользующуюся спросом у потребителей и обеспечивающую ему стабильную прибыль. К числу таких показателей следует отнести:

- отношение общей стоимости продаж к стоимости нереализованной продукции, свидетельствующее о падении спроса на продукцию предприятия и затоваривании готовой продукцией;

- отношение прибыли к общей стоимости продаж, свидетельствующее о повышении уровня конкурентоспособности предприятия;

- отношение стоимости реализованной продукции к ее количеству за текущий период, определяющее за счет какого фактора увеличились продажи - за счет роста цен либо возрастания объема реализованной продукции;

- отношение суммы продаж к сумме дебиторской задолженности, показывающее какая доля реализованной продукции приобретена покупателями на основе коммерческого кредита (понижение этого показателя означает сокращение продаж в кредит);

- отношение величины сбытовых расходов к общей сумме прибыли, позволяющее обнаружить непроизводительные расходы по всей цепочке товародвижения от продавца до потребителя.

В зависимости от конкретных целей анализа используются различные социально-экономические показатели или их сочетания, которые дают количественную и качественную оценку деятельности предприятия в области обеспечения конкурентоспособности.

Таким образом, достижение и обеспечение конкурентоспособности предприятия и выпускаемой им продукции на рынке невозможно без непрерывного анализа и контроля большого количества показателей деятельности предприятия, в совокупности определяющих его конкурентоспособность. Данную задачу целесообразно решать в системе внутреннего контроля и аудита промышленного предприятия.

Внутренний контроль и аудит на российских предприятиях являются важнейшей частью современной системы управления конкурентоспособностью предприятия в целом, позволяющей достичь целей, поставленных собственниками, с минимальными затратами.

Приведем определение, которое дает внутреннему аудиту международный Институт внутренних аудиторов: «Внутренний аудит есть деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления» [5].

Внутренний аудит необходим не только собственникам, но и менеджменту предприятия. Задача менеджеров – управлять бизнесом, достигая поставленных целей

наиболее эффективным образом. Успешность выполнения этой задачи зависит в значительной степени от двух факторов:

1) обладает ли менеджер информацией, необходимой для принятия правильных управленческих решений;

2) существует ли эффективная система контроля выполнения принятых решений.

Наличие эффективной системы внутреннего контроля и аудита является важнейшим фактором роста конкурентоспособности предприятия. Дело в том, что, как показывает международная практика, наличие эффективной системы внутреннего контроля и аудита создает реальные предпосылки успешного развития бизнеса, в связи с:

- появлением возможности на выгодных условиях привлекать инвестиции путем повышения качества финансовой (бухгалтерской) отчетности хозяйствующего субъекта;

- появлением возможности эффективно управлять использованием материальных и трудовых ресурсов хозяйствующего субъекта и проводить эффективную ценовую политику;

- появлением у собственников возможности контролировать деятельность топ менеджмента на соответствие его действий целям бизнеса хозяйствующего субъекта, а у топ-менеджмента – эффективности работы филиалов и структурных подразделений хозяйствующего субъекта.

Качество аудита определяется эффективностью и результативностью функционирования и использования каждого элемента системы аудиторского процесса – рациональностью его построения, применением научных, передовых методов аудита, скоростью, полнотой информационного обслуживания. При этом повышение качества аудита происходит за счет улучшения организации аудиторской проверки и рационального использования имеющихся ресурсов, а главенствующая роль отводится применению методов организации аудита в целом:

- сплошная проверка;

- выборочная проверка;

- документальная проверка;

- фактическая проверка;

- аналитическая проверка;

- комбинированная проверка [8].

Первые четыре метода широко известны, применялись и применяются в России в ревизорской работе. Естественно, что сплошная или выборочная проверка может быть и документальной, и фактической.

Аналитическая проверка – это использование различных методов и приемов анализа хозяйственной деятельности, математики, статистики для выявления проблем и противоречий в учете и отчетности клиента, с тем чтобы уделить этим вопросам внимание в ходе аудита. В некоторых случаях (длительное сотрудничество аудиторов с данным клиентом, доверие к руководству проверяемой компании и т.д.) аудит может быть ограничен только аналитической проверкой [8].

Проведение аналитических процедур, играющих основополагающую роль при получении аудиторских доказательств в ходе внутреннего аудита, состоит в выявлении, анализе, оценке и проверке по существу соотношений между финансово-экономическими показателями деятельности организации и определении их взаимной причинно-следственной связи [3].

Аналитическая процедура – разновидность аудиторской процедуры, представляющая собой анализ и оценку полученной аудитором информации, исследование важнейших финансовых и экономических показателей проверяемого экономического субъекта с целью выявления необычных или неверно отраженных в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности, а также выяснение причин ошибок и искажений.

Значимость аналитических процедур косвенно выражается и в том, что обычно они обходятся дешевле, чем более детализированные процедуры, ориентированные на первичные документы и на регистры синтетического и аналитического учета. Процедуры, с

помощью которых получают «точную» информацию, имеют свои отрицательные стороны: аудитор может оказаться не столь компетентным, чтобы обнаружить недостатки, а клиент в свою очередь может влиять на мнение аудитора, предоставив заведомо ложные сведения.

На стадии планирования аудита аналитические процедуры помогают выявить особенности деятельности клиента и сформулировать проблемы составления финансовой информации, а также оценить аудиторский риск. Обязательность аналитических процедур на заключительной стадии аудиторской проверки связана с необходимостью определить общую эффективность аудита, в том числе аудиторских процедур, выполненных на этапе планирования.

Аналитические процедуры могут оказаться весьма эффективными и при проведении проверок по специальным аудиторским заданиям, например полученным от правоохранительных органов или от владельцев предприятия. Одним из видов таких специальных аудиторских заданий может быть аудит и искажений. Информация, полученная в ходе аудиторской проверки, может служить одним из источников доказательств при дальнейшем расследовании в судебном разбирательстве [2].

Международный стандарт аудита МСА 520 «Аналитические процедуры», а также российское Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Аналитические процедуры» [4] определяют содержание и характер аналитических процедур, используемых в аудите, устанавливают требования в отношении применения аналитических процедур в ходе аудита. В этих стандартах приводятся рекомендации по определению целей, задач и сроков проведения аналитических процедур, а также степени доверия к результатам аналитических процедур при аудиторских проверках.

На основе выше указанного МСА разработано ПСАД «Аналитические процедуры». В нем отмечено, что аналитические процедуры, представляя собой один из видов аудиторских процедур по существу, состоят в выявлении, анализе и оценке соотношений между финансово-экономическими показателями деятельности проверяемого экономического субъекта.

В рамках российского стандарта в качестве аналитических процедур рассматриваются конкретные процедуры. Однако существует расширенное толкование понятия, согласно которому к аналитическим процедурам относятся также беглый просмотр бухгалтерской отчетности проверяемого экономического субъекта, дискуссии с его персоналом и т.п. Применение аналитических процедур обусловлено существованием явной причинно-следственной связью между анализируемыми показателями.

Аналитические процедуры аудита, как и финансовый анализ хозяйственной деятельности, базируются на методах экономического анализа и содержат много общих приемов, поэтому финансовый анализ можно условно отнести к заключительным аналитическим процедурам [2].

Под аналитическими процедурами мы понимаем метод организации и проведения аудиторской проверки, основанный на использовании общенаучных методов сравнения, анализа и синтеза, а также специальных приемов экономического анализа и предполагающий существование причинно-следственных связей между анализируемыми показателями [6].

Под аналитическими процедурами, используемыми в аудите конкурентоспособности промышленного предприятия, будем понимать метод организации и проведения анализа существенных показателей и тенденций конкурентоспособности предприятия, включая итоговое исследование взаимосвязей, не соответствующих прочей информации или прогнозным значениям.

Основной целью применения аналитических процедур в аудите конкурентоспособности промышленного предприятия является выявление наличия или отсутствия необычных или неверно отраженных фактов и результатов хозяйственной деятельности, определяющих области потенциального роста и риска для положения предприятия на рынке и требующих особого внимания аудитора.

К целям аналитических процедур также относятся:

- изучение деятельности экономического субъекта;
- оценка финансового положения экономического субъекта и перспектив непрерывности его деятельности;
- выявление фактов искажения его отчетности;
- сокращение числа детальных аудиторских процедур.

В разделе «Характер и цели аналитических процедур» отмечается, что такие процедуры должны включать в себя рассмотрение финансовой информации предприятия в сравнении:

- с сопоставимой информацией за предыдущие периоды;
- с ожидаемыми результатами деятельности предприятия, например сметами или прогнозами, а также ожиданиями аудитора, например оценкой износа;
- с аналогичной отраслевой и рыночной информацией.

Аналитические процедуры подразумевают также рассмотрение взаимосвязей:

- между элементами финансовой информации, которые предположительно должны соответствовать прогнозируемому образцу, основанному на опыте деятельности предприятия (например, показатели валовой прибыли);
- между финансовой информацией и соответствующей информацией нефинансового характера, например, расходами на оплату труда и численностью работников.

Выбор метода аналитических процедур зависит от цели их проведения и определяется аудитором. К основным методам можно отнести: числовые процентные сравнения; коэффициентный анализ; анализ, базирующийся на статистических методах; корреляционный анализ.

Применяя данные методы, аудитор проводит сравнение показателей отчетного периода с показателями предыдущих периодов, сравнение фактических финансовых показателей с определенными аудитором прогнозными показателями, вычисление коэффициентов финансового состояния предприятия и анализ их динамики, сравнение показателей проверяемого экономического субъекта со среднеотраслевыми данными, сравнение данных предприятия с ожидаемыми результатами с помощью нефинансовых данных.

Итак, суть аналитических процедур в аудите конкурентоспособности промышленного предприятия сводится к:

1. Анализу взаимосвязей между данными различных форм бухгалтерской, финансовой и управленческой отчетности и синтетических регистров (при необходимости и аналитических данных), а также между данными бухгалтерской, финансовой и управленческой отчетности и натуральными показателями;

2. Сравнению фактических данных о деятельности предприятия по указанным направлениям проверки с данными за предыдущие периоды. Полученные при сравнении результаты справедливы только в том случае, если на предприятии за это время не произошло значительных изменений как финансового, так и организационного порядка;

3. Сравнению фактических данных функционирования предприятия с плановыми и прогнозными;

4. Использованию простой регрессии, основанной на временном подходе (с применением данных за предыдущие 3 года);

5. Применению модели с использованием логической взаимосвязи между счетами, т.е. прогнозируемая себестоимость реализуемых товаров устанавливается на основе темпов прироста фактического валового дохода по сравнению с плановым;

6. Сравнению информации с данными аналогичных предприятий и в среднем по отрасли. Данного рода процедуры позволяют определить долю предприятия на рынке, а сравнение полученного абсолютного (относительного) показателя с более ранними позволит установить динамику конкурентоспособности предприятия;

7. Изучению необычных отклонений и их причин. Обычно рассматриваются только те отклонения, которые носят существенный характер. И при их установлении обычно уже не

аналитическим путем, а детальной проверкой исследуются причины, оказавшие влияние. В качестве итога исследования выступает выявление степени влияния такого рода отклонений на состояние и уровень конкурентоспособности предприятия;

8. Оценке результатов проведенного анализа (на основании полученных коэффициентов ликвидности, рентабельности и т.д.) на конкретную дату проверки, что дает возможность сделать вывод об эффективности деятельности предприятия и уровне его конкурентоспособности.

Для проведения аудиторской проверки по основным направлениям деятельности предприятия, в совокупности характеризующих уровень его конкурентоспособности, необходимо определить, рассчитать и оценить значительное количество соответствующих показателей, что возможно исключительно посредством проведения соответствующих аналитических процедур, при помощи которых систематически проводится анализ и сравнение взаимосвязанных чисел, трендов, отношений и других данных, служащих доказательством их объективности. Все это способствует выработке мнения о состоянии и тенденциях изменения конкурентоспособности промышленного предприятия.

Таким образом, в современных условиях развития рыночных отношений и обострения конкурентной борьбы, внутренний аудит, основанный на соответствующих аналитических процедурах, становится мощным инструментом повышения эффективности бизнеса и укрепления конкурентоспособности промышленных предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

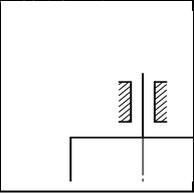
1. Богомолова, И.П. Анализ формирования категории конкурентоспособность как фактора рыночного превосходства экономических объектов [Текст] / И.П. Богомолова, Е.В. Хохлов // Маркетинг в России и за рубежом. - 2005. - № 1.
2. Жарылгасова, Б.Т. Международные стандарты аудита: учебное пособие [Текст] / Б.Т. Жарылгасова, А.Е. Суглобов. - М.: КНОРУС, 2006. - 400 с.
3. Коновалова, И. Внутренний аудит [Текст] / И. Коновалова, Х. Барашев. - Екатеринбург: УрГЭУ, 2006. - 169 с.
4. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Аналитические процедуры», одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации 22 января 1998 г., протокол № 2.
5. Сонин, А. Зачем компании внутренний аудит? [Текст] / А. Сонин // Управление компанией. - 2004. - № 10.
6. Тарасова, М.В. Аналитические процедуры как инструмент повышения качества аудиторской проверки [Текст] / М.В. Тарасова // Аудитор. - 2005. - № 9.
7. Федеральный закон от 07.08.2001 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
8. Шеремет, А.Д. Аудит: Учебник [Текст] / А.Д. Шеремет, В.П. Суйц. М.: ИНФРА-М, 2006. - 448 с.

Пыткин Александр Николаевич

Пермский филиал Института экономики УрО РАН, г. Пермь
Доктор экономических наук, профессор, директор
Тел.: (342) 212-06-56
E-mail: pfie@mail.ru

Сергиенко Алексей Николаевич

Пермский филиал Института экономики УрО РАН, г. Пермь
Соискатель
Тел.: (342) 212-06-56
E-mail: pfie@mail.ru



Адрес редакции:

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
(4862) 41-98-60, 43-48-90
www.ostu.ru
E-mail: nmu@ostu.ru

Технический редактор, корректор,
компьютерная верстка Н.Г. Варакса
Перевод В.М. Хрошин

Сдано в набор 03.02.2009 г.
Подписано в печать 13.02.2009 г.
Формат 60x88 1/8. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 13,1.
Тираж 1000 экз.
Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе ОрелГТУ
302030, г. Орел, ул. Московская, 65.