



Научно-практический журнал
Орловского государственного технического университета
Издается с 1995 года.
Выходит двенадцать раз в год

№
1/212216(580595)
2010
январь

Экономические и гуманитарные науки (ЭиГН)

ИЗВЕСТИЯ ОрелГТУ

Учредитель – Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Орловский государственный технический университет» (ОрелГТУ)

Содержание

Гуманитарные науки

Социальное управление и общественное развитие

Баранова Т.В. Некоторые аспекты освоенности немецких заимствований современного русского языка.....	
Суворова С.П., Рудакова О.В. Предпринимательство в концепции экономической безопасности государства	33
Смирнов В.В., Ямщикова Т.Н. Об институциональном статусе научно-педагогических школ в вузах России.....	6
Аксёнова Н.В. Оценка взаимосвязи между элементами организационной культуры и процессами управления знаниями.....	12

Наука социального управления и общественного развития

Дмитриева Е.Н., Полухин С.А. Современные on-line коммуникации как составная часть интегрируемых маркетинговых коммуникаций.....	
Блок М.А. Тенденции развития рекламного рынка России в условиях кризиса	1710

Новикова Н.В. Основные показатели, характеризующие рынок труда, в условиях кризисных явлений в экономике.....	21
---	----

Голофастова Н.Н., Слизников В.В. Анализ результатов реализации промышленной политики в индустриальных странах Юго-Восточной Азии и странах БРИКМ.....	25
---	----

Семыкина С.В. Формирование рынка труда как условие воспроизводства кадрового потенциала в сельском хозяйстве.....	32
---	----

Внукова Е.М. Типология городских поселений и образование градостроительной земельной ренты.....	38
---	----

Никулина Л.А. Состояние и развитие малого предпринимательства в регионах Центрального федерального округа и Орловской области.....	42
--	----

Сыдыков Б.К. Топливо-энергетическая политика Кыргызской Республики: проблемы и перспективы развития.....	48
--	----

Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

Шпитонкова Е.В. Анализ инвестиционного проекта по строительству стекольного завода.....	52
---	----

Дьячков М.В. Концептуальные подходы к исследованию метода управления проектами научно-инновационной системы в эволюционной экономике.....	58
---	----

Грачева Н.В. Концепция функционального развития инновационной деятельности промышленных предприятий.....	65
--	----

Инвестиции и инновации

Скоблякова И.В. Использование концепции маркетинга взаимодействия в инновационной деятельности	17
--	----

Горшенин В.П. К вопросу о совершенствовании процедуры оценки экономической эффективности инвестиций в строительстве	21
---	----

Научная область использования

Учетно-аналитическая аналитических система

Бутенко И. В., Демидова С. В. Статистическая и бухгалтерская (финансовая) отчетность как инструмент анализа финансовых показателей деятельности организаций.....	
--	--

Маслов Б.Г. Построение модели управленческого учета формирования стоимости в условиях интегрированной системы обработки данных	7028
--	------

Купер М.И., Кузнецов А.В. Классификация древнерусских бирок в соответствии с современной учетной методологией.....	
--	--

Мартемьянов В.В. Анализ технологического развития Орловской области	7535
---	------

Мизиковский И.Е., Милосердова А.Н. Формирование проектной калькуляции себестоимости продукции общественного питания на основании анализа текущего	823
---	-----

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.
Константинов И.С. д-р. техн. наук, проф.
Новиков А.Н. д-р. техн. наук, проф.

Главный редактор:

Попова Л.В., д-р. экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора:
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.

Редакционная:

Бархатов А.П., д-р. экон. наук, проф.
Гетьман В.Г., д-р. экон. наук, проф.
Маслова И.А., д-р. экон. наук, проф.
Мельник М.В., д-р. экон. наук, проф.
Носков Б.П., канд. юр. 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.

Ответственный за выпуск:

Дедкова Е.Г.

Адрес редколлегии серии:

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

Зарег. в Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций.

Свидетельство: ПИ № ФС77-35716 от 24 марта 2009 года

Подписной индекс 29503

по объединенному каталогу «Пресса России»

лимита	9
себестоимости.....Головина Т.А. Методика организации управленческого стратегического контроля затрат на производство продукции в системе управленческого анализа	
Пономарева Н.И. Проблемы взаимодействия бухгалтерского и налогового учета в строительстве.....	87
Николаенко А.В. Составление бухгалтерского баланса в соответствии с МСФО.....	92
Кузина А.Н. Внедрение системы управленческого учета и анализа себестоимости готовой продукции на предприятиях пищевой промышленности.....	97
Малкина Е.Л. Порядок формирования себестоимости готовой продукции в бухгалтерском и налоговом учете.....	46
<i>Научные направления в области</i>	
<i>Финансы, налоги и кредит</i>	
Гончаренко Л.И. Методическое и организационное обеспечение налогового мониторинга как элемента налогового менеджмента коммерческого банка.....Греков И.Е. Обоснование ключевых ориентиров бюджетной и денежно-кредитной политики с позиции эффективности общественного развития	104 51
Арсеньева В.А. Межгосударственное налоговое администрирование в рамках гармонизации национальных налоговых систем.....Варакса Н.Г. Методика налогового анализа имущественных налогов в целях оптимизации деятельности предприятия.....	111 58
Кочерева Л.Е. Проблема расчетов банковскими пластиковыми картами в экономике труда и его оплаты.....	115
Пилипенко В.А. Особенности налогового планирования и прогнозирования в сельскохозяйственной организации.....	121
Арсеньева В.А. Проблемы гармонизации косвенного налогообложения в рамках межгосударственного взаимодействия (на примере стран-участниц евразийского экономического сообщества)	67
Дрожжина И.А. Прогнозирование налога на доходы физических лиц и единого социального налога на микроуровне	72
Королев В.Г. Теоретико-методические основы объективного измерения инфляции	79
<i>Научное развитие Экономика и управление управления предприятием</i>	
Воробьев Д.И. Методологические основы оценки качества управленческой деятельности на промышленном предприятии.....Савина О.А. Организация информационно-аналитического обеспечения управленческой деятельности	125 83
Нурмагомедова Н.В. Разработка моделирующей сети бизнес процессов предприятия.....	129
Савелова И.И. Планирование финансовых потоков промышленного предприятия	93
Степанова Е.Ю. Методика построения сбалансированной системы показателей в корпорации.....Е	135
фанова Е.А., Батин Е.И. Содержание и особенности интегрированной системы экономических процессов	101
Круш З.А., Леванова А.Л. Финансовая политика управления оборотным капиталом предприятий: проблемы формирования и использования.....	106
Халдин А.А. Управление процессом создания стоимости на примере компаний розничного сектора	111

Журнал входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, определенных ВАК, для публикации трудов на соискание ученых степеней.



Scientifically-
practical journal
of Orel State Technical
University

Published since 1995.
The journal is published
12 times a year

№ 1/216(595) 2010
january №

Economic Science and Humanities (ESaH)

IZVESTIA OreISTU

Constitutor – The state educational institution of higher professional education «Orel State
Technical University» (OreISTU)

<p><i>Editorial council:</i> Golenkov V.A., <i>Doc. Sc. Tech., Prof., president</i> Radchenko S.Y., <i>Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president</i> Borzenkov M.I., <i>Candidate Sc. Tech., Assistant Prof.</i> Kolchunov V.I., <i>Doc. Sc. Tech., Prof.</i> Popova L.V., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Stepanov Y.S., <i>Doc. Sc. Tech., Prof.</i> Konstantinov I.S., <i>Doc. Sc. Tech., Prof.</i> Novikov A.N., <i>Doc. Sc. Tech., Prof.</i> Golenkov V.A., <i>Doc. Sc. Tech., Prof., president</i> Radchenko S.Y., <i>Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president</i> Borzenkov M.I., <i>Candidate Sc. Tech., Assistant Prof.</i> Kolchunov V.I., <i>Doc. Sc. Tech., Prof.</i> Popova L.V., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Stepanov Y.S., <i>Doc. Sc. Tech., Prof.</i></p>	<p style="text-align: center;">The maintenance</p> <p style="text-align: center;"><i>The humanities</i></p> <p>Baranova T.V. Some aspects of development of German loans of modern Russian..... 3</p> <p>Smirnov V.V., Jamshchikova T.N. About the status of scientific and pedagogical schools in high schools of Russia..... 6</p> <p>Aksenova N.V. The estimation of interrelation between elements of organizational culture and managerial processes by knowledge..... 12</p> <p style="text-align: center;"><i>Science of social management and social development</i></p> <p>Dmitriev E.N, Poluhin S.A. The modern on-line communications as a component integrated marketing communications..... 17</p> <p>Novikova N.V. The main indicators characterizing a labour market, in the conditions of the crisis phenomena in economy..... 21</p> <p>Golofastova N.N., Sliznikov V.V. Analys of results of realization of an industrial policy in the industrial countries of South East Asia and the countries BRIKM..... 25</p> <p>Semikina S.V. Formation of a labour market as a condition of reproduction of personnel potential in agriculture..... 32</p> <p>Vnukova E.M. The typology of city settlements and formation of the town-planning ground rent..... 38</p> <p>Nikulina L.A. The condition and development of small business in regions of the Central federal district and the Oryol region..... 42</p> <p>Sidikov B.K. Fuel of the politician of the Kirghiz Republic: problems and development prospects..... 48</p> <p style="text-align: center;"><i>Scientific tendencies of development of investments and innovations</i></p> <p>Shpionkova E.V. Analys of the investment project on building of glass factory..... 52</p> <p>Djyachkov M.V. Kontseptualnye's sextons approaches to research of a management method by projects of scientifically-innovative system in evolutionary economy..... 58</p> <p>Grachev N.V. The concept of functional development of innovative activity of the industrial enterprises..... 65</p> <p style="text-align: center;"><i>Scientific area of use of registration-analytical systems</i></p> <p>Butenko I. V, Deminova S.V. The statistical and accounting (financial) reporting as the tool of the analysis of financial indicators of activity of the organisations..... 70</p> <p>Kuter M. I., Kuznetsov A.V. Classification of Old Russian labels according to modern registration methodology..... 75</p> <p>Mizikovskij I.E., Miloserdova A.N. Formation of design accounting of the cost price of production of public catering on the basis of the analysis of a current limit of the cost price..... 82</p> <p>Ponomareva N.I. Problems of interaction of the accounting and tax account in building..... 87</p> <p>Nikolaenko A.V. Drawing up of accounting balance according to IFRS..... 92</p> <p>Kuzina A.N. The introduction of system of the administrative account and the analysis of the cost price of finished goods at the food-processing industry enterprises..... 97</p> <p style="text-align: center;"><i>Scientific directions in the field of the finance, taxes and the credit</i></p> <p>Goncharenko L.I. Methodical and organizational maintenance of tax monitoring as element of tax management of commercial bank..... 104</p> <p>Arsenyev V. A. Interstate tax administration within the limits of harmonisation of national tax systems..... 111</p> <p>Kochereva L.E. The problem of calculations by bank plastic cards in economy of work and its payment..... 115</p> <p>Pilipenko V. A. The features of tax planning and forecasting in the agricultural organisation..... 121</p> <p style="text-align: center;"><i>Scientific development of economy and operation of business</i></p> <p>Vorobev D.I. Methodological bases of an estimation of quality of administrative activity at the industrial enterprise..... 125</p> <p>Nurmagomedova N.V. Working out of a modelling network business of processes of the enterprise..... 129</p> <p>Stepanova E.J. Technique of construction of the balanced system of indicators in corporation..... 135</p>
<p><i>Editor-in-chief:</i> Popova L.V., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i></p>	<p style="text-align: center;">Contents</p>
<p><i>Editor-in-chief Assistants:</i> Aronov D.V., <i>Doc. Sc. Hist., Assistant Prof.</i> Sadkov V.G., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Snezhko O.A., <i>Candidate Sc. Low, Assistant Prof.</i> Frolova N.A., <i>Candidate Sc. Soc., Assistant Prof.</i></p>	<p style="text-align: center;"><i>Social management and social development</i></p>
<p><i>Editorial Committee:</i> Barkhatov A.P., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Getman V.G., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Maslova I.A., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Melnik M.V., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Noskov B.P., <i>Candidate Sc. Low, Prof.</i> Pavlova L.P., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Ross G.V., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Sadkov V.G., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i></p>	<p>Suvorova S.P. Rudakova O.V. Business in the concept of economic safety of the state 3</p> <p>Blok M.A. The trends of russian advertising market in crisis..... 10</p>
<p><i>Responsible for edition:</i> Dedkova E.G. Varaksa N.G., <i>Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.</i></p>	
<p><i>Address:</i> 302020 Orel, Naugorskoye Chaussee, 40 (4862) 41-98-60 www.ostu.ru E-mail: ecgum@ostu.ru</p>	
<p>Journal is registered in Federal Agency of supervision in sphere of communication and mass</p>	

Investments and innovations

Skoblekova I.V. Use of the concept of marketing interactions in innovative activity	17
Gorshenin V.P. To the question of perfecting of evaluation method of economic efficiency of investments into construction	21

Accounting-analytical system

Maslov B.G. Construction of model of the administrative account of formation of cost in the conditions of the integrated system of data processing	28
Martemyanov V.V. The analysis of technological development of the Oryol area	35
Golovina T.A. Technique of the organization of the administrative strategic control of expenses for production in system of the administrative analysis	39
Malkina E.L. Order of formation of the cost price of finished goods in the accounting and tax account	46

Finance, taxes and the credit

Grekov I.E. Substantiation of key reference points budgetary and a monetary and credit policy from a position of efficiency of social development	51
Varaksa N.G. Technique of the tax analysis of property taxes with a view of optimisation of activity of the enterprise	58
Arsenyeva V.A. Problems of harmonisation of the indirect taxation within the limits of interstate interaction (on an example of the countries-participants of the euroasian economic community)	67
Drozhhina I.A. Tax prediction on personal income and singal social tax at microlevel	72
Korolev V.G. Teoretiko-methodical bases of objective measurement of inflation	79

Economy and operation of business

Savina O.A. Organization of information analytic management support	83
Savelova I.I. Planning of financial streams of the industrial enterprise	93
Efanova E.A., Batin E.I. The maintenance and features of the integrated system of economic processes	101
Krush Z.A., Levanova A.L. The financial policy of management of a working capital of the enterprises: formation and use problems	106
Haldin A.A. Management of process of creation of cost on an example of the companies of retail sector	111

the academic degrees

СОЦИАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
И ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ ГУМАНИТАРНЫЕ

СОЦИАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
И ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ

УДК 415.413

Т.В. БАРАНОВА

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОСВОЕННОСТИ НЕМЕЦКИХ
ЗАИМСТВОВАНИЙ СОВРЕМЕННОГО РУССКОГО ЯЗЫКА**

В статье рассмотрены употребительные заимствования современного русского языка, почерпнутые из немецкого и предложены направления их изучения исходя из необходимости воссоздания целостной картины его лексической системы.

Ключевые слова: русский язык, немецкий язык, заимствование, терминология

In the article the common loans of modern Russian obtained from German and are considered directions of their studying proceeding from necessity of a reconstruction of a complete picture of its lexical system are offered.

Key words: Russian, German language, loan, terminology

Современные языки на протяжении своего существования и развития в той или иной степени обогащались заимствованиями из других языков. Немаловажную роль в этом процессе играли культурные либо торговые отношения между странами, или военные действия на их территории. Необходимость номинации нового объекта или предмета – также стимулирующий процесс заимствования. Фактор, заимствование одного языка другим вызывается экстра- и интралингвистическими причинами.

В дальнейшем одни заимствования полностью «осваиваются» и «усваиваются» языком-рецептором, становясь общеупотребительной лексикой наряду с исконными словами данного языка; другие заимствования попадают в пласт малоупотребительных слов, тогда, как третьи и вовсе «исчезают» из вокабуляра.

Посмотрим на наиболее употребительные заимствования современного русского языка, почерпнутые из немецкого. Этот класс слов непрерывно пополняется, включая в себя как письменные заимствования, зафиксированные в словарях иностранных слов, так и устные лексические единицы, фигурирующие пока лишь на уровне речи, иногда стихийно образованные, иногда – довольно частотные, известные большому количеству российских граждан.

Источником для извлечения данных лексем послужили современные печатные издания, фильмы и книги российских авторов.

На основе частотности употребления этих заимствований мы сделали вывод о степени их освоенности в современном русском языке. Главным критерием, опираясь на который мы анализировали немецкие слова в русском языке, являлась их максимальная встречаемость у различных авторов: чем выше встречаемость, тем ближе слово находится к адаптированной лексике, а иногда – к исконным словам русского языка.

На конкретных примерах мы предприняли попытку классифицировать немецкие заимствования современного русского языка по степени их освоенности в нём.

Первая группа – наименования немецких печатных изданий, выходящих в России, известных большей части русскоязычного населения, названия немецких фирм-производителей, торговых марок, представленных сегодня на российском рынке (таблица 1)

Некоторые из этих лексем уже освоены русским языком с точки зрения фонетико-графического аспекта – отображены на письме буквами кириллицы; другие – пока ещё посредством латинского алфавита.

С точки зрения грамматики – освоения, не требуется, семантическая функция этих слов – номинация новых предметов.

Таблица 1 - Классификация немецких заимствований современного русского языка по степени их освоенности в нём

Примеры использования иностранных слов	Источник
Первая группа	
...В 1987 году <i>Burda Moden</i> начал выходить на русском языке и стал первым западным журналом в СССР.	[«Лиза» 25/2006]

...Согласно статистическим данным, полученным в Германии агентством <u>Microzensus</u> , среди холостяков лишний вес имеют лишь 39%.	[«Лиза» 29/2006]
...Внимание: новинка на рынке косметики – « <u>Tomaten Gesichtsmaske</u> »	[«Лиза» 21/2006]
...В Туле открыт новый клуб для досуга: « <u>Fray Mama Bierhaus</u> »	[«Слобода» №27 (552) 6-13.07.05]
...Тёплая пижама (<u>Für Körper und Seele</u>) в яркую клетку не только согреет, но и поднимет настроение.	[«Лиза» №47/2005]
Вторая группа	
...Чуть позже Мартынов признался, что «навёл» на машину « <u>Messer-Schmidt</u> »	[«Александровский сад»; 10 серия]
...Авторитетного предпринимателя Отари Квантришвили застрелили 5 апреля 1994 года из мелкокалиберной винтовки немецкого производства « <u>анишуги</u> »	[«Экспресс-газета» июль 2006 №29 (598)]
...Ну ясное дело, хочешь тренировать ум – занимайся <u>эндшпилем</u> , руки – <u>рашпилем</u> .	[«Комсомольская правда» 29.06-06.07.06 №94-т/26(23731-т)]
Третья группа	
...Я схватил халат. Вообще-то я стараюсь пользоваться <u>шлагфроком</u> лишь в спальне.	[Донцова Д.А. Яблоко Монте-Кристо]
...желаешь запись поглядеть – <u>bimme-drumme!</u>	[Донцова Д.А. Досье на крошку Че]
... Мама тоже в совершенстве « <u>шпрехала</u> », и в доме Антоновых чаще звучало « <u>meine liebe</u> », чем русский аналог «дорогая.»	[Донцова Д.А. «Фигура лёгкого эпатажа»]
... Дорогой прикид был, пока ваша внучка не постаралась: дёрнула со всей силы, вот ему и <u>канут</u> пришёл	[Донцова Д.А. Досье на крошку Че]
...В логогруппе садика и детей поменьше (не более 15-16 « <u>киндеров</u> »), и персонал квалифицированный, и программа занятий разумная.	[«Лиза» 22/2006]
...«Дима, ты что здесь стоишь? Смена началась 15 минут назад. <u>Arbeiten</u> , Дима!	[«Рублёвка. Live» 5 сер. НТВ]
...« <u>Arbeiten</u> , Рома, <u>arbeiten!</u> » – Андрей Жданов.	[«Не родись красивой,» ТНТ]

Во вторую группу мы включили так называемую военную и специальную терминологию, довольно часто мелькающую в последнее время в средствах массовой информации.

Как видно из примеров, большая часть лексем данной группы уже прошла фонетико-графическую ассимиляцию и морфологически адаптирована к системе русского языка.

Третья группа заимствований – самая обширная и регулярно пополняющаяся – включает в себя новейшие заимствования и варваризмы.

Максимальное количество лексических единиц данной группы прошло адаптацию с точки зрения фонетико-графического аспекта. Морфологический критерий показывает, что немецкий глагол «sprechen» – (разговаривать; говорить на каком-либо иностранном языке) -

получает грамматические характеристики русских глаголов – суффикс [^]-*mb* и превращается

в «шпрехать» – лексему с высокой частотностью в устной речи россиян (согласно нашим данным – 7 примеров у различных авторов; огромное количество в устной речи российских граждан).

Немецкие имена существительные также приобретают сегодня грамматические категории и фонетико-графические характеристики, типичные для русских слов.

Среди глаголов, заимствованных из немецкого языка, довольно интересным является глагол «arbeiten» (работать). В 2000 г. в газете «Комсомольская правда» немецкое имя существительное «der Gastarbeiter» – гастарбайтер (рабочий-иностранец, приехавший на заработки – первоначально – в Германию), было использовано корреспондентом для обозначения рабочих-нелегалов, приехавших на территорию Москвы из стран бывшего СНГ и не имеющих регистрации. Заимствование «гастарбайтер» получило на российской почве негативный стилистический оттенок и довольно высокую встречаемость в речи. С этим существительным коррелирует упомянутый выше глагол arbeiten (арбайтен). Грамматической ассимиляции глагол пока не получает, но в нём происходит перенос ударения с первого слога (как это типично для немецких слов) на второй. Глагол имеет иронический стилистический нюанс и очень высокую встречаемость (до 15 случаев, согласно нашим примерам).

Мы продолжаем архивировать и изучать примеры немецких заимствований современного русского языка, исходя из необходимости воссоздания целостной картины его лексической системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Басова, Н.В. Немецкий язык для колледжей. Учебник. 15-е изд., доп. и перераб [Текст] / Н.В. Басова. – Из-во «Феникс». – 2009. – 414с.
2. Бондарева В.Я. Немецкий язык для технических вузов [Текст] / В.Я. Бондарева, Л.В. Синельщикова, Н.В. Хайрова.- Из-во «Феникс». – 2009. – 509 с.

Баранова Татьяна Викторовна

Тульский государственный университет

300600, Тула, пр. Ленина, 92

Кандидат филологических наук, доцент кафедры иностранных языков

Тел.: (4872) 33-25-28

E-mail: info@tsu.tula.ru

УДК 378.2

В.В. СМИРНОВ, Т.Н. ЯМЩИКОВА

ОБ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ СТАТУСЕ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ШКОЛ В ВУЗАХ РОССИИ

Статья посвящена проблеме институционализации научной школы. Авторы рассматривают параметры, характеризующие научные школы, определяют закономерности их развития.

Ключевые слова: институциональный статус, научная школа, ВУЗ.

The article is dedicated to a problem of institutionalization of scientific school. The authors investigate parameters which characterize scientific schools and determine patterns of their development.

Key words: institutional status, scientific school, higher education institution.

Публикации на тему научных школ в последнее время становятся все более популярными. Научное сообщество в своих творческих исследованиях пытается определить специфику и сущность данной категории, привести их классификацию, отразить процесс формирования и статуса научной школы, разграничить по ряду формальных признаков научную школу и научный творческий работающий коллектив [1]. Так, научная школа как науковедческая категория была описана в работе О. Воверене, О. Вилкиной. Д.А. Александрова выделяет социальную составляющую научных школ. Проблемы информационных связей научных школ, их идентификации, оценки динамики научных направлений и развития сети научных коммуникаций нашли отражение в работах И.В. Маршаковой, Г.Г. Дюментона. Вопрос об устойчивости научных школ и научных направлений поставили Е.З. Мирская и Г.А. Несветайлов.

Процессу институционального закрепления научных школ практически не уделяется внимание. К середине 90-х годов появились работы, наделявшие научные школы признаками институциональных структур. Понятие «научная школа» стали рассматривать как организационную форму научной деятельности. Так, специальным объектом исследования стало взаимодействие и взаимовлияние академических и вузовских научных школ, научных школ кафедр вузов, факультетов. Издавались объемные справочно-юбилейные издания, посвященные истории и особенностям развития научных школ в ведущих университетах.

В последние десятилетие в России предпринимаются официальные действия по формализации института «научная школа». Так, в обосновании новой Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 годы указывается, в частности, что произошло нарушение преемственности научных и педагогических школ, а для создания полноценных научных школ необходимо 2-3 поколения. Поэтому в концепции программы ясно указано, что она должна быть направлена на «сохранение существующей системы государственной поддержки молодых ученых и ведущих научных школ».

Начало формальной государственной поддержке было положено Постановлением Правительства РФ «О грантах Президента Российской Федерации для поддержки научных исследований молодых российских ученых–докторов наук и государственной поддержки ведущих научных школ Российской Федерации» (№ 633 от 23 мая 1996 г.). Институциональный статус научных школ подчеркивался их характеристикой как исторически сложившейся в России формы совместной научной деятельности коллектива исследователей разного возраста и квалификации, руководимых признанным лидером, объединяемых общим направлением работ, обеспечивающую эффективность процесса исследований и рост квалификации сотрудников. Главными признаками ведущей научной школы были определены:

- наличие нескольких поколений в связках «учитель-ученик», объединяемых общим, ярко выраженным лидером, авторитет которого признан научным сообществом;
- общность научных интересов, определяемых продуктивной программой исследований;
- в общем единый, оригинальный исследовательский подход, отличающийся от других, принятых в данной области;

- постоянный рост квалификации участников школы и воспитание в процессе проведения исследований самостоятельно и критически мыслящих учёных;
- постоянное поддержание и расширение интереса (публикациями, семинарами, конференциями) к теоретико-методологическим проблемам данного направления науки [6].

Термин «научная школа» употребляется как в расширительном, так и в сугубо конкретном смысле. В первом случае речь идет об уникальном явлении, когда возникающая между крупными учеными общность взглядов, идей и интересов приводит их к тесному и близкому сотрудничеству, порождает неформальные взаимоотношения, привлекает новые молодые таланты и на многие годы определяет пути и темпы развития принципиально новых областей науки. Явления такого масштаба, разумеется, единичны, а их возникновение связано со счастливым стечением многих обстоятельств. Во втором случае понятие «научная школа» употребляется в более узком, «локальном» смысле - применительно к относительно небольшому научному коллективу, объединенному не столько организационными рамками, не только конкретной тематикой, но и общей системой взглядов, идей, интересов, традиций, сохраняющейся, передающейся и развивающейся при смене научных поколений [2].

Практический десятилетний опыт государственной поддержки научных школ России способствовал закреплению научных школ как интеллектуальных, неформальных общностей ученых разных поколений и статусов, работающих под руководством яркого лидера – руководителя научной школы, но и обеспечивал устойчивость их существования финансовой поддержкой и присвоением статуса «ведущей научной школы». Наделение научной школы формальными признаками для получения статуса «ведущей» и финансовой поддержки в некой степени делает их самостоятельным объектом кадровой политики в науке. Поскольку одним из существенных признаков научной школы является то, что одновременно реализуются функции выработки, распространения, защиты научных идей и одновременно обучения молодых ученых, постольку решаются вопросы кадрового обеспечения науки и высшего образования. Так, в 2008 г. Федеральное агентство по науке и инновациям (Роснаука) и Совет по грантам президента РФ для государственной поддержки молодых российских ученых и по государственной поддержке ведущих научных школ РФ отобрали 650 научных школ, которые объединяли 3,8% общего числа научных работников в стране [3]. Сегодня в среднем научная школа – это коллектив из 25 человек. Традиционно школы выделяются по следующим научным направлениям: математика и механика; физика и астрономия; химия, новые материалы и химическая технология; биология и сельскохозяйственные науки; науки о земле, экология и рациональное природопользование; общественные и гуманитарные науки; медицина; инженерные науки и технологии; информационно-телекоммуникационные системы. Сумма, выделяемая на поддержку ведущих научных школ, составляет 200 миллионов рублей в год (и не меняется год от года), то есть на одну научную школу приходится примерно 300 тысяч рублей.

В то же время ведущие научные школы могут предложить свою тематику для объявления лотов по ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы». Выдержав дополнительный конкурс, примерно 200 школ получают право заключить госконтракт на сумму 1,2 миллиона рублей. За счет привлечения средств ФЦП удастся более чем в два раза увеличить общую поддержку школ. Размер гранта для оставшихся 450 школ в среднем составляет 440 тысяч рублей [5].

Следующим шагом институционального формального закрепления института «научной школы» стала разработка и утверждение локальных (вузовских) Положений о научной школе, как например, Положения о научной школе в РЭА им. Г.В. Плеханова. В Ульяновском государственном университете установлена градация научных школ и решением экспертной комиссии присваиваются статусы: «Признанные научные школы», «Известные научные школы», «Развивающиеся научные школы», «Формирующиеся научные школы» [5].

Основными факторами, ведущими к созданию и развитию научных школ, являются потребности интеграции научных исследований и необходимость качественного обучения

молодых ученых. Самоорганизация ученых в коллективы научных школ объясняется естественными социальными процессами, складывающимися в рамках социальных взаимоотношений. Научное сообщество нуждается в постоянных контактах, обмене информацией, взаимной оценке трудов, а, следовательно, в формировании научных школ, которые вначале оформляются в виде неформального научного сообщества.

Эволюционное становление научной школы обобщено в социологической модели Н. Маллинза [7]. В процессе становления научной школы выделяются несколько этапов или стадий:

1. «норма»;
2. «сеть»;
3. «сплоченная группа»;
4. «развитая научная школа».

1. Стадия «нормы» характеризуется малой степенью сплоченности между исследователями, как в публикациях, так и в социальных отношениях. Публикации осуществляются учеными, разбросанными по разным научным учреждениям. Между ними отсутствуют отношения «учитель-ученик». У исследователей не сформированы устойчивые группы студентов. Между учеными нет координации усилий по решению конкретных проблем.

2. Такая ситуация сохраняется до тех пор, пока не появляется какое-нибудь крупное открытие или новая идея, которые привлекают внимание одного или нескольких ученых. Этот момент свидетельствует о переходе на следующую стадию – стадию «сети».

Ученые постепенно начинают выделять друг друга как группу экспертов по разработке данного открытия или идеи. Они фокусируют свое внимание на ключевых интеллектуальных проблемах данного открытия или идеи. Между членами группы постепенно развивается взаимопонимание. Вместе с тем члены этой группы постепенно ослабляют коммуникации с учеными, которые находятся вне этого узкого круга экспертов. У них появляются несколько учеников и налаживаются связи «учитель-ученик», которые можно считать главными для научно-педагогической школы. Налаживание взаимопонимания позволяет членам группы сделать программное заявление относительно направленности будущих исследований.

Переход от стадии «сети» к стадии «сплоченной группы» часто знаменуется публикацией работ, которые свидетельствуют о взаимопонимании членов группы.

3. На стадии «сплоченной группы» коммуникации между членами группы становятся еще более ограниченными рамками группы. В одном-двух научных учреждениях формируются группы учеников и коллег. Такая группа обычно включает 3 или более профессионалов, которые взаимно подкрепляют научные интересы друг друга. К ним примыкает несколько аспирантов. Внешние контакты осуществляются с теми, кто работает в сходных направлениях.

Группа концентрирует внимание на некоторой совокупности проблем, определенных в программном заявлении. На этой стадии создается основная масса научных результатов. Постепенно исследования группы начинают приводить к отклонениям от материнской дисциплины. Публикации же членов группы обнаруживают большую степень организованности. Теоретические связи между работниками становятся теснее из-за соавторства.

На этой стадии становится известным отношение материнской дисциплины к работам группы. Оно устанавливает статус группы как революционной или элитарной. Переформулировка взглядов, исходящая от элитарной группы, принимается остальными членами дисциплинарного сообщества как отличающееся от общепризнанного, но важное и полезное толкование.

Оценка взглядов, исходящих от революционной группы, воспринимается либо как опасная, либо как несостоятельная. Тогда сплоченная группа может стать «изолированной», быть отторгнутой от основной дисциплины. Такая группа может исчезнуть, либо ждать,

когда материнская дисциплина пойдет на убыль, либо стать точкой роста новой специальности или дисциплины.

4. Переход в стадию «развитой научной школы» начинается с того момента, когда ученики сами добиваются успехов, когда им предлагают работу вне места исходной подготовки. Решающий момент здесь – трудоустройство подготовленных в рамках данной научной школы людей путем создания новых должностей или переориентация старых. Постепенно школа может перерасти в новую научную специальность или дисциплину.

Элитарная специальность обретает возможность расти более быстро, получает возможность привлекать большее число уже сложившихся исследователей, имеющих студентов. Она остается в стадии сплоченной группы менее продолжительное время, проявляет менее сильные групповые чувства, получает уже существующие журналы и должности, не создавая новых.

Революционная специальность привлекает малое число уже сложившихся исследователей, растет исключительно за счет подготовки студентов, более длительное время остается на стадии сплоченной группы, обладает более сильными групповыми чувствами, основывает новые журналы и должности. Может полностью отделиться от материнской дисциплины. На этой стадии появляется основная масса вторичных публикаций (учебников, критических работ, обзорных статей и т.п.). Но постепенно сплоченность уменьшается, возвращаясь к норме, что является основой для дальнейшего развития, появления новых научных школ.

Наличие научной школы определяется следующими основными признаками: минимальный цикл, позволяющий фиксировать существование школы, – это три поколения исследователей (основатель, последователь-преемник, ученики преемника); наличие лидера – крупного ученого, обладающего педагогическим мастерством и личным авторитетом; сохранение в научной школе атмосферы творчества, общей программы исследований и подхода к изучаемым проблемам; формирование и постоянное пополнение группы последователей лидера, поддерживающих с ним контакты, разделяющих ценности и традиции школы, способных к самостоятельному поиску. Научные школы – это всегда коллективы, но так повелось в научном сообществе, что каждая из них носит имя своего основателя и учителя.

Когда речь идет о научной школе, то подразумевается, что в ее рамках подготовлен не один доктор наук. Важной характеристикой научной школы является активная научная работа, связанная с разработкой определенных научных проблем, с аспирантурой и подготовкой диссертаций, с проведением тематических конференций по определенному научному направлению, т.е. так или иначе отражающая творческий научный поиск участником научной школы.

Согласно сведениям, предоставляемым Роснаукой, определенная закрытость конкурса по государственной поддержке ведущих научных школ РФ сохраняется, а обновление состава научных школ варьируется в границах 24-32 %, то есть в общем числе победителей каждого конкурса ведущих научных школ от четверти до трети составляют новые школы. Отчасти обновление происходит ввиду естественного ухода пожилых руководителей научных школ.

Кроме того, региональное распределение победителей конкурса ведущих научных школ сосредоточено в основном в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Новосибирской области. Так, по данным конкурса на долю Москвы в 2008 г. приходилось 53,72 % ведущих научных школы, Санкт-Петербурга – 10,62 %, Новосибирской области – 9,19 %. Доля остальных областей колеблется в среднем в пределах 1,5 % [4].

Незначительное обновление состава научных школ свидетельствует – по оценке Роснауки, о правильности отбора и должном качестве экспертизы. Ряд ученых-научковедов, сложившуюся систему финансовой поддержки ведущих научных школ склонны рассматривать как консервативную, поскольку она на 2/3 осуществляется по принципу пожизненной ренты для руководителей – фактически за их прошлые заслуги [7].

Развитие регионов России предполагает активизацию научной политики, и, соответственно, расширение географии научных школ.

Процесс закрепления научной школы как формального института имеет большое социально-экономическое значение. Как правило растет заработная плата научного персонала, расширяется фронт исследований в регионах и отраслях народного хозяйства. Формирование устойчивой научной школы с персонализацией коллектива со своей творческой историей способствует закреплению молодых научных кадров и является важнейшей формой организации устойчивых творческих контактов между учеными.

Увеличивающийся темп развития мировой науки, появление новых направлений требует адекватной формы качественной подготовки кадров для фундаментальных исследований, а значит, еще более тесного сближения науки и образования. Высокое качество научной, творческой и педагогической работы обеспечивается именно в коллективе единомышленников и под руководством авторитетного научного лидера школы. Однако, процесс научного сотрудничества в рамках школы часто ограничивается географическими рамками, что, в свою очередь, препятствует обмену и оценке научных знаний. Глобализация и развитие информационных сетей требует расширения географии научных связей не только в России, но и за рубежом [8].

Система поддержки кадрового состава научных школ, подготовки научных кадров высшей квалификации приносит свои плоды. Несмотря на то, что за годы кризиса общее число работающих в науке резко уменьшилось, число научных сотрудников за последнее время стабилизировалось. За последний год число молодых докторов (моложе 50 лет) увеличилось - это прямое доказательство активности школ.

Процесс институционализации научной школы, кроме того, подтверждает и ее представление как четко оформленного самостоятельного научного направления, которое поддерживается и развивается поколениями ученых-единомышленников, объединенных общностью концепций, принципов и методов исследований. Так, Д. Фролов [9] отмечает, что методологический институционализм – метод институционально-эволюционного исследования научных направлений, выражающийся в следующих основных принципах.

Во-первых, это отказ от постулата о социальной нейтральности субъектов научного познания и признание их глубокой включенности в систему профессионального разделения труда, внутринаучных связей и отношений, статусных интересов, неофициальных иерархий и сетей.

Во-вторых, понимание научных направлений как специфических институций, получающих воплощение в целевых и «связанных» группах агентов, их взаимном доверии и репутационном капитале, исследовательских конвенциях (соглашениях) и стратегиях, влиянии на идеологию и государственную политику.

В-третьих, внимание к системному воздействию противоречий между когнитивными и статусными интересами агентов научных направлений на развитие этих направлений, причем предполагается, что противоречия разрешаются позитивно в формах эффективных научных конвенций и негативно – в качестве институциональных ловушек методологии.

Д. Фролов отмечает, что институционализация научного направления представляет собой логическое завершение его формирования, связанного с накоплением критической массы сторонников и опубликованных работ, когда возникает вопрос о «включении его в официальные тематические рубрикаторы, создании занимающихся им структурных единиц (кафедр, исследовательских лабораторий, а затем, если повезет, и целых институтов)». В свою очередь, «внешними признаками институционально укорененной науки могут служить позиции, которые занимают в обществе члены профессионального научного сообщества» [9], то есть их статус в системе внутринаучной и социальной стратификации.

Институционализация научной школы и как научного направления, и как профессионального коллектива – это объективная линия его эволюции, обеспечивающая минимизацию издержек экспансии и максимизацию влияния на общественное сознание.

ЛИТЕРАТУРА

1. Академические научные школы Санкт-Петербурга [Текст]: Сб. тр. СПб. науч. центра. СПб., 1998
2. Левин, А.С. Итоги семилетнего функционирования программы поддержки ведущих научных школ и туманные перспективы ее дальнейшего существования [Текст] // Акустика неоднородных сред. Сборник трудов семинара научной школы проф. С.А. Рыбака. М.: Российское акустическое общество, 2002, с.151.
3. Ведущие научные школы России [Текст]. - М.: Янус-К, 1998. - Вып.1. – С. 3-4.
4. Ваганов, А. Неформальное объединение ученых: Ведущие научные школы как инкубаторы новых кадров для науки [Текст] / А. Ваганов // Независимая Газета от 14.05.2008 // Режим доступа: http://www.ng.ru/science/2008-05-14/5_schools.html
5. Криворученко, В. К. Научные школы – эффективный путь проведения диссертационного исследования [Текст] / В.К. Криворученко // Режим доступа: http://www.zpu-journal.ru/asp/scientific_schools/2007/Krivoruchenko/
6. Маллинз, Н. Модель развития теоретических групп в социологии [Текст] // Н. Маллинз // Режим доступа: <http://www.courier-edu.ru/pril/posobie/mull.htm#01>
7. Дежина, И. Ведущие научные школы – российский феномен? [Текст] / И. Дежина, С. Егерев // Режим доступа: <http://kapital-rus.ru/society/element.php?ID=7617>
8. Поландова, Л.И. Инновационная активность университета: сравнительный анализ / Л.И. Поландова // Известия Орел ГТУ Серия «Социально-экономические и гуманитарные науки» - №1. – 2009. – С. 72-80
9. Фролов, Д. Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки Д. Фролов [Текст] // Вопросы экономики. – 2008. - № 11. – С. 90-101.

Смирнов Владимир Владимирович

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
Кандидат социологических наук, ведущий научный сотрудник
Тел.: (4862) 41-95-04
E-mail: ws64@mail.ru

Ямщикова Татьяна Николаевна

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»
Тел.: (4862) 41-95-04
E-mail: ktn4@yandex.ru

Н.В. АКСЁНОВА

ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ ЭЛЕМЕНТАМИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ И ПРОЦЕССАМИ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

На основе корреляционного анализа автором оценена взаимосвязь между элементами организационной культуры и процессами управлением знаниями. Установлено, что в наибольшей степени влиянию организационной культуры подвержены процессы обмена знаниями, производства новых знаний, использование информационных технологий и сохранность знаний в организации. Впервые определены элементы организационной культуры, нуждающиеся в изменении с целью обеспечения их соответствия целям и задачам управления знаниями.

Ключевые слова: управление знаниями, организационная культура, корреляционный анализ

On the basis of correlation analysis we studied the intercommunication of the elements of organizational culture and the processes of knowledge management. The processes of knowledge exchange, production of new knowledge, using of informational technologies and safety of knowledge in organization were found out to be the most subjected to the influence of organizational culture. We defined the elements of organizational culture that need to be changed in order to ensure their compliance with the purposes and tasks of knowledge management.

Key words: knowledge management, organizational culture, correlation analysis.

Формирование в России экономики знаний сопровождается развитием отраслей менеджмента, связанных с управлением знаниями, интеллектуальной собственностью, информационными ресурсами. На практике широко внедряются автоматизированные системы управления информацией, предпринимаются попытки реализовать комплексные проекты в области управления знаниями, то есть направленные на организацию процессов создания, передачи, обмена, сохранения, реализации знаний работников в практической деятельности. На сегодняшний день мы имеем обширные теоретические представления о направлениях, способах, алгоритмах работы с ресурсами знаний, об опыте деятельности зарубежных компаний в данном направлении. Однако это оказывается недостаточным для успешной реализации управления знаниями на предприятии, которое помимо технологических оснований, имеет значительную гуманитарную, коммуникационную составляющую: организационная культура предприятия должна соответствовать принципам управления знаниями.

Для того чтобы определить действительно ли организационная культура влияет на управление знаниями, и какова существующая между ними связь, проведен корреляционный анализ. В основу анализа положены четыре измерения культурной среды: взаимодействие, вовлеченность, адаптивность, развитие, соотносимые с девятью характеристиками управления знаниями. Связь между организационной культурой и управлением знаниями выражается численной характеристикой — измерителем степени тесноты исследуемой зависимости. На наш взгляд, проведение качественного анализа данной проблемы возможно в условиях деятельности организации научно-исследовательского сектора, в связи с чем был выбран один из научно-исследовательских институтов (НИИ) Алтайского края. Выбор объекта исследования обусловлен присущим ему значительным интеллектуальным капиталом, реализацией процессов производства знаний и управления ими. Кроме того, согласно статистическим данным наибольший удельный вес среди организаций Алтайского края, выполняющих научные исследования и разработки, занимают именно научно-исследовательские институты.

Организационная культура НИИ исследована по четырем составляющим, в наибольшей степени присущим, на наш взгляд, организациям, активно работающим как со знаниями, циркулирующими во внутренней среде, так и поступающими из внешней среды:

1. Предвидение будущего. Управление знаниями, непрерывный сбор информации об изменениях внешней среды, позволяет организациям прогнозировать будущее развитие. Это находит отражение в стратегических целях и задачах организации, обеспечивает четкое понимание своего предназначения.

2. Адаптивность. Решающее значение имеет взаимодействие с внешней средой для получения новых знаний. Непрерывный сбор информации об изменениях внешней среды необходим для принятия решений о возможных корректировках деятельности организации, внедрении новых способов работы, разработке новых видов продукции, работ, услуг, генерирования изменений. Это позволит организации сохранить или повысить свою эффективность.

3. Вовлеченность. Соглашаясь со Стивеном Р. Кови [1, с. 149], специалистом по проблемам руководства, семьи и межличностных отношений, считающим что «без вовлеченности нет приверженности», полагаем, что организации, управляющие своими знаниями, делегируют полномочия, развивают персонал, формируют систему мотивации персонала к работе со знаниями, стимулируют причастность к происходящим процессам и принимаемым решениям, что обеспечивает приверженность целям организации.

4. Взаимодействие. Данный элемент организационной культуры имеет ключевое значение для реализации процессов управления знаниями, предполагающих эффективные коммуникации, активный обмен знаниями, как явными, так и неявными, информацией, формирование рабочих групп, сотрудничество.

Каждая из составляющих организационной культуры оценивалась по трем элементам, представленным на рисунке 1 в качестве представлений, ценностей и артефактов.



Рисунок 1 – Модель организационной культуры

Исследование проведено методом анкетирования. В нем приняли участие все руководители, научные сотрудники, специалисты исследуемой организации. В предложенной анкете в каждом из четырех измерений организационной культуры выделено по три элемента (всего 12). Каждый из двенадцати элементов охарактеризован тремя утверждениями (всего 36). Задачей респондента являлось оценить, насколько он согласен

или не согласен с приведенными утверждениями, используя семибалльную шкалу, и обводя в кружок подходящий номер от 1 («полностью не согласен») до 7 («полностью согласен»).

Управление знаниями оценивалось также по семибалльной шкале по следующим девяти характеристикам: обмен знаниями; информационные технологии; обучение работников; доступ к информации; возможность выявления, сохранения и использования неявных знаний; производство новых знаний; формализация создания новых знаний; использование знаний в работе; сохранность знаний в организации. Для каждой из характеристик в анкете также приведены по три утверждения, оцениваемые респондентами как присущие организации и коллективу работников или как нереализуемые в ней.

В результате соотнесения каждого элемента организационной культуры с каждой характеристикой управления знаниями, было выявлено, что все четыре измерения организационной культуры связаны с управлением знаниями. Сильная или тесная прямая корреляционная связь при коэффициенте корреляции $r > 0,70$ выявлена в 33 случаях; средняя при коэффициенте корреляции $0,50 < r < 0,69$ — в 26 случаях; умеренная при коэффициенте корреляции $0,30 < r < 0,49$ — в 18 случаях; слабая при коэффициенте корреляции $0,20 < r < 0,29$ — в 8 случаях; очень слабая при коэффициенте корреляции $r \leq 0,19$ — в 11 случаях. В оставшихся случаях связь является обратной, то есть $r < 0$, и в большинстве случаев - очень слабой. Для проверки достоверности полученных результатов вычислены наблюдаемые значения критерия Стьюдента, которые в дальнейшем сравнены с критическими значениями по таблице критических точек распределения Стьюдента на уровне значимости $\alpha = 0,10$. Достоверными следует считать 17 из 108 корреляционных зависимостей, имеющие сильную корреляционную связь. В наибольшей степени подвержены влиянию организационной культуры такие характеристики управления знаниями, как обмен знаниями, производство новых знаний, использование информационных технологий и сохранность знаний в организации. Рассмотрим данные взаимосвязанные пары более подробно:

1. Обмен знаниями в наибольшей степени испытывает влияние таких элементов организационной культуры, как:

- доверие и положительные представления о человеке. Беспрепятственный обмен знаниями опосредован только доверительными отношениями между людьми. Если взглянуть на эту проблему с точки зрения руководителя, то при положительных представлениях о своих подчиненных будут созданы условия психологической безопасности и люди смогут повышать свой знаниевый потенциал, воплощать его в инновациях, работать в группах. Отрицательные же представления о человеке, как правило, приводят к бюрократической жесткости, формированию контркультур, самозащите работников, превращению собственного бизнеса в обузу. Доверие со стороны сотрудников возможно, если отношения между работником и организацией построены на взаимовыгодной основе, и внутри организации четко определены правила пользования интеллектуальной собственностью, созданы условия их соблюдения;

- коммуникации и информационная открытость. Условием эффективной передачи знаний являются хорошие коммуникации между людьми, имеющие отношение к выполняемым задачам. Это является общей проблемой большинства проектов по управлению знаниями, так как люди не хотят ими делиться, поскольку считают, что таким образом они утратят свою ценность для организации. Поэтому в организационной культуре знаний должна поощряться способность работников сделать свои знания доступными для других членов коллектива. Плохо и то, что обычно в организациях большая доля знаний и информации вообще никак не фиксируется, то есть это те неявные знания, которые остаются в головах у людей и не переходят в интеллектуальный капитал предприятия;

- сотрудничество. Обмен знаниями всегда является беспрепятственным в условиях сотрудничества, когда работник чувствует себя частью команды, нацелен на хороший результат;

- мотивация. Её необходимо сформировать таким образом, чтобы она была направлена на активизацию обмена знаниями между работниками. Сотрудник предприятия

при этом знает, что он будет поощрен в том случае, если его собственные знания являются доступными для всех других работников. В данном случае человек будет заинтересован передавать свои знания;

- цели и задачи. Обмен знаниями активизируется, если члены коллектива стремятся к достижению целей и выполнению задач организации. Для этого цели и задачи должны быть реалистичными, четко сформулированы руководителями и понятны работникам.

2. Степень использования информационных технологий для реализации процессов управления знаниями зависит от следующих составляющих организационной культуры:

- коммуникации и информационная открытость. Необходимость в хорошем обеспечении деятельности и рабочих мест информационными технологиями, персональными компьютерами, средствами связи и оргтехникой возникает тогда, когда коммуникациям и открытости информации придаётся важное значение. Информационные технологии опосредуют коммуникации, с одной стороны, внутри организации, с другой стороны, между организацией и внешней средой, с целью продвижения компании или товара, налаживания контактов с потребителями;

- сотрудничество. Идея использования информационных технологий для реализации процессов управления знаниями, и в частности, для создания базы знаний в организации, может быть реализована в условиях объединения усилий всех работников, размещающих необходимую информацию в автоматизированной системе управления предприятием. Это могут быть документы, необходимые персоналу всей компании: стандартные формы договоров, внутренние инструкции и регламенты и т.д. Это позволит сотрудникам быстрее и эффективнее работать с информацией и знаниями, которыми обладают их коллеги;

- мотивация. При реализации проекта по управлению знаниями работник берет на себя дополнительные обязанности по работе с базами знаний, регулярно размещению в ней необходимой информации. Практика показывает, что эта работа не всегда удаётся: кто-то считает информацию недостаточно ценной для того, чтобы вносить ее в базу, кто-то сознательно утаивает сведения, но чаще о необходимости заносить знания в общую базу просто забывают. Использование же инструментов мотивации позволит не только сделать это возможным, но и повысить заинтересованность работников в работе с базой знаний;

- управление средой. Организации, управляющие своими знаниями, осознают, что помимо адаптации к меняющейся среде, возможен ещё и контроль над ней. Роль информационных технологий в данном процессе заключается в накоплении, обмене и распространении информации, в обеспечении свободного доступа к информации о внутренней и внешней среде организации;

- цели и задачи. Если в число целей организации входит непрерывное совершенствование деятельности для лучшего удовлетворения потребностей клиентов, разработка инноваций, а к числу задач относится работа со знаниями, то без технологической составляющей для обеспечения данных процессов безусловно не обойтись.

3. Производство новых знаний в организации возможно благодаря развитию таких элементов организационной культуры, как:

- коммуникации и информационная открытость. Инновационный процесс или производство новых знаний является средством достижения успеха – получения прибыли. С ним связаны факторы неизвестности, нестабильности и риска. Коммуникации являются одним из обеспечивающих механизмов в инновационном процессе, позволяющим снизить неопределенность. В данном случае они направлены на поиск перспективных тематических полей, формирование инновационного портфеля, творческого коллектива, распределение задач, мотивацию участников, поиск, обработку и накопление научной и технологической информации, необходимой для инновационного проекта, разработку инновационных решений, презентацию, продвижение и продажу инновационных решений, внедрение и поддержку инноваций;

- сотрудничество. Сотрудничество способствует производству новых знаний, так как создание инноваций требует объединения усилий многих людей. Это реализуется в рамках

формирования рабочих, творческих, новаторских групп, команд и других деловых сообществ. Деятельность таких сообществ приводит к объединению знаний специалистов разных отраслей, разных территорий и т.п. Участники сообществ создают среду, способствующую творчеству, обмену знаниями, обучению друг у друга, производству полезного организационного знания;

- делегирование полномочий. С одной стороны, необходимо поддерживать стремление людей к экспериментированию, поиску новых решений и решению проблем, кажущихся неразрешимыми, через делегирование полномочий и ответственности. С другой стороны, персонал организации должен, во-первых, быть готов и открыт для изменений и инноваций, и во-вторых, достаточно самостоятелен и независим для поиска и приобретения новых знаний. Всё это вместо обычной в настоящее время реакции уклонения от возникающих трудностей и перекладывания ответственности на других. В свою очередь это выдвигает ещё одно важное требование: высокого профессионализма, что обуславливает необходимость расширения знаний, повышения квалификации, непрерывного самосовершенствования;

- мотивация. Мотивация является одним из ключевых факторов производства знаний. Для руководителей основными мотивами производства новых знаний являются повышение конкурентоспособности продукции или услуг, освоение новых рынков, повышение имиджа организации на рынке, увеличение прибыли, снижение издержек. Для работников мотивирующими факторами являются различные материальные и нематериальные стимулы;

- развитие персонала. Чем больше внимания уделяется непрерывному профессиональному развитию работников, тем чаще ими вносятся предложения и высказываются идеи по совершенствованию деятельности организации, производству новых продуктов или услуг. Следовательно, необходимо предоставление работникам возможности обучения в направлении развития тех знаний и навыков, в отношении которых они высказывают свои идеи;

- миссия. Успешная реализация управления знаниями во многом обусловлена пониманием работниками миссии организации. Миссия способствует развитию особой командной культуры, в которой ключевыми ценностями будут инновации, создание знаний и т.д. Важным условием её разработки является обязательное участие всех работников, что обеспечит их согласие с трактовкой, приверженность и воплощение миссии в деятельности.

4. В результате корреляционного анализа выявлена тесная зависимость сохранности знаний в организации от её целей и задач. Действительно к числу задач организаций, управляющих своим интеллектуальным капиталом, относится превращение явных и неявных знаний работников в организационные знания. Таким образом, в ходе исследования мы подтвердили гипотезу о взаимосвязи процессов управления знаниями с существующей на предприятии организационной культурой. Выявленная зависимость может найти широкие возможности для практического применения. Проведенный анализ позволил определить элементы организационной культуры, нуждающиеся в изменениях с целью обеспечения их соответствия целям и задачам управления знаниями. Это сделает возможным внедрение на предприятии проектов в области управления знаниями или повысит эффективность уже осуществляемой работы со знаниями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кови Стивен Р. Семь навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности [Текст] / Кови Стивен Р.: пер. с англ. - 2-е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. - 375 с.

Аксёнова Наталья Владимировна

Алтайский институт труда и права (филиал) Академии труда и социальных отношений
656002, Алтайский край, г. Барнаул, проезд 9 Мая, д. 8

Декан-организатор финансово-экономического факультета

Тел. (3852) 24-04-30

E-mail: aksenovanatalia@bk.ru

Вторая группа

Третья группа

УДК 339.138:005.952.131

Е.Н. ДМИТРИЕВА, С.А. ПОЛУХИН

СОВРЕМЕННЫЕ ON-LINE КОММУНИКАЦИИ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ИНТЕГРИРУЕМЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

В статье рассматриваются современные on-line коммуникации и эффективность их воздействия на потребителя.

Ключевые слова: концепция интегрируемых маркетинговых коммуникаций, интегрированные маркетинговые коммуникации, On-line коммуникации.

In the article are considered modern on-line communications and efficiency of their influence on the consumer.

Key words: the Concept of the integrated marketing communications, the integrated marketing communications, On-line communications.

Ключевым словом в понятии интегрированных маркетинговых коммуникаций все же является «маркетинг». Четко понимая маркетинговые задачи, можно выстраивать так называемое «постмаркетинговое» пространство, которое будет включать все необходимые коммуникации - связи, контакты, отношения, в том числе и межличностные, обеспечивающие функционирование самого предприятия и его развитие.

Слово «интегрированные» предполагает комплекс различных методов: организационных, технических, экономических, информационных. Хотя ряд специалистов сужают это понятие до комбинации персональной продажи, рекламы, стимулирования торговли и связей с общественностью, корпоративная этика и многое другое влияют на успех бизнеса и предполагают построения коммуникаций на различном уровне. Все это входит в состав ИМК [1]. ИМК принято называть «концепцией планируемых маркетинговых коммуникаций, которая связана с добавленной стоимостью, обеспечиваемой общим планом, оценивающим стратегическую роль таких коммуникационных дисциплин, как реклама, продвижение, PR, и соединяющим эти дисциплины для обеспечения ясности, согласованности и максимального коммуникационного воздействия» [2].

В современных условиях принципиально меняется задача маркетинга, от которой зависит и вся концепция коммуникаций – важно не только получение доли рынка, а сохранение рентабельности и увеличение объема продаж предприятия. Именно решению этих задач и будет содействовать комплекс организационно-экономических, рекламно-информационных и «межличностно-коммуникативных» мероприятий под названием «интегрированные маркетинговые коммуникации».

ИМК рассматриваются как комплексная концепция, помогающая осуществлять экономическую деятельность предприятия с целью обеспечения нормы прибыли и капитализации компании. Под маркетинговой коммуникацией понимается технология (дисциплина, инструментарий) маркетинга, позволяющая обеспечить коммуникацию с определенными целевыми сегментами рынка, а также с аудиториями с целью выполнения задач, поставленных перед хозяйствующим субъектом на рынке.

развитие Наука социального управления и общественного развития

Именно интеграционные процессы различных маркетинговых коммуникаций формируют ИМК как целостную систему деятельности хозяйствующего субъекта, направленную на извлечение максимальной экономической и социальной выгоды из доступных текущих (а также перспективных) ресурсов, синтезирующих различные маркетинговые инструменты и принципы управления коммуникативными процессами [4].

В настоящее время необходимо творческое решение проблем маркетинга, прежде всего путем реализации концепции интегрируемых маркетинговых коммуникаций. Ныне используемые концепции маркетинговых коммуникаций устарели, поскольку укоренившиеся подходы планируют маркетинговую деятельность «изнутри наружу» вместо того, чтобы действовать «снаружи внутрь». Поэтому они изначально запрограммированы отправлять только те сообщения, которые они хотят доставить целевой аудитории, вместо того, чтобы реагировать на то, что хотят от них услышать имеющиеся потенциальные потребители. Для оценки коммуникативной и экономической эффективности рекламы предлагают также использовать методы определения коммуникативной эффективности маркетинговых коммуникаций, основанные на исследовании совокупности просмотров и суммарных рейтингов, где просмотр – это показатель, отображающий возможное количество контактов одного потребителя с рекламным объявлением в определенной газете, телепрограмме, радиопрограмме или другом средстве [3]. Анализ видов коммуникационных систем свидетельствует о том, что наиболее эффективным будет сочетание межличностных и интерактивных коммуникаций. Это возможно только в случае использования социальных сетей в Интернете (таблица 1).

Таблица 1 Коммуникативные и экономические показатели эффективности on-lineкоммуникаций

Показатели	Формула, объяснение
Этап I. Демонстрация рекламного сообщения	
Количество показов (I)	Это демонстрация (загрузка) рекламного материала на web-странице при ее посещении пользователем. Целесообразно рассматривать количество показов по заданным критериям (по дням недели, часам суток, частоте показа, географическому расположению Internet-пользователей)
Количество уникальных показов (UI)	Это число показов за вычетом повторных показов одним и тем же Internet - пользователями
Стоимость размещения рекламы	При определении стоимости рекламы владельцы web-сайта обычно устанавливают цену, исходя из моделей: стоимости 1000 показов, стоимости при кликах, сроке размещения
Частота показа (AF)	Среднее число показов рекламных материалов уникальному пользователю за определенный период времени: $AF=I/UI$, где I — число показов, UI — число уникальных показов
Стоимость тысячи показов (CPM)	$CPM = C/I \times 100\%$, где C — стоимость размещения рекламы, I — число показов
Стоимость тысячи уникальных показов (CPU)	Характеризует рекламные расходы на охват каждой 1000 уникальных Internet - пользователей: $CPUI = C/UI \times 100\%$
Этап II. Привлечение внимания На этом этапе на web-сайтах проводится опрос клиентов относительно	
Осведомленности	Клиент вспоминает, что видел рекламу, если в разговоре вспомнить о товаре или компании
Запоминания	Способность пользователей не только вспомнить, но и правильно воспроизвести рекламное сообщение
Узнавания	Способность узнать рекламное сообщение при его демонстрации
Этап III. Заинтересованность Эффективность воздействия рекламной информации определяется с помощью опроса на web -сайтах пользователей, а также с помощью показателей	

Количество кликов	Клик (англ. «click») — количество нажатий клавиши мыши пользователем при наведении курсора на рекламный баннер с целью перейти на рекламируемый ресурс
Количество уникальных кликов	Число кликов без учета повторных кликов со стороны одних и тех же пользователей. Показатель дает представление об объеме потенциальной аудитории

Продолжение таблицы 1

CTR	Показатель CTR — процентное соотношение числа кликов к показам: $CTK = K/I \times 100\%$, где K — число кликов, I — число показов. На данный показатель влияют факторы: рекламные носители, дизайн рекламных материалов, количественные и качественные характеристики аудитории web -сайтов, сезонные факторы, методы привлечения новой аудитории и т. п.
Частота клика (CF)	Частота клика (CF) определяет, сколько кликов осуществлял каждый пользователь на рекламных баннерах: $CF = K/UK$, где UK — число уникальных кликов
Средняя стоимость клика (CPC)	Определяет денежные расходы на каждый клик: $CPC = C/K$, где C — стоимость размещения рекламного баннера
Средняя стоимость уникального клика (CPUC)	Характеризует средние расходы на каждого, кто заинтересовался рекламным сообщением на CTR сайте Интернет-пользователя: $CPUC = C/UK$
Этап IV. Посещение web-сайта	
Количество уникальных пользователей (UV)	Количество Internet-пользователей (которые не повторяются), посетивших web -сайт за определенный период времени, т. е. численность привлеченной аудитории. Например, большой интерес может представлять сопоставление аудитории, посетившей web -сайт компании к началу проведения коммуникационных мероприятий (акций), и аудитории, привлеченной непосредственно акцией
Количество посещения (V)	Посещение (визит, «сессия») — это посещение пользователем web -сайта с момента мероприятия к моменту выхода
Частота посещения (SF)	Отношение количества посещений к уникальным пользователям, т. е. сколько в среднем раз пользователи заходят на web -сайт компании за определенный период времени: $SF = V/UV$. Частота посещения web -сайта может характеризовать заинтересованность пользователей в сотрудничестве с другими кампаниями
Географическое распределение пользователей	Данные о географическом местоположении пользователей, которые пришли на web -сайт компании, являются одним из наиболее важных показателей при оценке эффективности on-line -коммуникаций. Например, проанализировав данный показатель, предприятие может сделать вывод о наиболее привлекательном сегменте для проведения рекламных кампаний или о целесообразности необходимых корректив в коммуникационной политике
Количество просмотров страниц (PI)	Общее количество демонстраций пользователям web –страниц, подлежащих учету, включая повторные демонстрации. Компанию может интересовать посещаемость, как отдельных страниц, так и всех страниц web -сайта. Например, количество просмотров страниц с прайс-листом или адресом может характеризовать интерес пользователей к продукции предприятия, поскольку следующим действием может стать прямое обращение на фирму и покупка товара
Глубина просмотра (GP)	Определяется количеством просмотренных страниц каждым пользователем за одно посещение: $GP=PI/V$. Большая глубина просмотра web -страниц свидетельствует о заинтересованности аудитории
Длина посещения	Определяется количеством времени, которое провел пользователь на web -сайте компании за одно посещение. Чем больше времени пользователь проводит на web -сайте, тем более он заинтересован, хотя в то же время это может свидетельствовать о сложности навигации на web - сайте. Данный показатель необходимо рассматривать с учетом направленности web -сайта, его задач, удобства навигации
Стоимость одного уникального посещения (CPUU)	Данный показатель характеризует расходы на привлечение одного уникального пользователя на web -сайт компании: $CPUU = C/UV$, где C — стоимость размещения рекламы
Стоимость одного посещения (CPV)	Определяется по формуле: $CPV = C/V$
Этап V. Действие	

Количество действий (А)	Компания самостоятельно определяет, что понимать под «действием», и в зависимости от этого подсчитывается число действий
Количество заказов (S, O)	Определяется общее количество on-line -заказов (S) и количество оплаченных заказов (O)
Объем продаж (W)	Общая сумма оплаченных заказов (сумма средств, которые поступили)

Продолжение таблицы 1

Средняя сумма заказа (S _г)	Определяется как отношение объема продаж к количеству заказов: $S_g = W/S$. Среднюю сумму покупки целесообразно сопоставлять со средними рекламными расходами на каждый оплаченный заказ
Количество клиентов (C _г)	Количество клиентов, сделавших заказ под воздействием web -сайта компании. Также организации целесообразно выделить количество новых клиентов
Среднее количество продаж на каждого клиента (O _г)	Отношение количества оплаченных заказов к количеству клиентов: $O_g = O/C_g$, где O— число оплаченных заказов. Данный показатель характеризует, как часто привлеченные web -сайтом клиенты делают заказ товара
Средняя стоимость заказа (CPO)	Отношение стоимости рекламы к общему количеству заказов: $CPO = C/S$
Средние расходы на заказ (CPS)	Отношение стоимости рекламы к количеству оплаченных заказов: $CPS = C/O$
Рекламные расходы на каждого клиента (CPC _г)	Отношение стоимости рекламы к количеству клиентов: $CPC_g = C/C_g$
Частота заказа	Частота заказа товара в течение недели, месяца, квартала и т. п.
Этап VI. Повторное действие	
Те же показатели	

Таким образом, можно констатировать, что воздействие на потребителя на основе on-line коммуникации наиболее эффективны [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. Бернет, Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегральный подход. Перев. с англ. [Текст] / Под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2001. – 864с.
2. Бушуева, Л.И. Использование Интернета и интернет - услуг в практической маркетинговой деятельности в практической маркетинговой деятельности [Текст] / Л.И. Бушуева, М.А. Волкова, Е.Р. Павлова // Маркетинг и реклама в России и за рубежом. – 2002. – № 3.
3. Шульц, Д.И. Новая парадигма маркетинга [Текст] / Д.И. Шульц - М.: ИНФА-М, 2004.
4. Абрамян, Э.Р. Promotion как современные маркетинговые коммуникации. [Текст] / Э.Р. Абрамян // Маркетинговые коммуникации.-2001.- №3

Дмитриева Елена Николаевна

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
Старший преподаватель кафедры «Предпринимательство и маркетинг»
Тел.: (4862) 76-22-49
E-mail: market @ ostu. ru.

Полухин Сергей Александрович

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
Аспирант кафедры « Экономика и менеджмент»
Тел.: (4862) 2-21-05
E-mail: varyag.ru@mail.ru

УДК 331.5

Н.В. НОВИКОВА

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ РЫНОК ТРУДА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Данная статья посвящена рассмотрению показателей, которые являются основными характеристиками рынка труда. Автором впервые проанализировано изменение их значений в период нестабильной ситуации в экономике региона.

Ключевые слова: экономически активное население, уровень регистрируемой безработицы, режим неполного рабочего времени, уровень общей безработицы, банк вакансий, напряженность на рынке труда.

Given article is devoted consideration of indicators which are the basic characteristics of a labour market, and as to change of their values in an unstable situation in region economy.

Key words: economically active population, level of registered unemployment, a mode of incomplete working hours, level of the general unemployment, bank of vacancies, intensity on a labour market.

Нестабильная ситуация в экономике с конца 2008 года привела к негативным явлениям на рынке труда, которые проявились в снижении индекса промышленного производства, увеличении просроченной задолженности по выплате заработной платы, активном введении режимов неполной занятости на предприятиях и в организациях, увеличении численности безработных граждан.

Рассмотрим основные показатели, характеризующие ситуацию на рынке труда Брянской области.

1. Увеличение численности работников, занятых в режиме неполного рабочего времени и находящихся в вынужденных отпусках без сохранения или с частичным сохранением заработной платы.

В декабре 2008 года формы скрытой безработицы наблюдались в 55 организациях, 11830 человек находились в режиме неполного рабочего времени.

Наличие большого числа «частично» безработных стало одной из наиболее характерных черт рынка труда, начиная с конца 2008 года. Данные граждане в любой момент могли получить статус граждан, официально зарегистрированных в качестве безработных в органах службы занятости.

В феврале 2009 года численность работающих в режиме неполного рабочего времени достигла 21 тысячи человек, наблюдалась отчетливая тенденция к ее увеличению.

Динамика численности данной категории граждан на предприятиях Брянской области в 2009 году представлена на рисунке 1.

Данные, представленные на рисунке 1, показывают значительное (в 3 раза) увеличение численности работников предприятий, находящихся в режиме неполной занятости и в вынужденных отпусках без сохранения или с частичным сохранением заработной платы, в 2009 году по сравнению с концом 2008 года.

2. Просроченная задолженность по выплате заработной платы по состоянию на 1 января 2009 года составляла 106,5 млн. руб. в 43 организациях и предприятиях.

3. Рост численности сокращенных из организаций работников.

К концу 2008 года 61 организация заявила об увольнении более 3 тыс. человек.

На таблице 1 представлены данные мониторинга численности работников, предполагаемых к высвобождению начиная с января 2009 года.

На основании данных мониторинга, представленных в таблице 2, можно сделать вывод о значительном росте численности работников предприятий и организаций, предполагаемых к высвобождению начиная с января 2009 года.

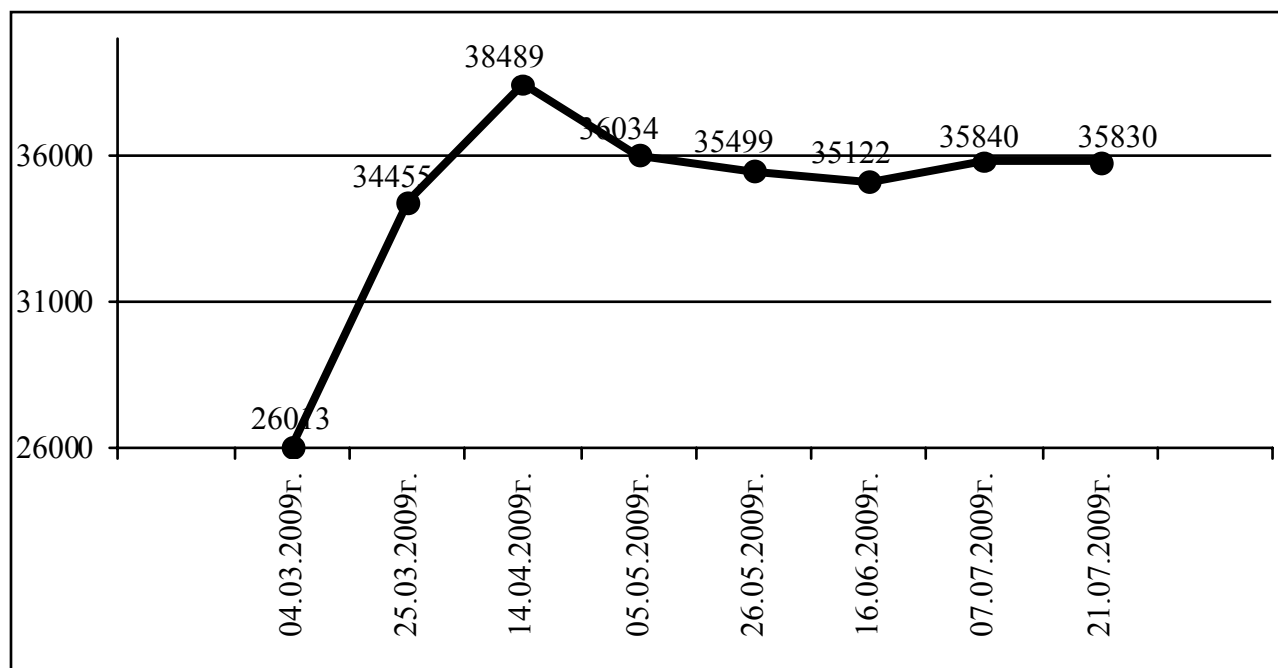


Рисунок 1 - Численность работников предприятий Брянской области, находящихся в режиме неполной занятости в 2009 году

Таблица 1 - Численность работников, предполагаемых к высвобождению на предприятиях и организациях Брянской области в 2009 году

На конец месяца	Численность работников, предполагаемых к высвобождению, чел.	На конец месяца	Численность работников, предполагаемых к высвобождению, чел.
январь	4050	май	10893
февраль	4541	июнь	11998
март	6017	июль	13412
апрель	9549	август	14402

Значительное высвобождение работников затронуло такие отрасли, как промышленность, строительство, транспорт, связь.

4. Увеличение численности зарегистрированных безработных граждан.

Численность граждан, зарегистрированных в органах службы занятости за последние 9 лет, представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика численности безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости Брянской области

Год	Численность безработных граждан, человек	Год	Численность безработных граждан, человек
01.01.2000	20559	01.01.2007	11757
01.01.2001	14455	01.01.2008	8826
01.01.2002	12794	01.01.2009	9221
01.01.2003	13427	01.04.2009	16143
01.01.2004	12892	01.07.2009	18025
01.01.2005	12660	01.10.2009	16428

01.01.2006	12155		
------------	-------	--	--

Анализируя данные таблицы за последние 9 лет, следует отметить, что наиболее высокая численность безработных граждан в Брянской области, была зарегистрирована в 2000 году и составляла на 1 января 2000 года 20,6 тыс. человек. В последующие годы наблюдается снижение числа зарегистрированных безработных граждан, что говорит о стабилизации ситуации как на рынке труда, так и в сфере экономики.

Однако, начиная с 1 января 2009 года наблюдается увеличение численности безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости. Рост численности за 6 месяцев 2009 года составил 95,6 % Уровень регистрируемой безработицы определяется как отношение численности безработных, зарегистрированных в органах службы занятости в качестве безработных, к численности экономически активного населения. Экономически активным населением является часть населения в возрасте от 15 до 72 лет, обеспечивающая в рассматриваемый период предложение рабочей силы для производства товаров и услуг, включая лиц, занятых экономической деятельностью и безработных, за исключением студентов и учащихся дневной формы, пенсионеров по возрасту, выслуге лет и на льготных условиях, получателей доходов от собственности. Согласно данным Росстата на 01.01.2009 года численность экономически активного населения Брянской области составляет 630,8 тыс. чел.

Значения уровня регистрируемой безработицы, начиная с 2000 года приведены на рисунке 2.

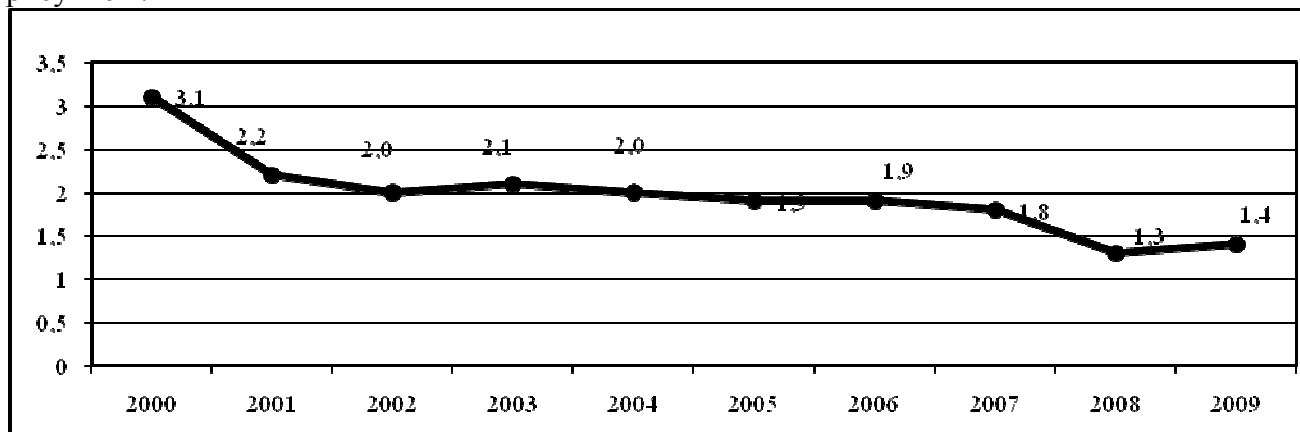


Рисунок 2 - Уровень регистрируемой безработицы (%)

Динамика уровня регистрируемой безработицы на рынке труда Брянской области с ноября 2008 по июль 2009 года представлена на рисунке 3.

За 6 месяцев 2009 года уровень регистрируемой безработицы вырос с 1,4 до 2,8 процентов. Уровень общей безработицы (отношение общей численности безработных к численности экономически активного населения) в 2009 году по сравнению с 2008 годом вырос в полтора раза и составил 10,5 процентов.

Если говорить о структуре безработных граждан, то необходимо отметить что средний возраст безработного гражданина в 2009 году составляет 35-40 лет, на долю мужчин приходится 39,2% в общей численности безработных, доля женщин составляет соответственно 60,8%. Средняя продолжительность регистрируемой безработицы (промежуток времени, в течение которого лицо ищет работу, используя при этом любые способы) в 2009 году составила 5 месяцев.

5. Сокращение спроса на рабочую силу.

Многие работодатели отозвали заявленные ранее в органы службы занятости вакансии (свободные рабочие места).

Так в конце 2008 года банк вакансий Брянской области составлял около 7 тысяч свободных рабочих мест, к началу 2009 он составил 2,5 тысячи.

Напряженность на рынке труда (количество незанятых граждан на одну вакансию) возросла и составила на начало 2009 года 4 человека на одну вакансию.

Рассмотренные показатели позволяют сделать вывод об ухудшении ситуации на рынке труда Брянской области и необходимости принятия ряда мер по ее стабилизации.

Основной задачей государства в период экономической нестабильности является обеспечение в полной мере социальных гарантий, в том числе по выплате пособий по безработице гражданам, имеющим право на их получение.

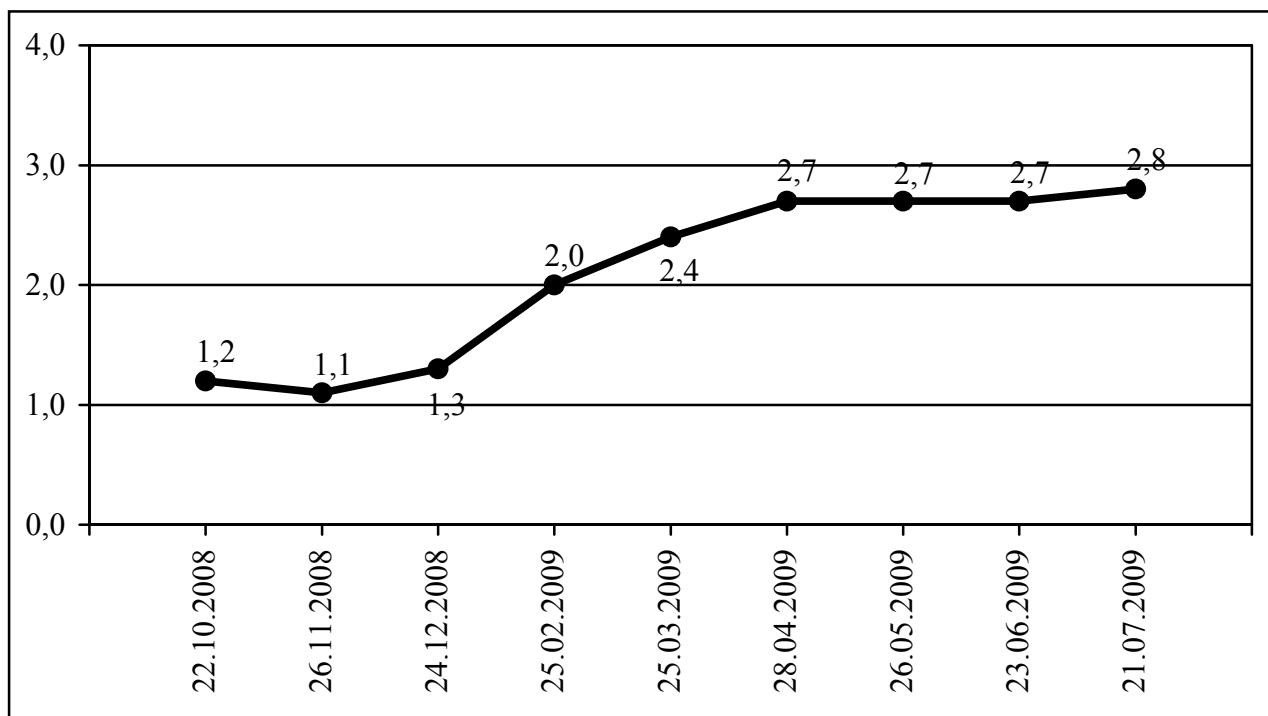


Рисунок 3 - Уровень регистрируемой безработицы в Брянской области в 2009 году.

С целью недопущения образования кредиторской задолженности по социальным выплатам были увеличены расходы на их осуществление, а так же на реализацию мероприятий, направленных на трудоустройство безработных граждан.

Первоначальное и уточненное распределение расходования средств по направлениям в 2009 году приведено в таблице 3.

Таблица 3 - Распределение средств по направлениям расходования в 2009 году.

Направления расходования	2009 (первоначально), тыс. руб.	2009 (уточнено), тыс. руб.
Социальные выплаты безработным гражданам	173 070,1	475 367,8
Мероприятия в области содействия занятости	23 495,5	27 895,5
Осуществление расходов по управлению в области занятости населения	124 314,5	122 353,4

Данные, приведенные в таблице 3, показывают значительное увеличение расходов на осуществление социальных выплат, вызванное ростом уровня безработицы, позволившее не допустить усиление социальной напряженности на рынке труда региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Райзберг, Б.А., Современный экономический словарь,- 5-е изд., перераб. и доп. [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. - М.: ИНФРА-М., 2007.

Новикова Наталья Владимировна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Аспирант

Тел.: 8-961-003-81-18; 8(4832) 56-86-76;

E-mail: natalyNov-32@yandex.ru

УДК 338.001.36

Н.Н. ГОЛОФАСТОВА, В.В. СЛИЗНИКОВ

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ИНДУСТРИАЛЬНЫХ СТРАНАХ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ И СТРАНАХ БРИКМ

На основе анализа статистических данных и выделения критериев эффективности реализации промышленной политики осуществляется исследование и дается авторская классификация типов индустриальной политики стран Юго-Восточной Азии и стран БРИКМ.

Ключевые слова: промышленная политика, устойчивое развитие, экономический рост, промышленный комплекс.

On the basis of the statistical data analysis and criterion efficiency of industrial policy extraction it is investigated and classified industrial policy models of South-East Asia countries and BRICM-countries.

Key words: industrial policy, sustainable development, economic growth, industrial complex.

Мировой опыт государственного регулирования и управления промышленным сектором показывает неоднородность используемых мер, однако общее направление промышленного развития в различных странах позволяет выделить несколько типов промышленной политики. Общеизвестными являются такие четыре типа, как импортозамещающая, экспортно-ориентированная, комбинированная и инновационно-ориентированная. Несмотря на ряд заявлений представителей органов власти о необходимости перехода отечественной экономики на инновационный уклад, российскую промышленность по-прежнему следует охарактеризовать как экспортно-ориентированную, при этом экспортируются, главным образом, сырьевые товары добывающей промышленности, обладающие низким уровнем добавленной стоимости. Так, согласно данным Федеральной службы государственной статистики [4] в июле 2009 года экспорт и импорт Российской Федерации имел следующую структуру (таблица 1).

Таблица 1 – Структура экспорта и импорта Российской Федерации в июле 2009 года

Статья экспорта и импорта	Структура, %	
	экспорта	импорта
Топливо-энергетические товары	65,8	-
Металлы и изделия из них	11,9	-
Машины, оборудование и транспортные средства	5,3	42,5
Продукция химической промышленности, каучук	6,6	16,8
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,1	-
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	3,6	18,7

Данные таблицы 1 показывают неэффективность принимаемых сегодня решений в сфере промышленного регулирования России, а также говорят об угрозе экономической безопасности национальной промышленности и экономики.

Большой интерес представляет также классификация, предложенная Карлом Дальманом [1], согласно которой политику всех стран в торгово-промышленной сфере следует разделять по двум основным критериям. Первым из них является ориентация страны – внешняя или внутренняя – в своей торговой стратегии. Внутренняя ориентация, главным образом, предполагает защиту своих рынков от внешней конкуренции и развитие собственных технологий, в то время как внешняя – открытость к иностранным идеям в технологической и инновационной сфере с использованием экспорта для достижения своих целей. При этом данная стратегия не обязательно связана с мягким таможенным режимом, наличием низких тарифных и бестарифных барьеров. В соответствии с данным делением Дальман отмечает, что «все успешные азиатские страны были ориентированы во вне в их торговой стратегии, не восточноазиатские страны были больше внутренне ориентированы» [1, с. 36].

Вторым критерием является зависимость от иностранного капитала, в частности, от прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и от наличия собственной базы для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). По мнению исследователя, «полезно проводить различия между странами, которые были инертны в своей открытости прямым иностранным инвестициям, и теми странами, которые были стратегически настроены в экстенсивном использовании промышленной политики для индуцирования ПИИ с целью развития обратных связей и увеличения их вклада в экономику» [1, с. 36].

Не вдаваясь в основные положения и характерные особенности указанных типов политики, выделим страны, где они применялись, а также рассмотрим эффективность каждого типа. На основе данной классификации составлена матрица распределения развивающихся стран, обладающих наибольшими средними темпами роста ВВП за период 2000-2004 г.г. (таблица 2), к которым относятся индустриальные страны Юго-Восточной Азии и страны БРИКМ (Бразилия, Россия, Индия, Китай и Мексика), именно на основе данных стран будет проведен последующий анализ результатов реализации промышленной политики.

Таблица 2 – Матрица промышленных стратегий развивающихся стран

Стратегия в сфере ПИИ и НИОКР	Торговая стратегия	
	Внешняя ориентация	Внутренняя ориентация
Пассивная стратегия в привлечении ПИИ	Гонконг Индонезия Малайзия Таиланд Вьетнам Мексика	Бразилия Мексика
Преимущественная ориентация на ПИИ	Китай Сингапур Тайвань	-
Ориентация на собственные НИОКР	Китай Южная Корея	Индия Россия

Необходимо отметить, что в чистом виде каждую модель проведения торгово-промышленной политики выделить довольно сложно, кроме того, исторический разрез показывает изменения, порой кардинальные, в экономической политике, проводимой каждой страной. Все это, безусловно, затрудняет анализ.

Результативность любых мероприятий в различных странах следует оценивать на основе некоторой формализованной системы унифицированных показателей. Для целей настоящего исследования, в качестве таких показателей будем использовать следующие.

1. Темп роста валового внутреннего продукта (ВВП). Выбор данного показателя связан с тем, что он является ключевым индикатором социально-экономической динамики в конкретной стране.

2. Доля страны в мировом ВВП. Этот показатель, по нашему мнению, позволяет косвенно оценить конкурентоспособность, что является фундаментальной целью промышленной политики.

3. Доля добавленной стоимости промышленных товаров в ВВП, доля экспорта промышленных товаров в ВВП, доля экспорта высокотехнологичных товаров в промышленном экспорте. Выделение этой группы показателей обусловлено тем, что с их помощью возможна как оценка конкурентоспособности промышленности и страны, так и уровня развития промышленной базы.

4. Показатели, характеризующие научный потенциал страны, так как развитие фундаментальной и прикладной науки, в особенности положительные инновационные изменения являются одной из целей индустриальной политики.

5. Показатели, характеризующие социальную и экономическую трансформацию по направлению к высоким стандартам жизни населения.

Перечисленные показатели, безусловно, не являются исчерпывающими и не учитывают все характерные особенности той или иной страны, однако с их помощью можно оценить общие результаты реализации промышленной политики и ее эффективность.

На основе данных, публикуемых Всемирным Банком [5], рассмотрим среднегодовые темпы роста ВВП восточноазиатских стран и стран БРИКМ за период с 2000 по 2004 год, представленные на рисунке 1.

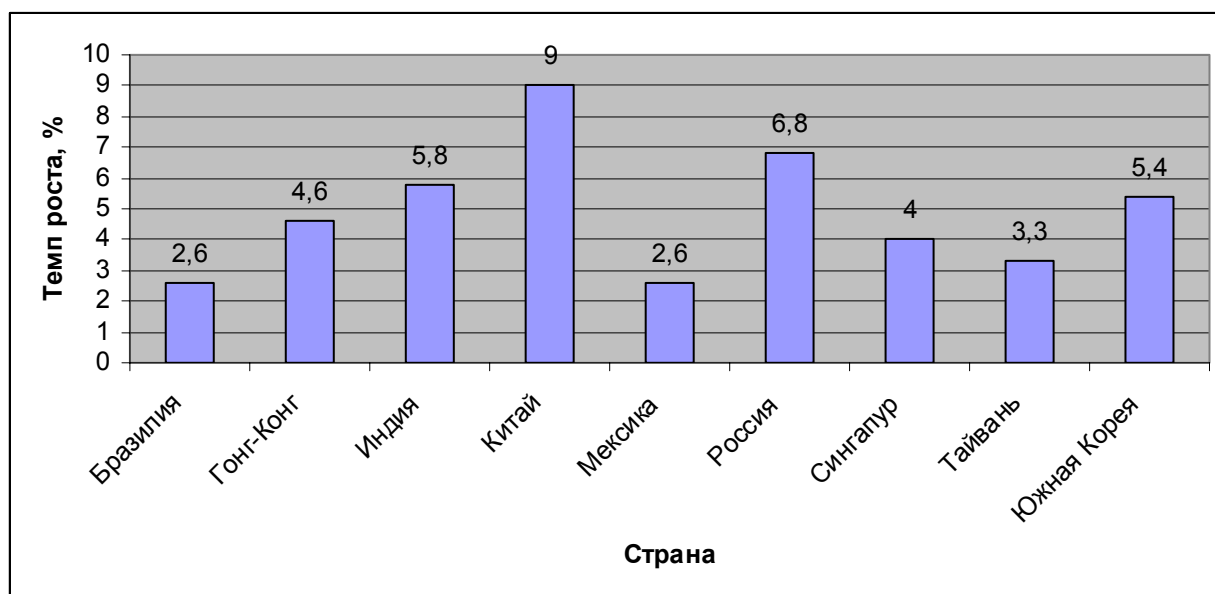


Рисунок 1 – Страны с наибольшим среднегодовым темпом роста ВВП

Важность такого показателя, как темп роста ВВП, обусловлена его связью с изменениями, происходящими в промышленности, то есть фактически с индустриальной политикой. Так, исследователи Джонс и Олкен [3] рассматривали примеры так называемого «Старт-стоп» роста, который характеризуется «переломом вверх» (ускорением) и «переломом вниз» (замедлением). Они обнаружили, что акселерация роста связана с увеличением доли занятых в промышленности, а резкое снижение темпов роста – с уменьшением этой доли: «с изменением режима наблюдаются свободные перемещения в промышленность и из промышленности» [3].

Следует отметить еще один аспект зависимости промышленной политики и темпов роста ВВП, описанный Джонсоном, Остри и Субраманианом [2]. Ученые обнаружили, что устойчивое ускорение роста ВВП большинства стран приходилось на момент стремительного роста доли промышленных товаров в общем экспорте. Обе зависимости подтверждают важность приоритетного развития промышленного сектора, а также необходимость управления процессами, происходящими в нем.

Пять крупнейших стран (БРИКМ) по площади занимаемой территории, численности населения и экономическому потенциалу сегодня получили самое пристальное внимание мирового сообщества. Однако стоит отметить, что данные страны неоднородны в своем развитии и проводят абсолютно разную промышленную политику. Остановимся подробнее только на показателях, напрямую связанных с проведением промышленной политики (таблица 3).

Таблица 3 – Показатели, характеризующие уровень развития промышленности стран БРИКМ в 2003 году

Показатели	Страна				
	Бразилия	Россия	Индия	Китай	Мексика
Доля всего созданного капитала в ВВП, %	20,9	20,9	23,1	39,5	22,4
Доля торговли промышленными товарами в ВВП, %	15,1	17,8	13,5	51,3	46
Доля экспорта высокотехнологичных товаров в общем экспорте промышленных товаров, %	12	18,9	4,8	27,1	21,3

Лидером по всем показателям является Китай, при этом полученные результаты только частично связаны с факторными преимуществами (дешевая рабочая сила), фундаментом такого стремительного роста Китая, по мнению большинства аналитиков-экономистов, является именно экономическая политика в сфере индустриального развития страны. Среди результатов реализации этой политики, помимо высоких темпов роста ВВП, следует отметить также:

- 1) модернизацию технологий и оборудования, которые сегодня являются одними из самых передовых в мире;
- 2) интеграцию в мировую торговую систему;
- 3) наличие крупнейшего торгового сектора в мире;
- 4) конкурентоспособность на мировом рынке не только в сфере потребительских товаров, но и в сфере промышленных товаров;
- 5) модернизация национальной экономики и т.д.

Основными мерами промышленной и экономической политики, принятыми правительством Китая, являются привлечение ПИИ и современных технологий через изменение институционального режима для работы транснациональных корпораций (ТНК), создание в стране порядка тысячи центров НИОКР на базе ТНК, реверсивное конструирование и копирование западных технологий, значительные инвестиции в высшее образование, программа по распространению инноваций во всех секторах экономики «Факел», создание свободных экономических зон (СЭЗ).

Следующей группой стран, требующей более пристального рассмотрения, является первая волна восточноазиатских индустриальных стран. Рассмотрим также только ключевые показатели, непосредственно характеризующие результативность индустриальной политики (таблица 4).

В сравнении со странами БРИКМ данная группа стран обладает более низкими темпами роста ВВП за анализируемый период, что связано с эффектом значительно большей расчетной базы. Прочие показатели существенно превосходят соответствующие показатели

стран БРИКМ. В связи с этим более детального изучения требуют конкретные действия этих стран в сфере управления промышленным комплексом.

Общим для каждой страны является передовое развитие высокотехнологичных производств: на первой стадии через создание простейших сборочных линий западных фирм, на более позднем этапе за счет развития собственной научной и технологической базы и появления собственных торговых марок. Однако конкретные меры торгово-промышленной политики каждой страны отличались.

Таблица 4 – Показатели, характеризующие уровень развития промышленности стран Юго-Восточной Азии в 2003 году

Показатели	Страна			
	Гонконг	Южная Корея	Сингапур	Тайвань
Доля всего созданного капитала в ВВП, %	28,8	32,1	29,9	22,1
Доля торговли промышленными товарами в ВВП, %	272,5	48,7	246,3	75,7
Доля экспорта высокотехнологичных товаров в общем экспорте промышленных товаров, %	12,7	32,2	58,8	43

Так, Южная Корея практически не использовала ПИИ, бурное развитие получили внешняя торговля, копирование технологий и реверсивное конструирование, а также покупка лицензий. Главным критерием поддержки производств в Республике Корея стала производительность и конкурентоспособность во внешней торговле. Активная позиция государства в промышленной политике привела к созданию чеболей («chaebols») – крупных финансово-промышленных групп, которые направляли свою прибыль на венчурные проекты, таким образом, частный сектор стал драйвером инновационного развития: «к середине 1990-х годов было расходовано более 2% от ВВП, более 70% которого было сформировано, главным образом, за счет чеболей, которые обладали дорогостоящими лицензиями иностранных конкурентов» [1, с. 37]. Кроме того, значительные средства были направлены на развитие высшего образования.

Гонконг, напротив, придерживался позиции отсутствия промышленной политики и полностью зависел от внешней торговли и ПИИ, через которые развивалась наука и промышленность.

Сингапур также зависел от прямых иностранных инвестиций, однако их использование было почти полностью направлено на экономическое развитие, а правительство страны занимало очень активную позицию в открытой торговле и привлечении иностранного капитала.

Наиболее интересен, на наш взгляд, опыт Тайваня, промышленную политику которого Дальман охарактеризовал как «государственно – регулируемое технологическое развитие» [1, с. 38]. По его мнению, экономическое развитие было обусловлено тремя факторами. Первым из них является активная позиция государства в привлечении капитала, таможенном регулировании, финансовой поддержке инновационных видов промышленности через льготное кредитование, а также создание технопарков, общественных научно-исследовательских институтов и эффективных механизмов трансфера и коммерциализации технологий.

Вторым мощным фактором является поддержка со стороны китайской диаспоры, работающей, прежде всего, в высокотехнологичных отраслях промышленности по всему миру. Правительство принимало всевозможные меры для возвращения таких специалистов на родину, а также развивало различные механизмы сотрудничества с ними в электронной промышленности.

развитие Наука социального управления и общественного развития

Третьим фактором является финансирование НИОКР за счет мелких и средних предприятий, которые поддерживало местное правительство через реализацию программ создания связей между крупными иностранными фирмами и мелким бизнесом Тайваня.

Сравнивая доли промышленности в ВВП восточноазиатских стран с прочими регионами мира, Родрик отмечает: «широкая производственная база, которая в восточноазиатских странах позволяла строить и поддерживать – вот очень важное структурное различие между этими регионами. Никто больше не создавал такую развитую инфраструктуру» [1, с. 10].

Уровень социального развития указанных стран можно оценить на основе валового национального дохода (ВНД) на душу населения, представленного на рисунке 1, и ВНД на душу населения в пересчете по паритету покупательной способности (ППС), указанного на рисунке 2, на основе данных [5] в долларах США.

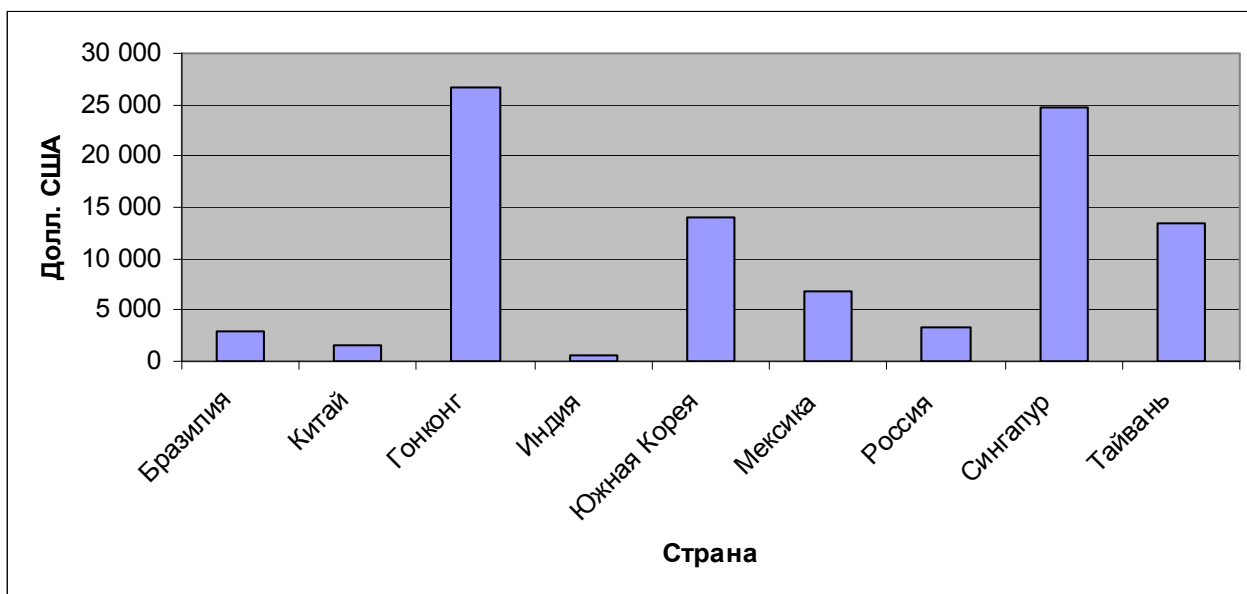


Рисунок 2 – Валовой национальный доход на душу населения в 2006 году

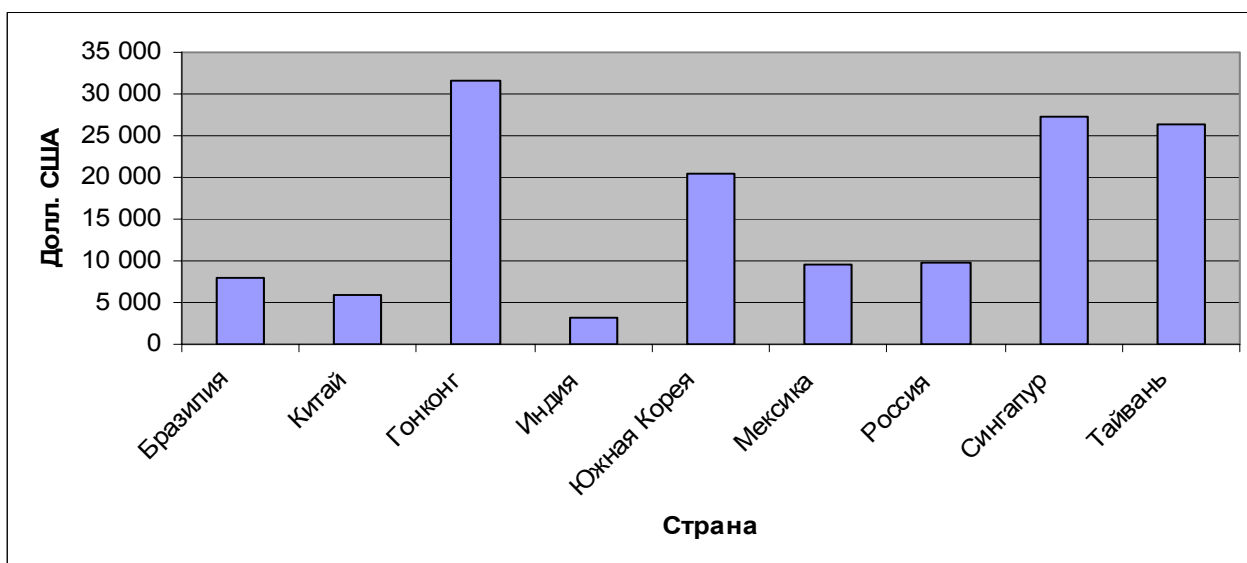


Рисунок 3 – Валовой национальный доход на душу населения в пересчете по паритету покупательной способности в 2006 году

Сравнение показывает, что в пересчете на душу населения, а также с учетом ППС восточноазиатские индустриальные страны первой волны обладают наибольшим ВНД, что указывает на высокий уровень жизни населения.

Проведенный анализ позволяет сделать ряд заключений.

1. Существует множество классификационных признаков, на основе которых выделяются типы промышленной политики различных стран. Наиболее значимыми из них являются отношение государства к внешней торговле, зависимость от иностранного капитала, способы получения результатов прикладных научных исследований, позиция государства – сильная и слабая – в развитии промышленного сектора. При этом в чистом виде того или иного типа политики не существует, кроме того, многие страны нередко изменяют вектор промышленного развития, а соответственно и проводимые мероприятия.

2. Для оценки результатов реализации индустриальной политики предложена система показателей, на базе которой проанализирована эффективность мероприятий в сфере промышленности стран, обладающих наибольшими темпами роста и проводящих наиболее активную и последовательную экономическую политику.

3. Статистические данные, рассмотренные выше, показывают, что передовое развитие промышленного комплекса, главным образом, инновационного, высокотехнологичного, является ключевым фактором роста и развития национальной экономики и улучшения социальных показателей. В конечном итоге результатами проведения промышленной политики является трансформация структуры экономики в сторону экономики знаний и инновационного развития.

4. Сравнение социально-экономических показателей рассмотренных стран подтверждает необходимость наличия в стране диверсифицированной промышленной базы с постоянным инновационным развитием и инвестициями в высшее образование и НИОКР для устойчивого экономического роста.

5. Мировой опыт проведения промышленной политики показывает ее тесную взаимосвязь с торговой и валютной политикой, так как решение задач конкурентоспособности отечественных промышленных товаров на внутреннем и внешнем рынках и защиты производителей на начальных наиболее затратных стадиях производства невозможно мерами одного государственного управления в сфере промышленности.

Выдвинутые научные положения приводят к необходимости дальнейшего изучения вопросов регулирования промышленного сектора с позиций методики формирования промышленной политики и нормативно-правовой основы регулирования промышленного сектора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Industrial Development for the 21st Century: Sustainable Development Perspectives, United Nations, New York, 2007.
2. Johnson, S., J. Ostry and A. Subramanian (2006), Africa's Growth Prospects: Benchmarking the Constraints, IMF Working Paper, Washington D.C., International Monetary Fund.
3. Jones, B.F. and B.A. Olken (2005), The Anatomy of Start-Stop Growth, NBER Working Paper No. 11528, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.
4. www.gks.ru
5. www.worldbank.org

Голофастова Наталья Николаевна

Кузбасский государственный технический университет

650033, г. Кемерово, ул. Инициативная, д. 26, кв. 59

Кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Отраслевая экономика»

Тел. (3842) 39-69-27, 8-902-983-33-12

E-mail: sliznikov@intcap.ru, SL1986@rambler.ru

Слизников Вячеслав Валерьевич

УДК 378.2

В.В. СМИРНОВ, Т.Н. ЯМЩИКОВА

ОБ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ СТАТУСЕ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ШКОЛ В ВУЗАХ РОССИИ

Статья посвящена проблеме институционализации научной школы. Авторы рассматривают параметры, характеризующие научные школы, определяют закономерности их развития.

Ключевые слова: институциональный статус, научная школа, ВУЗ.

The article is dedicated to a problem of institutionalization of scientific school. The authors investigate parameters which characterize scientific schools and determine patterns of their development.

Key words: institutional status, scientific school, higher education institution.

Публикации на тему научных школ в последнее время становятся все более популярными. Научное сообщество в своих творческих исследованиях пытается определить специфику и сущность данной категории, привести их классификацию, отразить процесс формирования и статуса научной школы, разграничить по ряду формальных признаков научную школу и научный творческий работающий коллектив [1]. Так, научная школа как науковедческая категория была описана в работе О. Воверене, О. Вилкиной. Д.А. Александрова выделяет социальную составляющую научных школ. Проблемы информационных связей научных школ, их идентификации, оценки динамики научных направлений и развития сети научных коммуникаций нашли отражение в работах И.В. Маршаковой, Г.Г. Дюментона. Вопрос об устойчивости научных школ и научных направлений поставили Е.З. Мирская и Г.А. Несветайлов.

Процессу институционального закрепления научных школ практически не уделяется внимание. К середине 90-х годов появились работы, наделявшие научные школы признаками институциональных структур. Понятие «научная школа» стали рассматривать как организационную форму научной деятельности. Так, специальным объектом исследования стало взаимодействие и взаимовлияние академических и вузовских научных школ, научных школ кафедр вузов, факультетов. Издавались объемные справочно-юбилейные издания, посвященные истории и особенностям развития научных школ в ведущих университетах.

В последние десятилетие в России предпринимаются официальные действия по формализации института «научная школа». Так, в обосновании новой Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 годы указывается, в частности, что произошло нарушение преемственности научных и педагогических школ, а для создания полноценных научных школ необходимо 2-3 поколения. Поэтому в концепции программы ясно указано, что она должна быть направлена на «сохранение существующей системы государственной поддержки молодых ученых и ведущих научных школ».

Начало формальной государственной поддержке было положено Постановлением Правительства РФ «О грантах Президента Российской Федерации для поддержки научных исследований молодых российских ученых–докторов наук и государственной поддержки ведущих научных школ Российской Федерации» (№ 633 от 23 мая 1996 г.). Институциональный статус научных школ подчеркивался их характеристикой как исторически сложившейся в России формы совместной научной деятельности коллектива исследователей разного возраста и квалификации, руководимых признанным лидером, объединяемых общим направлением работ, обеспечивающую эффективность процесса исследований и рост квалификации сотрудников. Главными признаками ведущей научной школы были определены:

1. наличие нескольких поколений в связках «учитель-ученик», объединяемых общим, ярко выраженным лидером, авторитет которого признан научным сообществом;
2. общность научных интересов, определяемых продуктивной программой исследований;
3. в общем единый, оригинальный исследовательский подход, отличающийся от других, принятых в данной области;
4. постоянный рост квалификации участников школы и воспитание в процессе проведения исследований самостоятельно и критически мыслящих учёных;
5. постоянное поддержание и расширение интереса (публикациями, семинарами, конференциями) к теоретико-методологическим проблемам данного направления науки [2].

Термин «научная школа» употребляется как в расширительном, так и в сугубо конкретном смысле. В первом случае речь идет об уникальном явлении, когда возникающая между крупными учеными общность взглядов, идей и интересов приводит их к тесному и близкому сотрудничеству, порождает неформальные взаимоотношения, привлекает новые молодые таланты и на многие годы определяет пути и темпы развития принципиально новых областей науки. Явления такого масштаба, разумеется, единичны, а их возникновение связано со счастливым стечением многих обстоятельств. Во втором случае понятие «научная школа» употребляется в более узком, «локальном» смысле - применительно к относительно небольшому научному коллективу, объединенному не столько организационными рамками, не только конкретной тематикой, но и общей системой взглядов, идей, интересов, традиций, сохраняющейся, передающейся и развивающейся при смене научных поколений [3].

Практический десятилетний опыт государственной поддержки научных школ России способствовал закреплению научных школ как интеллектуальных, неформальных общностей ученых разных поколений и статусов, работающих под руководством яркого лидера – руководителя научной школы, но и обеспечивал устойчивость их существования финансовой поддержкой и присвоением статуса «ведущей научной школы». Наделение научной школы формальными признаками для получения статуса «ведущей» и финансовой поддержки в некой степени делает их самостоятельным объектом кадровой политики в науке. Поскольку одним из существенных признаков научной школы является то, что одновременно реализуются функции выработки, распространения, защиты научных идей и одновременно обучения молодых ученых, постольку решаются вопросы кадрового обеспечения науки и высшего образования. Так, в 2008 г. Федеральное агентство по науке и инновациям (Роснаука) и Совет по грантам президента РФ для государственной поддержки молодых российских ученых и по государственной поддержке ведущих научных школ РФ отобрали 650 научных школ, которые объединяли 3,8% общего числа научных работников в стране [4]. Сегодня в среднем научная школа – это коллектив из 25 человек. Традиционно школы выделяются по следующим научным направлениям: математика и механика; физика и астрономия; химия, новые материалы и химическая технология; биология и сельскохозяйственные науки; науки о земле, экология и рациональное природопользование; общественные и гуманитарные науки; медицина; инженерные науки и технологии; информационно-телекоммуникационные системы. Сумма, выделяемая на поддержку

развитие Наука социального управления и общественного развития

ведущих научных школ, составляет 200 миллионов рублей в год (и не меняется год от года), то есть на одну научную школу приходится примерно 300 тысяч рублей.

В то же время ведущие научные школы могут предложить свою тематику для объявления лотов по ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы». Выдержав дополнительный конкурс, примерно 200 школ получают право заключить госконтракт на сумму 1,2 миллиона рублей. За счет привлечения средств ФЦП удается более чем в два раза увеличить общую поддержку школ. Размер гранта для оставшихся 450 школ в среднем составляет 440 тысяч рублей [5].

Следующим шагом институционального формального закрепления института «научной школы» стала разработка и утверждение локальных (вузовских) Положений о научной школе, как например, Положения о научной школе в РЭА им. Г.В. Плеханова. В Ульяновском государственном университете установлена градация научных школ и решением экспертной комиссии присваиваются статусы: «Признанные научные школы», «Известные научные школы», «Развивающиеся научные школы», «Формирующиеся научные школы» [5].

Основными факторами, ведущими к созданию и развитию научных школ, являются потребности интеграции научных исследований и необходимость качественного обучения молодых ученых. Самоорганизация ученых в коллективы научных школ объясняется естественными социальными процессами, складывающимися в рамках социальных взаимоотношений. Научное сообщество нуждается в постоянных контактах, обмене информацией, взаимной оценке трудов, а, следовательно, в формировании научных школ, которые вначале оформляются в виде неформального научного сообщества.

Эволюционное становление научной школы обобщено в социологической модели Н. Маллинза [6]. В процессе становления научной школы выделяются несколько этапов или стадий:

- 1) «норма»;
- 2) «сеть»;
- 3) «сплоченная группа»;
- 4) «развитая научная школа».

1. Стадия «нормы» характеризуется малой степенью сплоченности между исследователями, как в публикациях, так и в социальных отношениях. Публикации осуществляются учеными, разбросанными по разным научным учреждениям. Между ними отсутствуют отношения «учитель-ученик». У исследователей не сформированы устойчивые группы студентов. Между учеными нет координации усилий по решению конкретных проблем.

2. Такая ситуация сохраняется до тех пор, пока не появляется какое-нибудь крупное открытие или новая идея, которые привлекают внимание одного или нескольких ученых. Этот момент свидетельствует о переходе на следующую стадию – стадию «сети».

Ученые постепенно начинают выделять друг друга как группу экспертов по разработке данного открытия или идеи. Они фокусируют свое внимание на ключевых интеллектуальных проблемах данного открытия или идеи. Между членами группы постепенно развивается взаимопонимание. Вместе с тем члены этой группы постепенно ослабляют коммуникации с учеными, которые находятся вне этого узкого круга экспертов. У них появляются несколько учеников и налаживаются связи «учитель-ученик», которые можно считать главными для научно-педагогической школы. Налаживание взаимопонимания позволяет членам группы сделать программное заявление относительно направленности будущих исследований.

Переход от стадии «сети» к стадии «сплоченной группы» часто знаменуется публикацией работ, которые свидетельствуют о взаимопонимании членов группы.

3. На стадии «сплоченной группы» коммуникации между членами группы становятся еще более ограниченными рамками группы. В одном-двух научных учреждениях формируются группы учеников и коллег. Такая группа обычно включает 3 или более

профессионалов, которые взаимно подкрепляют научные интересы друг друга. К ним примыкает несколько аспирантов. Внешние контакты осуществляются с теми, кто работает в сходных направлениях.

Группа концентрирует внимание на некоторой совокупности проблем, определенных в программном заявлении. На этой стадии создается основная масса научных результатов. Постепенно исследования группы начинают приводить к отклонениям от материнской дисциплины. Публикации же членов группы обнаруживают большую степень организованности. Теоретические связи между работниками становятся теснее из-за соавторства.

На этой стадии становится известным отношение материнской дисциплины к работам группы. Оно устанавливает статус группы как революционной или элитарной. Переформулировка взглядов, исходящая от элитарной группы, принимается остальными членами дисциплинарного сообщества как отличающееся от общепризнанного, но важное и полезное толкование.

Оценка взглядов, исходящих от революционной группы, воспринимается либо как опасная, либо как несостоятельная. Тогда сплоченная группа может стать «изолированной», быть отторгнутой от основной дисциплины. Такая группа может исчезнуть, либо ждать, когда материнская дисциплина пойдет на убыль, либо стать точкой роста новой специальности или дисциплины.

4. Переход в стадию «развитой научной школы» начинается с того момента, когда ученики сами добиваются успехов, когда им предлагают работу вне места исходной подготовки. Решающий момент здесь – трудоустройство подготовленных в рамках данной научной школы людей путем создания новых должностей или переориентация старых. Постепенно школа может перерасти в новую научную специальность или дисциплину.

Элитарная специальность обретает возможность расти более быстро, получает возможность привлекать большее число уже сложившихся исследователей, имеющих студентов. Она остается в стадии сплоченной группы менее продолжительное время, проявляет менее сильные групповые чувства, получает уже существующие журналы и должности, не создавая новых.

Революционная специальность привлекает малое число уже сложившихся исследователей, растет исключительно за счет подготовки студентов, более длительное время остается на стадии сплоченной группы, обладает более сильными групповыми чувствами, основывает новые журналы и должности. Может полностью отделиться от материнской дисциплины. На этой стадии появляется основная масса вторичных публикаций (учебников, критических работ, обзорных статей и т.п.). Но постепенно сплоченность уменьшается, возвращаясь к норме, что является основой для дальнейшего развития, появления новых научных школ.

Наличие научной школы определяется следующими основными признаками: минимальный цикл, позволяющий фиксировать существование школы, – это три поколения исследователей (основатель, последователь-преемник, ученики преемника); наличие лидера – крупного ученого, обладающего педагогическим мастерством и личным авторитетом; сохранение в научной школе атмосферы творчества, общей программы исследований и подхода к изучаемым проблемам; формирование и постоянное пополнение группы последователей лидера, поддерживающих с ним контакты, разделяющих ценности и традиции школы, способных к самостоятельному поиску. Научные школы – это всегда коллективы, но так повелось в научном сообществе, что каждая из них носит имя своего основателя и учителя.

Когда речь идет о научной школе, то подразумевается, что в ее рамках подготовлен не один доктор наук. Важной характеристикой научной школы является активная научная работа, связанная с разработкой определенных научных проблем, с аспирантурой и подготовкой диссертаций, с проведением тематических конференций по определенному

научному направлению, т.е. так или иначе отражающая творческий научный поиск участником научной школы.

Согласно сведениям, предоставляемым Роснаукой, определенная закрытость конкурса по государственной поддержке ведущих научных школ РФ сохраняется, а обновление состава научных школ варьируется в границах 24-32 %, то есть в общем числе победителей каждого конкурса ведущих научных школ от четверти до трети составляют новые школы. Отчасти обновление происходит ввиду естественного ухода пожилых руководителей научных школ.

Кроме того, региональное распределение победителей конкурса ведущих научных школ сосредоточено в основном в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Новосибирской области. Так, по данным конкурса на долю Москвы в 2008 г. приходилось 53,72 % ведущих научных школы, Санкт-Петербурга – 10,62 %, Новосибирской области – 9,19 %. Доля остальных областей колеблется в среднем в пределах 1,5 % [5].

Незначительное обновление состава научных школ свидетельствует – по оценке Роснауки, о правильности отбора и должном качестве экспертизы. Ряд ученых-научковедов, сложившуюся систему финансовой поддержки ведущих научных школ склонны рассматривать как консервативную, поскольку она на 2/3 осуществляется по принципу пожизненной ренты для руководителей – фактически за их прошлые заслуги [7].

Развитие регионов России предполагает активизацию научной политики, и, соответственно, расширение географии научных школ.

Процесс закрепления научной школы как формального института имеет большое социально-экономическое значение. Как правило растет заработная плата научного персонала, расширяется фронт исследований в регионах и отраслях народного хозяйства. Формирование устойчивой научной школы с персонализацией коллектива со своей творческой историей способствует закреплению молодых научных кадров и является важнейшей формой организации устойчивых творческих контактов между учеными.

Увеличивающийся темп развития мировой науки, появление новых направлений требует адекватной формы качественной подготовки кадров для фундаментальных исследований, а значит, еще более тесного сближения науки и образования. Высокое качество научной, творческой и педагогической работы обеспечивается именно в коллективе единомышленников и под руководством авторитетного научного лидера школы. Однако, процесс научного сотрудничества в рамках школы часто ограничивается географическими рамками, что, в свою очередь, препятствует обмену и оценке научных знаний. Глобализация и развитие информационных сетей требует расширения географии научных связей не только в России, но и за рубежом.

Система поддержки кадрового состава научных школ, подготовки научных кадров высшей квалификации приносит свои плоды. Несмотря на то, что за годы кризиса общее число работающих в науке резко уменьшилось, число научных сотрудников за последнее время стабилизировалось. За последний год число молодых докторов (моложе 50 лет) увеличилось — это прямое доказательство активности школ.

Процесс институционализации научной школы, кроме того, подтверждает и ее представление как четко оформленного самостоятельного научного направления, которое поддерживается и развивается поколениями ученых-единомышленников, объединенных общностью концепций, принципов и методов исследований. Так, Д. Фролов [8] отмечает, что методологический институционализм – метод институционально-эволюционного исследования научных направлений, выражающийся в следующих основных принципах.

Во-первых, это отказ от постулата о социальной нейтральности субъектов научного познания и признание их глубокой включенности в систему профессионального разделения труда, внутринаучных связей и отношений, статусных интересов, неофициальных иерархий и сетей.

Во-вторых, понимание научных направлений как специфических институций, получающих воплощение в целевых и «связанных» группах агентов, их взаимном доверии и

репутационном капитале, исследовательских конвенциях (соглашениях) и стратегиях, влиянии на идеологию и государственную политику.

В-третьих, внимание к системному воздействию противоречий между когнитивными и статусными интересами агентов научных направлений на развитие этих направлений, причем предполагается, что противоречия разрешаются позитивно в формах эффективных научных конвенций и негативно – в качестве институциональных ловушек методологии.

Д. Фролов отмечает, что институционализация научного направления представляет собой логическое завершение его формирования, связанного с накоплением критической массы сторонников и опубликованных работ, когда возникает вопрос о «включении его в официальные тематические рубрикаторы, создании занимающихся им структурных единиц (кафедр, исследовательских лабораторий, а затем, если повезет, и целых институтов)». В свою очередь, «внешними признаками институционально укорененной науки могут служить позиции, которые занимают в обществе члены профессионального научного сообщества» [9], то есть их статус в системе внутринаучной и социальной стратификации.

Институционализация научной школы и как научного направления, и как профессионального коллектива – это объективная линия его эволюции, обеспечивающая минимизацию издержек экспансии и максимизацию влияния на общественное сознание.

ЛИТЕРАТУРА

1. Академические научные школы Санкт-Петербурга [Текст]: Сб. тр. СПб. науч. центра. СПб., 1998.
2. Левин, А.С. Итоги семилетнего функционирования программы поддержки ведущих научных школ и туманные перспективы ее дальнейшего существования [Текст] // Акустика неоднородных сред. Сборник трудов семинара научной школы проф. С.А. Рыбака. М.: Российское акустическое общество, 2002, с.151.
3. Ведущие научные школы России [Текст]. - М.: Янус-К, 1998. - Вып.1. – С. 3-4.
4. Ваганов, А. Неформальное объединение ученых: Ведущие научные школы как инкубаторы новых кадров для науки [Текст] / А. Ваганов // Независимая Газета от 14.05.2008 // Режим доступа: http://www.ng.ru/science/2008-05-14/5_schools.html
5. Криворученко, В. К. Научные школы – эффективный путь проведения диссертационного исследования [Текст] / В.К. Криворученко // Режим доступа: http://www.zpu-journal.ru/asp/scientific_schools/2007/Krivoruchenko/
6. Маллинз, Н. Модель развития теоретических групп в социологии [Текст] // Н. Маллинз // Режим доступа: <http://www.courier-edu.ru/pril/posobie/mull.htm#01>
7. Дежина, И. Ведущие научные школы – российский феномен? [Текст] / И. Дежина, С. Егерев // Режим доступа: <http://kapital-rus.ru/society/element.php?ID=7617>
8. Фролов, Д. Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки Д. Фролов [Текст] // Вопросы экономики. – 2008. - № 11. – С. 90-101.
9. Плюснин, Ю.М. Институциональный кризис науки и новые ценностные ориентиры профессионального ученого [Текст] / Ю.М. Плюснин // Философия науки. – 2003. - № 2. – С. 100.

Смирнов Владимир Владимирович

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
Кандидат социологических наук, ведущий научный сотрудник
Тел.: (4862) 41-95-04
E-mail: ws64@mail.ru

Ямщикова Татьяна Николаевна

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»
Тел.: (4862) 41-95-04
E-mail: ktn4@yandex.ru

УДК 331.108.007

С.В. СЕМЬКИНА

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА КАК УСЛОВИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В статье рассматривается эффективность рынка труда и его особенности в аграрном секторе экономики, а также авторское видение пути путей его формирования в современных условиях, в т.ч. на основе реализации стратегии воспроизводства человеческого капитала.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, внеэкономическое и экономическое принуждение, диверсификация занятости и образовательных программ, рабочая сила, человеческий капитал, равные экономические условия воспроизводства, государственное регулирование рынка труда.

The article deals with the efficiency of labour market and its peculiarities in the agrarian sector. It also deals with the ways of labour market formation in modern conditions and also on the basis of realization of human capital reproduction.

Key words: labour market, capacity, diversification of capacity and educational programs, labour power, human capital, equal economic conditions of reproduction, state regulation of labour market.

В основе многих процессов, происходящих в экономике, в т.ч. и аграрной, в частности ее модернизации на основе инновационного развития, повышения эффективности производства и его конкурентоспособности, социального прогресса, как показывает зарубежная и отечественная практика, находятся вопросы воспроизводства человеческого капитала. Несмотря на научно-технологический прогресс роль человеческого капитала в отрасли не только сохраняется, но и возрастает, сельскому хозяйству необходимы эффективные управленцы, высококвалифицированные, творческие специалисты и рабочие. О роли этого фактора, в частности, свидетельствуют и данные, полученные по хозяйствам юго-западной подзоны Курской области (таблица 1).

Количество занятых работников на 100 га с.-х. угодий в сельскохозяйственных организациях по их группам заметно отличается (1-я группа - 2,4 чел., 2-я – 3,6 чел., 3-я – 4,1 чел.) увеличение их оказывает существенное влияние на основные показатели хозяйствования. В 3-ей группе по сравнению с 1-й почти на 8,0 процентов выше производительность труда, на 17 процентов выше оплата труда, здесь лучше используются сельскохозяйственные угодья, в 3,23 раза больше производится прибыли. В этих условиях недооценивать роль человеческого фактора недопустимо, а его оптимальное воспроизводство становится одной из приоритетных задач. Проведенный нами анализ состояния кадрового потенциала в сельскохозяйственных организациях Курской области показывает, что формирование его переживает серьезный кризис, наблюдается катастрофическое сокращение численности всех категорий работников. Если в 2000 г. в

сельскохозяйственных организациях области было занято более 82,6 тыс. работников, то в 2008 г. только 31,5 тыс. работников, уменьшение составило почти 62 процента. Характерно, что такое сильное сокращение работников наблюдается по всем категориям, но особенно заметно среди работников отраслей животноводства, работников массовых профессий земледелия. Катастрофически высокими темпами сокращается численность работников в свиноводстве (в 2000 г. здесь работало 2884 человека, а в 2008 г. осталось всего 638 человек, 22,1 % от 2000 г.). Аналогичная в этом отношении ситуация сложилась и в молочно-мясном скотоводстве, численность операторов машинного доения здесь сократилась за этот период на 62,2 %, близкими темпами уменьшилась численность скотников. Заметное сокращение наблюдается и в части специалистов и трактористов-машинистов.

Таблица 1 – Влияние обеспеченности сельскохозяйственных предприятий кадровым потенциалом на эффективность их производства. 2008 г.

Группы сельскохозяйственных организаций по количеству работников, занятых в с.-х. на 100 га с.-х. угодий	Количество организаций в группе	Произведено с.-х. продукции на 1-го работника, занятого в с.-х. производстве, тыс. руб.	Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	Реализация с.-х. продукции на 100 га с.-х. угодий, тыс. руб.	Реализация продукции на одного работника, занятого в с.-х. производстве, тыс. руб.	Прибыль от реализации с.-х. продукции на 100 га с.-х. угодий, тыс. руб.	Рентабельность с.-х. продукции, в %
до 3х чел.	62	714,4	7,4	1216,2	501,7	181,3	14,2
от 3,1 до 4 чел	36	745,1	7,5	1786,0	532,6	215,8	23,4
свыше 4 чел.	17	770,9	8,6	2450,0	600,3	584,1	17,8
В среднем	115	743,6	7,9	1547,9	528,9	317,9	16,5

В чем причины такого серьезного кризиса воспроизводства человеческого фактора в российском сельском хозяйстве. Несомненно, что прежде всего это обусловлено длительным аграрным кризисом этой отрасли российской экономики, в т.ч. и в Курском регионе, захватившем период с 1991 по 2008 г.г. Достаточно отметить, что сельскохозяйственное производство Курской области за этот период сократилось более чем на 80 процентов, поэтому восстановление его является первоосновой улучшения воспроизводства и человеческого капитала.

Воспроизводство человеческого капитала зависит от многих факторов, в т.ч. и от развития рынка труда. Несомненно новый механизм принципиально изменил обстановку в сельском хозяйстве, однако, как показала практика, эффективность и последствия решения этих вопросов оказались на первом этапе не такими простыми и однозначными как они представлялись в начале разработки и использования этого рынка, потребовались многочисленные новые условия для его эффективного функционирования, более выравниваемые экономические условия воспроизводства, повышение оплаты труда, создание адекватной экономической мотивации у сельян, особенно у молодых людей оставаться и работать на селе, заниматься бизнесом. В принципиальном улучшении потребовалось развитие социальной инфраструктуры, форм и методов снижения отрицательных последствий от безработицы, дифференциации доходов, банкротства предприятий и сокращения рабочих мест. В теории и практике рынок труда часто трактуется как сфера исключительно стихийных экономических отношений, где человек только сам решает вопросы своего трудоустройства и занятости, а государство полностью уходит от его

развитие Наука социального управления и общественного развития

социально-юридического регулирования. В переходной российской экономике появился целый ряд социально-экономических и демографических проблем, все более обостряющих вопросы обеспечения рабочей силой всех отраслей, в т.ч. и сельского хозяйства. Наблюдается значительное ухудшение воспроизводства сельского населения, оно сокращается как относительно, так и абсолютно. Годы значительной, повальной миграции сельской молодежи в города, другие регионы и отрасли прошли, появилось много поселений, где молодых людей практически мало, они масштабно покинули родные места и мигрировать уже некому. Заметно изменилась возрастная и половая структура сельского населения – часто демографическим лицом села являются престарелые женщины пенсионного возраста, способные только кое-как вести свои личные подсобные хозяйства для удовлетворения собственных потребностей. Наблюдается и заметное сокращение числа специалистов, играющих, как известно, на селе не только экономическую, но и культурно-просветительскую и психологическую роль. В российской экономике сегодня сложился фактически свободный, не регулируемый механизм перелива рабочей силы между отраслями и территориями, странами, в условиях которого аграрный сектор может быть конкурентоспособным на рынке труда только в том случае, если эта отрасль будет поставлена в равные экономические и социальные условия воспроизводства с другими отраслями национальной экономики. Решить эту задачу за счет стихийного формирования всей системы рыночных отношений, в значительной мере монополизированной, чрезвычайно сложно, практически невозможно, но решать ее нужно. В концептуальном плане это означает существенное повышение занятости селян за счет диверсификации производства, привлекательности условий и оплаты труда, роста социального обеспечения, улучшения социально-бытовых условий жизни, развития социальной и инженерной инфраструктуры, принятия соответствующих, защищающих интересы селян, законов, то, что этот путь эффективен, подтверждают и данные по хозяйствам юго-западной подзоны Курской области (таблица 2).

Таблица 2. – Влияние уровня оплаты труда в сельскохозяйственных организациях юго-западной подзоны Курской области на численность работников и эффективность производства. 2008 г.

Группы с.-х. организаций по уровню среднемесячной оплаты труда в с.-х. производстве, руб	Количество организаций в группе	Среднемесячная заработная плата работников с.-х. производства, руб.	Общая численность работников с.-х. производства на 100 га с.-х. угодий, чел	Производство валовой продукции на 100 га с.-х. угодий, тыс.руб.	Производство валовой продукции на работника с.-х. производства, тыс.руб.	% постоянных работников от всего занятых в с.-х. производстве
до 7000	27	6438	3,0	2155	711,1	76,4
от 7001-8000	42	7668	2,6	1842	716,6	72,8
от 8001-9000	31	8602	4,2	3264	770,8	72,7
свыше 9000	15	9120	3,7	2851	775,7	73,1
В среднем	115	7960	3,4	2528	743,5	73,8

Из данных таблицы 2 следует, что повышение оплаты труда позволяет сохранять более высокий кадровый потенциал, наращивать производительность труда, лучше

использовать земельные ресурсы, оптимизировать структуру рабочей силы за счет увеличения сезонных работников.

Уровень оплаты труда зависит от многих факторов научно-технического и организационно-экономического порядка, они позволяют повышать производительность труда, что в решающей мере определяет уровень его оплаты. Эту связь оплаты и производительности труда подтверждают и данные таблицы 3.

Из данных таблицы 3 видно, что рост производительности труда по группам исследуемых организаций сопровождается повышением среднемесячной оплаты труда, ростом объемов реализации сельскохозяйственной продукции, повышением рентабельности производства и реализации продукции. Значение рынка труда состоит и в том, что он способен значительно ускорять научно-технический прогресс и повышать эффективность труда, последний становится более дорогим, что не только создает условия для более обеспеченной жизни селян, но и приводит к сокращению потребностей в рабочей силе, применению вместо живого труда прошлого, новых технологий, машин, более эффективных и менее инвестиционно-емких. Эффективность рынка труда состоит и в том, что он способствует более оптимальному и оперативному распределению трудовых ресурсов, более полному использованию человеческого капитала, повышению качества и интенсивности труда, повышению конкурентоспособности рабочей силы, а отсюда и результативности труда.

Таблица 3 – Влияние производительности труда на его оплату в с.-х. организациях юго-западной подзоны Курской области. 2008 г.

Группы организаций по уровню производительности труда на работника в с.-х. руб.	Количество организаций в группе	Производство продукции на работника в с.-х. произвождестве, руб.	Среднемесячная зарплата работника с.-х., руб.	Реализация продукции руб.	Реализация продукции на работника в с.-х. руб.	Рентабельность реализации с.-х. продукции, %
до 500	18	496,2	7668	5,4	493,2	14,6
от 501-600	10	588,7	6693	6,0	474,7	15,9
до 600	18	595,3	7688	5,4	493,2	14,6
от 601-700	10	707,3	8263	6,0	527,0	16,9
от 701-800	10	790,9	8600	6,0	615,5	17,7
свыше 800	22	981,7	8602	6,0	615,5	17,7
В среднем	115	743,6	7960	5,6	528,9	16,5

Вместе с тем, освоение рынка труда, как показывает практика, в т.ч. зарубежная, процесс сложный, дело в том, что он сопровождается масштабными размерами открытой и скрытой безработицы, динамичной и не всегда приятной сменой видов занятости, социальной и экономической нестабильностью и напряженностью, вынужденной миграцией. При их объективности они все имеют для человека сложные социально-экономические и психологические последствия, для компенсации которых необходим особый комплексный, адекватный рынку социально-экономический механизм, создание которого требует не только

концептуальных решений, но и осуществления целого ряда очевидных практических мер. В концептуальном плане совершенно очевидно, что переход российского сельского хозяйства к новой модели трудоустройства, характерной использованием новых технологий, организационно-правовых форм хозяйствования, распространением мелкотоварного производства, повышением производительности труда, сопровождается и значительным сокращением спроса на рабочую силу, в том числе и на труд специалистов. Значительное влияние на занятость в сельском хозяйстве человеческого капитала оказывает и уровень концентрации производства (таблица 4). Из данных таблицы 4 видно, что небольшие предприятия, несмотря на сокращение потребностей в рабочей силе, специалистах, используют кадровый потенциал недостаточно эффективно, это относится как к использованию земельных ресурсов, так и производительности труда. Поэтому в интересах более эффективного воспроизводства человеческого капитала очень важно повышать концентрацию производства. Переход к мелкотоварному производству неизбежно будет вызывать сокращение спроса сельского хозяйства на человеческий капитал и прежде всего на специалистов, что не может не сказаться самым негативным образом на состоянии общего сельскохозяйственного образования, здравоохранения и социальной сферы в целом, экологии, чтобы это не привело к их значительному спаду, очень важно иметь новую концепцию воспроизводства человеческого капитала на селе, адекватную принципиально новым социально-экономическим условиям развития экономики и общества.

Таблица 4 – Влияние на эффективность деятельности кадрового потенциала сельскохозяйственных предприятий юго-западной подзоны Курской области повышения концентрации производства

Группы с.-х. предприятий по объему реализации продукции на 1 предприятие, млн. руб.	Количество предприятий в группе	Реализовано продукции на предприятие, млн. руб.	Занято работников в с.-х. на предприятии, чел.	Все категории руководителей и специалистов на одно предприятие, чел.	Валовая с.-х. продукция на работника, занятого в с.-х., тыс. руб.	Оплата труда работника с.-х. в месяц, руб.
до 30	17	28,4	70	14,4	531,3	7660
от 30,1-40	52	35,1	73	13,1	740,5	7241
от 40,1-50	17	46,6	92	23,9	771,0	8600
от 50,1-60	16	56,2	105	19,6	775,7	8850
свыше 60	13	64,2	123	24,3	788,9	6900
В среднем	115	46,1	85	16,3	743,5	7960

Условием формирования рынка труда является и улучшение воспроизводства сельского

Несомненно, что рынок труда должен строиться на принципах либеральной экономики, он должен быть самым либеральным рынком из всех рынков, но это вовсе не означает уход с него государства и общества, они необходимы на этом рынке для перехода от огосударственного труда к его либеральной модели, для выработки его концепции, для создания необходимых правовых, инфраструктурных, экономических и социальных условий, стимулирования труда и смягчения проблем им порождаемых, для привлечения инвестиций

в человеческий капитал, развития социальной сферы, образования, науки, дошкольных учреждений, школ, учреждений здравоохранения, благоустройства территорий, для жилищного строительства, регулирования социально-трудовых отношений между наемным трудом и капиталом, создания новых рабочих мест. Важно создать привлекательность труда в сельском хозяйстве особенно для молодежи. Государство могло бы взять на себя мониторинг потребностей экономики в рабочей силе, прогнозирование, планирование человеческого капитала и кадрового потенциала, обеспечение ее высококвалифицированными кадрами, редкими специальностями высокой квалификации. К сожалению, в нынешних условиях рынок труда пока функционирует без должных данных о реальных потребностях в рабочей силе, в т.ч. и в специалистах. Мониторинг труда, комплексное прогнозирование позволяют сбалансировать рынок труда не по каким-то мифическим средним величинам по стране, а по конкретным территориям, специальностям – агрономам, бухгалтерам, ветврачам различной квалификации, постоянным и сезонным работникам, по хозяйствам, вырабатывать направления диверсификации профессиональной подготовки работников сельского хозяйства и образовательных программ в учебных заведениях. Опыт российских сельскохозяйственных вузов (Курская ГСХА, Орловский ГАУ) показывает, что это могут быть самые различные направления образовательной, научно-исследовательской, производственной и инновационной деятельности.

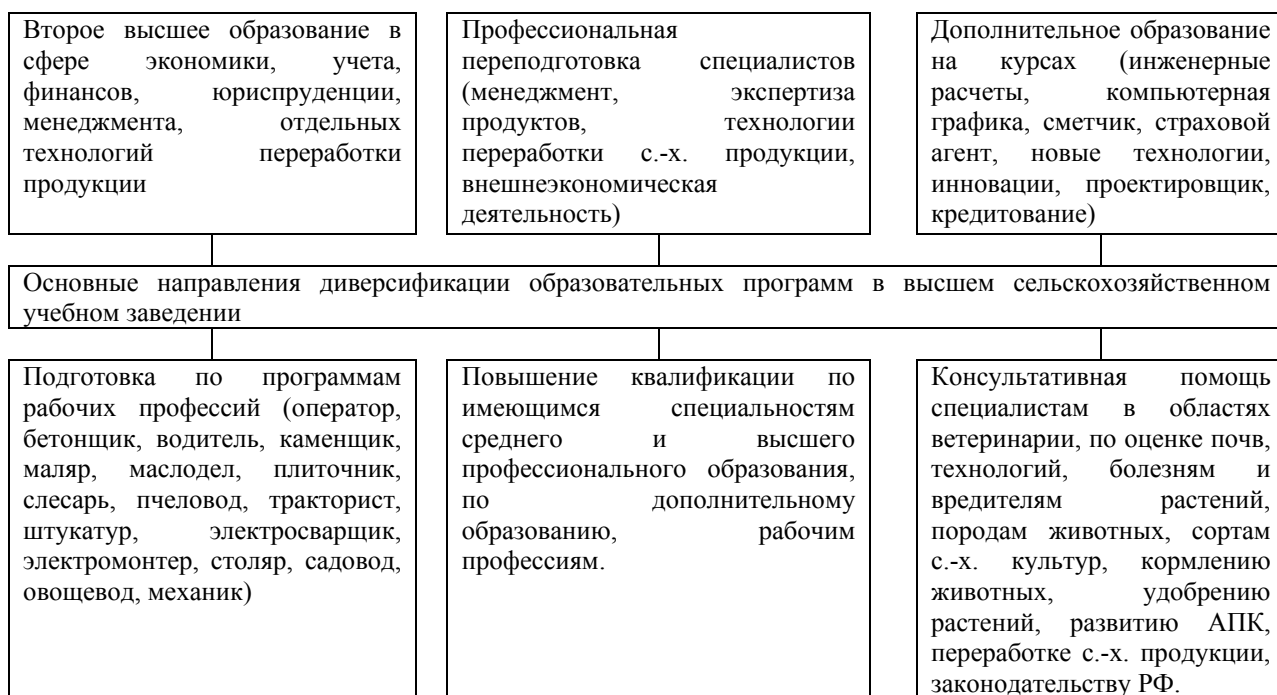


Рисунок 1 - Направления дополнительного профессионального образования и повышения квалификации в сельскохозяйственных учебных заведениях

В сфере дополнительного профессионального образования, переподготовки, повышения квалификации хорошо себя зарекомендовали следующие формы обучения работников (рисунок 1).

В современных условиях как никогда ранее сложились масштабные потребности в информационных и производственных услугах для предприятий, особенно небольших по размерам, в области ветеринарии, защиты растений от болезней и вредителей, ремонта импортной техники и оборудования, анализа почв, оценки земли, решения правовых и информационных вопросов. Поэтому заслуживают внимания проблемы создания этих служб на кооперативной, аутсорсинговой основе, в т.ч. и в сфере заготовок, хранения, переработки и реализации продукции земледелия и животноводства, что особенно важно для преодоления монополизма различных посредников, получающих немалую долю в розничной цене, в т.ч. и

за счет сельского хозяйства, для повышения эффективности как сельской экономики в целом, так и рынка труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Панков, Б.П. Рынок труда на селе и его регулирование [Текст] / Б.П. Панков. - М., «Агро Пресс». – 2007, - С. 9-11.
2. Панков, Б.П., Цырендоржиева Е.А. Региональные проблемы занятости и рынка труда на селе [Текст] / Б.П. Панков. – М.: Изд. Компания Спутник +, 2006. – С. 5.
3. Якимова, Л.А. Регулирование сельского рынка труда [Текст] / Л.А. Якимова // Красноярский государственный аграрный университет. Красноярск. 2006. – С. 40-41.

Семькина Светлана Владимировна

Курская государственная сельскохозяйственная
академия имени профессора И.И. Иванова
305021, г. Курск, ул. К. Маркса, д. 70
Аспирант
Тел.: (4712) 53-14-80
E-mail: academy@kgsha.ru

Е.М. ВНУКОВА
Е.М.

ТИПОЛОГИЯ ГОРОДСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ И ОБРАЗОВАНИЕ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ

Земля является основой всех процессов жизнедеятельности общества, происходящих в политической, экономической, социальной, производственной, коммунальной, экологической и других сферах. В этой связи она обладает стоимостью и адекватная оценка земли представляет собой одно из важнейших условий нормального функционирования и развития экономики и общества. Необходимость в результатах объективной оценки земли (земельных участков) испытывают как государственные, так и муниципальные органы исполнительной власти в целях эффективного управления земельными ресурсами и проведения рациональной земельной и налоговой политики

Ключевые слова: городское поселение, земельная рента, рынок земли

Land is the basis of all the processes, existing in the social vital activity, occurring in the political, economic, social, production, municipal, ecological and other spheres. Thereupon it has value and the adequate land evaluation is one of the major conditions for the proper economic and social functioning and development. State and municipal authorities feel the necessity in the objective land evaluation results for the sake of the efficient land resources management and rational land and tax policy realization.

Key words: city settlement, the ground rent, the earth market

О влиянии градостроительной ренты на рост плотности и высоты застройки в центре города свидетельствует практика крупнейших городов мира. В определенных пределах это влияние может быть управляемым, но существуют граница границы и уровень роста стоимости городских земель, за которыми следуют разрушительные процессы деструктуризации города.

Со временем условия образования градостроительной ренты усложнились. Если планировочная ткань средневекового города была представлена мелкоквартальными структурами с единым планировочным модулем и почти одинаково узкими улицами, то в современном городе в составе уличных сетей появляются магистральные направления, различающиеся интенсивностью движения, скоростным режимом и уровнем благоустройства.

С развитием транспорта усиливается значение транспортной формы доступности центров жизнеобеспечения и появляется новая единица измерения доступности - затраты времени на сообщение с центром, местами приложения труда и зонами отдыха. Прежнее понятие ренты «по расстоянию» требует уточнения путем введения разных критериев оценки условий пешеходной, транспортной и смешанной (пешеходно-транспортной) доступности.

В теориях современного расселения города выделяются центры трудового, социально-культурного, рекреационного тяготения, ближайшие к ним зоны пешеходной доступности, стягивающие к себе, жилую застройку и инфраструктуру. К этим ареалам особой ценности подсоединяются кольцевые зоны смешанной пешеходно-транспортной доступности и далее следует зона чисто транспортной доступности, подразделяемая линиями изохрон на участки с различными ценностными приоритетами.

Границы современного города подвижны, динамичны, эластичны, грань между собственно городом и пригородом постепенно стирается, возникает новая ценностная категория - зона влияния города. Градостроительные исследования определяют границы этой зоны как результат последовательного наложения трех полей функционального тяготения: трудового, культурно-бытового и рекреационного. Поле трудового тяготения поселений пригородной зоны к городским местам приложения труда очерчивается предельной

развитие Наука социального управления и общественного развития

(конечной) изохроной транспортной доступности, величина которой зависит от типа города, его значения, градообразующей базы и изменяется в диапазоне до 1 ч и более затрат времени на трудовую поездку. Параметры поля культурно-бытового тяготения к центру города достигают двухчасовой доступности и более. Зона тяготения к местам массового отдыха примерно соизмерима с полем социально-культурных связей.

Считается, что за пределами зоны влияния города процессы городского ренитообразования прекращаются. Градиенты тяготения по каждому из полей изменяются, постепенно затухая до нулевого значения у внешней границы. Показатели ценности территории по признакам ренитообразования коррелируются с закономерностями изменения градиентов тяготения каждого из полей. Общая градостроительная ценность территории зоны влияния города в целом закономерно уменьшается к ее периферии.

Особенностью современного города являются возрастающие темпы его роста и как следствие проблема резервирования направлений территориального развития, необходимость прогнозного предвидения форм будущих дополнительных капиталовложений в реконструкцию и освоение новых территорий.

Всеобщее устремление сервисно-сбытовых фирм, корпораций к размещению в зоне центра, обусловленное мотивами престижности места, адреса расположения, образует спекулятивный спрос на земельные участки в центре, и монопольную ренту, повышающую цену земли в десятки и сотни раз по сравнению с ее стоимостью только по дифференциальной ренте.

В статье «Приоритетный национальный проект «Доступное и комфортное жилье - гражданам России» Актуальные проблемы реализации» А.С. Кривов (ЗАО «Национальный градостроительный институт») отмечает, что земли поселений составляют в РФ сегодня около 1,1% территории, в том числе земли застройки населенных пунктов - 19,2 млн га. (таблица 1), при общей площади земель России - 1.709.900.000 га (для сравнения, от 8,5% и 11,8% соответственно в Польше и Германии до примерно 20% в Англии).

Таблица 1 - Структура земель по категориям на 1.01.2006 г.

Категория	Площадь (млн. га)	Доля (%)
Земли лесного фонда	1.104,9	64,6
Земли сельскохозяйственного назначения	401,6	23,5
Земли запаса	105,4	6,2
Земли особо охраняемых территорий и объектов	34,2	2,0
Земли водного фонда	27,9	1,6
Земли поселений	19,2	1,1
Земли промышленности и иного специального назначения	16,7	1,0
Сайт Федерального агентства кадастра объектов недвижимости в Internet (www.kadastr.ru)		

В Докладе о результатах и основных направлениях деятельности Федерального агентства кадастра объектов недвижимости на 2008-2010 годы, уточнено, что суммарные 2,7 млрд м² жилого фонда занимают примерно 7,5 млн га, что дает средний показатель плотности застройки селитебных территорий населенных пунктов около 340–350 м²/га. При этом в течение нескольких десятилетий вплоть до 1990 г. доля индивидуальных жилых домов составляла 5–6% объема ввода и затем стала возрастать, достигнув к 2005 г. 17,5 млн м² (более 40%), что составляет 293% к уровню 1990 г. и показывает очень быстрый рост этого вида строительства. Индивидуальное жилище - усадебное, коттеджное, блок-квартирное - закономерно становится преобладающим при достигнутом уровне автомобилизации и исчерпанности ресурса старого жилищно-коммунального хозяйства. Это, кроме иных факторов и следствий, указывает также на то, что средняя плотность застройки селитебных территорий не будет возрастать и потребность в новых площадках для жилищного строительства необходимо в перспективе оценивать исходя из усредненной

плотности 250–300 м²/га. Для осуществления жилищного строительства в объемах 80–100–120 млн м² в год и далее до достижения показателя 1 м² в год на 1 человека, под нужды застройки необходимо ежегодно отводить 2–3 тыс. м² территорий.

Районирование г. Орла по отношению к земельным ресурсам – довольно сложная теоретическая и практическая проблема. Этому вопросу еще не уделялось должного внимания, что вероятно, связано с недостаточным развитием рынка земли. Главное в районировании – определить принципы, на которых строятся разграничение различных участков. К тому же, сами земельные участки не представляют особого интереса без расположенных на них зданий и сооружений, иных объектов, а это значит, что ценность земли определяется на основе многих факторов – по расположению в городе, типу зданий и сооружений, имеющихся или предлагаемых к строительству на этих земельных участках, доходность бизнеса и т.д.

В связи с разгосударствлением земель поселений, развитием рынка земли, важное значение получило районирование земель по месту их нахождения в городе и градостроительной ценности.

По данным отчета Росземкадастра ФГУП «ОрелГипрозем» структура земельного фонда города Орла, при общей площади 10,8 тыс.га., которая определяется следующим образом:

- жилая и общественно – деловая застройка – 3,26 тыс.га., в т.ч. индивидуальная жилая застройка - 1,230 тыс.га (29,9%);
- земли промышленности, транспорта и связи – 1,997 тыс. га. (18,34%);
- особо охраняемые территории - 885,6 га (7,3%);
- земли водного фонда - 596,4 га. (4,5%);
- земли запаса – 3,8 тыс. га. (34,5%)

Учитывая планы городской администрации добиться в ближайшей перспективе сдачи до 1,5 млн кв. м жилья в год, эти резервы (3,8 тыс.га) могут быть использованы уже в ближайшем времени.

Так, в процессе разработки схемы ценностного зонирования территории г. Орла. (Росземкадастр ФГУП «ОрелГипрозем», 2003г.) выявлено 1015 РЗУ, которые группируясь, образуют четырнадцать, при общей территории застройки города в 10.9 тыс. га и общей численности населения 342.5 человек (2003г.) кадастровых ценностных зон. Перепад ценностных показателей как разность между ценой лучшего и худшего участков в большей мере коррелируется с величиной города (рисунок 1). Ценностные разности по признакам проявления дифференциальной ренты даже в сравнительно небольших городах могут превышать минимальный ценностный уровень в 10-20 раз и более. В крупных и крупнейших городах скаляр превышения цены земли достигает сотенных и тысячных соотношений.



Рисунок 1 - Система ценностных зон и расчетных землеоценочных участков г. Орла.

Начиная с 2003 г. в основу районирования города была положена кадастровая стоимость участков, вся территория города Орла была развита на 1015 РЗУ, которые, в свою очередь, отражают стоимость земель по видам использования. Так, например, стоимость 1 кв.м. земель в кадастровом квартале 1013 составляет: - под домами многоэтажной застройки – 18130 руб./кв.м.; - гаражей и автостоянок – 16044 руб./кв.м.; - под объектами торговли, общественного питания, бытового обслуживания – 22109 руб./кв.м.; - под промышленными объектами – 13331 руб./кв.м.; - под административными и общественными объектами – 22139 руб./кв.м.

В общем виде кадастровая стоимость земельного участка (Р) может быть представлена следующей формулой:

$$P = S_{\text{зем.уч.}} * (P_{\text{пос, i}} + P_{\text{сделки, i}}) * K_{\text{ц i}} ; \quad (1)$$

где $S_{\text{зем.уч.}}$ – площадь земельного участка (кв.м);

$P_{\text{пос, i}}$ – линейная функция от сжатых факторов для i – го кластера, учитывающая особенности конкретного земельного участка;

$P_{\text{сделки, i}}$ – линейная функция параметров сделки для i – го кластера, учитывающая особенности конкретного земельного участка (локальная составляющая), руб/кв.м;

$K_{\text{ц i}}$ – коэффициент перехода от УПКСЗ по виду функционального использования, для которого существует информация о сделках с земельными участками и другими объектами недвижимости к УПКСЗ по виду функционального использования, по которому статистика рыночных сделок отсутствует;

i – номер кластера.

Рынок земли в России и соответственно в городе Орле стал развиваться в связи с вводом в действие положений Земельного Кодекса РФ в 2001 г. Одним из основных положений Земельного Кодекса является пункт о частной собственности на землю, т.е. земля стала предметом купли-продажи. С введением в действие Земельного Кодекса изменилась и парадоксальная ситуация, связанная с приватизацией государственного и муниципального имущества в республике в 1990-е годы - предприятия приватизировали имущество, в том числе здания и сооружения, а земельные участки под ними оставались в государственной собственности.

Что касается цен на землю, то здесь разброс весьма значителен. В целом по городу в зависимости от района и назначения, цены могут колебаться в десятки раз. В соответствии с Земельным Кодексом Российской Федерации, как отмечалось выше, земля по целевому назначению подразделяется на ряд категорий - земли поселений, земли сельскохозяйственного назначения, земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, обороны и иного специального назначения, земли особо охраняемых территорий, земли лесного фонда, земли водного фонда, земли запаса.

Для Орла характерны, большей частью, земли поселений. Кроме того, имеются земли особо охраняемых территорий, которые, как указывалось выше, имеют особое научное, историко-культурное и иное ценное назначение. Эти земли характерны, в основном, для центра города. В состав земель поселений входят земельные участки, отнесенные в соответствии с градостроительными регламентами к определенным зонам. В Орле границы зон регламентируются Градостроительным Уставом г. Орла. В соответствие с этим нормативным документом в городе выделяется ряд зон (жилые, общественно-деловые, специального назначения, производственные, рекреационные, сельскохозяйственные угодья), отличающихся между собой как разрешенным видом застройки, так и ограничениями по использованию. С точки зрения расположения зон по территории Орла можно отметить следующее – в основном, жилые и производственные зоны, расположенные на окраине города, либо во вновь застраиваемых районах. Заводского, Советского, Железнодорожного и Северного районов. К тому же зональностью определяется тип застройки и этажность, а значит и площадь земельного участка, необходимого для застройки.

Исходя из положений Градостроительного Устава г. Орла напрашивается еще один вполне определенный вывод – при строительстве какого-либо объекта существуют

определенные нормативы отвода земельных участков. Последним обстоятельством может определяться и стоимость участка. Анализ показывает, что при прочих равных условиях, стоимость значительных по параметрам участков ниже, чем меньших по размеру.

При разработке проекта Правил землепользования г.Орла, в основу была положена концепция Фонда «Градостроительные реформы». Впервые подобная модель была применена в Нижнем Новгороде в 2005-м году, а затем в Перми, Саратове, Томске. Правила вводят в Орле систему регулирования землепользования и застройки, которая основана на градостроительном зонировании.

В итоге можно сделать следующие выводы:

- при определении пространственной структуры класса земельных участков, необходимо в первую очередь выделять ее системообразующие элементы, на основе которых будет формироваться рыночная цена земельных ресурсов строительного назначения; причем системообразующими пространственной структуры класса во большинстве случаев выступает жилищный фонд, градостроительная рента под участками, занятыми этими строительными объектами, определяет общую строительную ренту на каждом классе земли;.
- для предотвращения разного рода криминальных сделок, при распределении земельных участков под недвижимость, проводить исключительно через аукционы.

ЛИТЕРАТУРА

- 1)1. Варламов, А.А. Государственное регулирование земельных отношений. Учебник для вузов [Текст] / А.А. Варламов, Н.В. Комов. - М.:Колос.2000.-264с.
- 2) Румянцев, Ф.П. Оценка земли [Текст] / Ф.П. Румянцев, Д.В. Хавин, В.В. Бобылев, В.В. Ноздрин. - Нижний Новгород, 2003. - 279 с.
- 3)2. Прорвич, В.А. Основы экономической оценки городских земель [Текст] / В.А. Прорвич. - М.:Дело,1998.
3. Румянцев, Ф.П. Оценка земли [Текст] / Ф.П. Румянцев, Д.В. Хавин, В.В. Бобылев, В.В. Ноздрин. - Нижний Новгород, 2003. - 279 с.

Елена Михайловна Внукова Елена Михайловна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Старший преподаватель кафедры «Строительство автомобильных дорог»

Тел. (4862) 73-43-67

E-mail: center@ostu.ru

УДК 331.102.312

Н.В. АКСЁНОВА

ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ ЭЛЕМЕНТАМИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ И ПРОЦЕССАМИ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

На основе корреляционного анализа оценена взаимосвязь между элементами организационной культуры и процессами управления знаниями. Установлено, что в наибольшей степени влиянию организационной культуры подвержены процессы обмена знаниями, производства новых знаний, использование информационных технологий и сохранность знаний в организации. Определены элементы организационной культуры, нуждающиеся в изменении с целью обеспечения их соответствия целям и задачам управления знаниями.

Ключевые слова: управление знаниями, организационная культура, корреляционный анализ

On the basis of correlation analysis we studied the intercommunication of the elements of organizational culture and the processes of knowledge management. The processes of knowledge exchange, production of new knowledge, using of informational technologies and safety of knowledge in organization were found out to be the most subjected to the influence of organizational culture. We defined the elements of organizational culture that need to be changed in order to ensure their compliance with the purposes and tasks of knowledge management.

Key words: knowledge management, organizational culture, correlation analysis.

Формирование в России экономики знаний сопровождается развитием отраслей менеджмента, связанных с управлением знаниями, интеллектуальной собственностью, информационными ресурсами. На практике широко внедряются автоматизированные системы управления информацией, предпринимаются попытки реализовать комплексные проекты в области управления знаниями, то есть направленные на организацию процессов создания, передачи, обмена, сохранения, реализации знаний работников в практической деятельности. На сегодняшний день мы имеем обширные теоретические представления о направлениях, способах, алгоритмах работы с ресурсами знаний, об опыте деятельности зарубежных компаний в данном направлении. Однако это оказывается недостаточным для успешной реализации управления знаниями на предприятии, которое помимо технологических оснований, имеет значительную гуманитарную, коммуникационную составляющую: организационная культура предприятия должна соответствовать принципам управления знаниями.

Для того чтобы определить действительно ли организационная культура влияет на управление знаниями, и какова существующая между ними связь, проведен корреляционный анализ. В основу анализа положены четыре измерения культурной среды: взаимодействие, вовлеченность, адаптивность, развитие, соотносимые с девятью характеристиками управления знаниями. Связь между организационной культурой и управлением знаниями выражается численной характеристикой — измерителем степени тесноты исследуемой зависимости. На наш взгляд, проведение качественного анализа данной проблемы возможно в условиях деятельности организации научно-исследовательского сектора, в связи с чем был выбран один из научно-исследовательских институтов (НИИ) Алтайского края. Выбор объекта исследования обусловлен присущим ему значительным интеллектуальным капиталом, реализацией процессов производства знаний и управления ими. Кроме того, согласно статистическим данным наибольший удельный вес среди организаций Алтайского края, выполняющих научные исследования и разработки, занимают именно научно-исследовательские институты.

Организационная культура НИИ исследована по четырем составляющим, в наибольшей степени присутщим, на наш взгляд, организациям, активно работающим как со знаниями, циркулирующими во внутренней среде, так и поступающими из внешней среды:

1. Предвидение будущего. Управление знаниями, непрерывный сбор информации об изменениях внешней среды, позволяет организациям прогнозировать будущее развитие. Это находит отражение в стратегических целях и задачах организации, обеспечивает четкое понимание своего предназначения.

2. Адаптивность. Решающее значение имеет взаимодействие с внешней средой для получения новых знаний. Непрерывный сбор информации об изменениях внешней среды необходим для принятия решений о возможных корректировках деятельности организации, внедрении новых способов работы, разработке новых видов продукции, работ, услуг, генерирования изменений. Это позволит организации сохранить или повысить свою эффективность.

3. Вовлеченность. Соглашаясь со Стивеном Р. Кови [1, с. 149], специалистом по проблемам руководства, семьи и межличностных отношений, считающим что «без вовлеченности нет приверженности», полагаем, что организации, управляющие своими знаниями, делегируют полномочия, развивают персонал, формируют систему мотивации персонала к работе со знаниями, стимулируют причастность к происходящим процессам и принимаемым решениям, что обеспечивает приверженность целям организации.

4. Взаимодействие. Данный элемент организационной культуры имеет ключевое значение для реализации процессов управления знаниями, предполагающих эффективные коммуникации, активный обмен знаниями, как явными, так и неявными, информацией, формирование рабочих групп, сотрудничество.

Каждая из составляющих организационной культуры оценивалась по трем элементам, представленным на рисунке в качестве представлений, ценностей и артефактов:



Рисунок 1 – Модель организационной культуры

Исследование проведено методом анкетирования. В нем приняли участие все руководители, научные сотрудники, специалисты исследуемой организации. В предложенной анкете в каждом из четырех измерений организационной культуры выделено по три элемента (всего 12). Каждый из двенадцати элементов охарактеризован тремя утверждениями (всего 36). Задачей респондента являлось оценить, насколько он согласен

или не согласен с приведенными утверждениями, используя семибалльную шкалу, и обводя в кружок подходящий номер от 1 («полностью не согласен») до 7 («полностью согласен»).

Управление знаниями оценивалось также по семибалльной шкале по следующим девяти характеристикам: обмен знаниями; информационные технологии; обучение работников; доступ к информации; возможность выявления, сохранения и использования неявных знаний; производство новых знаний; формализация создания новых знаний; использование знаний в работе; сохранность знаний в организации. Для каждой из характеристик в анкете также приведены по три утверждения, оцениваемые респондентами как присущие организации и коллективу работников или как нереализуемые в ней.

В результате соотнесения каждого элемента организационной культуры с каждой характеристикой управления знаниями, было выявлено, что все четыре измерения организационной культуры связаны с управлением знаниями. Сильная или тесная прямая корреляционная связь при коэффициенте корреляции $r > 0,70$ выявлена в 33 случаях; средняя при коэффициенте корреляции $0,50 < r < 0,69$ — в 26 случаях; умеренная при коэффициенте корреляции $0,30 < r < 0,49$ — в 18 случаях; слабая при коэффициенте корреляции $0,20 < r < 0,29$ — в 8 случаях; очень слабая при коэффициенте корреляции $r \leq 0,19$ — в 11 случаях. В оставшихся случаях связь является обратной, то есть $r < 0$, и в большинстве случаев — очень слабой. Для проверки достоверности полученных результатов вычислены наблюдаемые значения критерия Стьюдента, которые в дальнейшем сравнены с критическими значениями по таблице критических точек распределения Стьюдента на уровне значимости $\alpha = 0,10$. Достоверными следует считать 17 из 108 корреляционных зависимостей, имеющие сильную корреляционную связь. В наибольшей степени подвержены влиянию организационной культуры такие характеристики управления знаниями, как обмен знаниями, производство новых знаний, использование информационных технологий и сохранность знаний в организации. Рассмотрим данные взаимосвязанные пары более подробно:

1. Обмен знаниями в наибольшей степени испытывает влияние таких элементов организационной культуры, как:

- доверие и положительные представления о человеке. Беспрепятственный обмен знаниями опосредован только доверительными отношениями между людьми. Если взглянуть на эту проблему с точки зрения руководителя, то при положительных представлениях о своих подчиненных будут созданы условия психологической безопасности и люди смогут повышать свой знаниевый потенциал, воплощать его в инновациях, работать в группах. Отрицательные же представления о человеке, как правило, приводят к бюрократической жесткости, формированию контркультур, самозащите работников, превращению собственного бизнеса в обузу. Доверие со стороны сотрудников возможно, если отношения между работником и организацией построены на взаимовыгодной основе, и внутри организации четко определены правила пользования интеллектуальной собственностью, созданы условия их соблюдения;

- коммуникации и информационная открытость. Условием эффективной передачи знаний являются хорошие коммуникации между людьми, имеющие отношение к выполняемым задачам. Это является общей проблемой большинства проектов по управлению знаниями, так как люди не хотят ими делиться, поскольку считают, что таким образом они утратят свою ценность для организации. Поэтому в организационной культуре знаний должна поощряться способность работников сделать свои знания доступными для других членов коллектива. Плохо и то, что обычно в организациях большая доля знаний и информации вообще никак не фиксируется, то есть это те неявные знания, которые остаются в головах у людей и не переходят в интеллектуальный капитал предприятия;

- сотрудничество. Обмен знаниями всегда является беспрепятственным в условиях сотрудничества, когда работник чувствует себя частью команды, нацелен на хороший результат;

- мотивация. Её необходимо сформировать таким образом, чтобы она была направлена на активизацию обмена знаниями между работниками. Сотрудник предприятия

при этом знает, что он будет поощрен в том случае, если его собственные знания являются доступными для всех других работников. В данном случае человек будет заинтересован передавать свои знания;

- цели и задачи. Обмен знаниями активизируется, если члены коллектива стремятся к достижению целей и выполнению задач организации. Для этого цели и задачи должны быть реалистичными, четко сформулированы руководителями и понятны работникам.

2. Степень использования информационных технологий для реализации процессов управления знаниями зависит от следующих составляющих организационной культуры:

- коммуникации и информационная открытость. Необходимость в хорошем обеспечении деятельности и рабочих мест информационными технологиями, персональными компьютерами, средствами связи и оргтехникой возникает тогда, когда коммуникациям и открытости информации придаётся важное значение. Информационные технологии опосредуют коммуникации, с одной стороны, внутри организации, с другой стороны, между организацией и внешней средой, с целью продвижения компании или товара, налаживания контактов с потребителями;

- сотрудничество. Идея использования информационных технологий для реализации процессов управления знаниями, и в частности, для создания базы знаний в организации, может быть реализована в условиях объединения усилий всех работников, размещающих необходимую информацию в автоматизированной системе управления предприятием. Это могут быть документы, необходимые персоналу всей компании: стандартные формы договоров, внутренние инструкции и регламенты и т.д. Это позволит сотрудникам быстрее и эффективнее работать с информацией и знаниями, которыми обладают их коллеги;

- мотивация. При реализации проекта по управлению знаниями работник берет на себя дополнительные обязанности по работе с базами знаний, регулярному размещению в ней необходимой информации. Практика показывает, что эта работа не всегда удаётся: кто-то считает информацию недостаточно ценной для того, чтобы вносить ее в базу, кто-то сознательно утаивает сведения, но чаще о необходимости заносить знания в общую базу просто забывают. Использование же инструментов мотивации позволит не только сделать это возможным, но и повысить заинтересованность работников в работе с базой знаний;

- управление средой. Организации, управляющие своими знаниями, осознают, что помимо адаптации к меняющейся среде, возможен ещё и контроль над ней. Роль информационных технологий в данном процессе заключается в накоплении, обмене и распространении информации, в обеспечении свободного доступа к информации о внутренней и внешней среде организации;

- цели и задачи. Если в число целей организации входит непрерывное совершенствование деятельности для лучшего удовлетворения потребностей клиентов, разработка инноваций, а к числу задач относится работа со знаниями, то без технологической составляющей для обеспечения данных процессов безусловно не обойтись.

3. Производство новых знаний в организации возможно благодаря развитию таких элементов организационной культуры, как:

- коммуникации и информационная открытость. Инновационный процесс или производство новых знаний является средством достижения успеха – получения прибыли. С ним связаны факторы неизвестности, нестабильности и риска. Коммуникации являются одним из обеспечивающих механизмов в инновационном процессе, позволяющим снизить неопределенность. В данном случае они направлены на поиск перспективных тематических полей, формирование инновационного портфеля, творческого коллектива, распределение задач, мотивацию участников, поиск, обработку и накопление научной и технологической информации, необходимой для инновационного проекта, разработку инновационных решений, презентацию, продвижение и продажу инновационных решений, внедрение и поддержку инноваций;

- сотрудничество. Сотрудничество способствует производству новых знаний, так как создание инноваций требует объединения усилий многих людей. Это реализуется в рамках

развитие Наука социального управления и общественного развития

формирования рабочих, творческих, новаторских групп, команд и других деловых сообществ. Деятельность таких сообществ приводит к объединению знаний специалистов разных отраслей, разных территорий и т.п. Участники сообществ создают среду, способствующую творчеству, обмену знаниями, обучению друг у друга, производству полезного организационного знания;

- делегирование полномочий. С одной стороны, необходимо поддерживать стремление людей к экспериментированию, поиску новых решений и решению проблем, кажущихся неразрешимыми, через делегирование полномочий и ответственности. С другой стороны, персонал организации должен, во-первых, быть готов и открыт для изменений и инноваций, и во-вторых, достаточно самостоятелен и независим для поиска и приобретения новых знаний. Всё это вместо обычной в настоящее время реакции уклонения от возникающих трудностей и перекладывания ответственности на других. В свою очередь это выдвигает ещё одно важное требование: высокого профессионализма, что обуславливает необходимость расширения знаний, повышения квалификации, непрерывного самосовершенствования;

- мотивация. Мотивация является одним из ключевых факторов производства знаний. Для руководителей основными мотивами производства новых знаний являются повышение конкурентоспособности продукции или услуг, освоение новых рынков, повышение имиджа организации на рынке, увеличение прибыли, снижение издержек. Для работников мотивирующими факторами являются различные материальные и нематериальные стимулы;

- развитие персонала. Чем больше внимания уделяется непрерывному профессиональному развитию работников, тем чаще ими вносятся предложения и высказываются идеи по совершенствованию деятельности организации, производству новых продуктов или услуг. Следовательно, необходимо предоставление работникам возможности обучения в направлении развития тех знаний и навыков, в отношении которых они высказывают свои идеи;

- миссия. Успешная реализация управления знаниями во многом обусловлена пониманием работниками миссии организации. Миссия способствует развитию особой командной культуры, в которой ключевыми ценностями будут инновации, создание знаний и т.д. Важным условием её разработки является обязательное участие всех работников, что обеспечит их согласие с трактовкой, приверженность и воплощение миссии в деятельности.

4. В результате корреляционного анализа выявлена тесная зависимость сохранности знаний в организации от её целей и задач. Действительно к числу задач организаций, управляющих своим интеллектуальным капиталом, относится превращение явных и неявных знаний работников в организационные знания. Таким образом, в ходе исследования мы подтвердили гипотезу о взаимосвязи процессов управления знаниями с существующей на предприятии организационной культурой. Выявленная зависимость может найти широкие возможности для практического применения. Проведенный анализ позволил определить элементы организационной культуры, нуждающиеся в изменениях с целью обеспечения их соответствия целям и задачам управления знаниями. Это сделает возможным внедрение на предприятии проектов в области управления знаниями или повысит эффективность уже осуществляемой работы со знаниями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кови Стивен Р. Семь навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности [Текст] / Кови Стивен Р. : пер. с англ. - 2-е изд. - М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. - 375 с.

Аксёнова Наталья Владимировна

Алтайский институт труда и права (филиал) Академии труда и социальных отношений
656002, Алтайский край, г. Барнаул, проезд 9 Мая, д. 8

Декан-организатор финансово-экономического факультета

Тел. (3852) 24-04-30

E-mail: aksenovanatalia@bk.ru

ПРОБЛЕМА РАСЧЕТОВ БАНКОВСКИМИ ПЛАСТИКОВЫМИ КАРТАМИ В ЭКОНОМИКЕ ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ

В условиях рыночного хозяйствования в соответствии с изменениями в экономическом развитии России, существенно меняется и политика в области оплаты труда, социальной поддержки и защиты работников. Многие функции государства по реализации этой политики переданы непосредственно организациям, которые самостоятельно устанавливают форму, системы и размеры оплаты труда, материального стимулирования его результатов. Одной из наиболее важных проблем российской экономики сегодня является величина заработной платы и своевременная ее выплата. От того, насколько успешно она будет решаться, во многом зависит социальная стабильность в обществе.

Ключевые слова: оплата труда, пластиковая карта, финансовая политика предприятия.

In the conditions of market managing according to changes in economic development of Russia, also the wage policy, social support and protection of workers essentially varies. Many functions of the state on realisation of this policy are transmitted directly to the organisations which independently establish the form, systems and the sizes of the wage, material stimulation of its results. One of the most important problems of the Russian economy today is the size of wages and its duly payment. From that, how much successfully she will be decided, social peace in company in many respects depends.

Key words: the payment, the plastic card, the enterprise financial policy.

Заработная плата является основным источником дохода рабочих и служащих, с ее помощью осуществляется контроль за мерой труда и потребления, она используется как важнейший рычаг управления экономикой.

Право граждан на труд закреплено Конституцией РФ, ст. 37, в которой определено, что каждый гражданин имеет право свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности или профессию.

Основным законодательным сборником по вопросам организации и оплаты труда является Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (в ред. от 30.06.2006 № 90-ФЗ). Заработная плата должна выплачиваться сотрудникам не реже чем каждые полмесяца в день, установленный правилами внутреннего трудового распорядка организации, коллективным договором, трудовым договором.

Выплата заработной платы производится в месте выполнения ими работы, либо перечисляется на указанный счет в банке.

Последнее время большую популярность приобрели пластиковые карты на выплату заработной платы. Это когда заработная плата сотрудникам выдается не из кассы, а перечисляется на их пластиковые карточки. Если говорить более точно, деньги в таком случае перечисляются не на карточку, а на карточный лицевой счет в банке.

Преимущества пластиковых карт на выплату заработной платы очевидны как для предприятия, так и для его работников.

Для организации, прежде всего, удобство состоит в том, что не нужно иметь дело с наличностью и не требуется перевозить ее из банка, нанимать для этого охрану. Бухгалтеру не надо тратить рабочее время на выдачу денег сотрудникам из кассы и депонировать зарплату, если в день ее выдачи сотрудник отсутствовал на работе. Кассирам предприятий, у которых есть филиалы в других частях города, не придется ездить по разным местам. А если служащие компании по роду деятельности работают вне офиса, им не нужно для того, чтобы получить зарплату, специально приезжать туда в определенный день. Кроме того, нет необходимости оформлять большое количество расходных ордеров, которые приходилось выписывать вместо платежной ведомости (чтобы обеспечить конфиденциальность сведений о размере заработной платы каждого сотрудника). А уж если компания проводит расчеты с

развитие Наука социального управления и общественного развития

банком по системе "Клиент-Банк", то все операции, связанные с перечислением зарплаты на карты, бухгалтер может производить, вообще не выходя из кабинета. На карточные счета сотрудников можно перечислять премии, страховки, командировочные и т.д.

Пластиковые карты на выплату заработной платы дают преимущества не только для организации, но и для ее сотрудников. Причем главные достоинства пластиковой карты перед кошельком, набитым наличностью, отнюдь не в компактности или в приятных мелочах типа скидок. А вот в чем:

во-первых, получая зарплату на карточку, люди приобретают дополнительные гарантии безопасности - если карточка будет утеряна или украдена, ее можно заблокировать - деньги останутся на счете. Если же украдут кошелек, то с деньгами можно попрощаться.

во-вторых, банк начисляет на остаток проценты. Конечно, если это оговорено договором между предприятием и банком.

в-третьих, карточки действуют и за границей, поэтому с их помощью можно рассчитываться в командировке за рубежом или на отдыхе. Кроме того, выезжая за рубеж, деньги на карте не нужно декларировать на таможне. Даже если человек вывозит больше установленных ограничений.

в-четвертых, с помощью карт через банкоматы банков можно оплачивать некоторые услуги. В частности, услуги сотовой связи, кабельного телевидения, коммунальные услуги и т.д.

в - пятых, владельцы карт становятся полноправными клиентами банков и получают весь перечень услуг по "карточным" операциям. Держателям карт может быть предоставлен овердрафт. Более того к "зарплатным" клиентам банки относятся более лояльно, чем к обычным. Ведь кредитные карты зачастую выдаются под поручительство фирмы.

в-шестых, банковские карты предусматривают возможность конвертации, то есть даже если они открыты в рублях, с них можно снять деньги в валюте.

Основной недостаток для предприятия - это сумма комиссии, которую необходимо будет платить банку за перечисление заработной платы на счета пластиковых карт сотрудников. Сумма комиссии составляет обычно около одного процента от перечисляемой суммы.

Есть еще один недостаток. Если увольняется сотрудник фирмы, который получил по карте кредит под поручительство фирмы, нужно отследить, чтобы у него не было задолженности по этому кредиту. В противном случае, если сотрудник не погасит вовремя долг, деньги в безакцептном порядке будут списаны со счета фирмы.

Сотрудники, зарплата которых перечисляется на карты, также испытывают неудобства. Во-первых, снять наличные с карты можно только через банкоматы или кассу банка. Хорошо, если банкомат установлен в здании фирмы (для этого с банком-эмитентом заключают договор) или недалеко от офиса компании. А если его нет, то нужно специально ехать куда-то, чтобы снять деньги. Конечно, можно воспользоваться ближайшим банкоматом другого банка, но тогда сотруднику придется платить за снятие наличных. Такая комиссия обычно составляет для международных пластиковых карт около одного процента, но не менее трех долларов США, по курсу на день списания. Недостатком является также и то, что не все торговые точки принимают к оплате пластиковые карты. Да и при краже, если не успеть заблокировать карты, ею могут воспользоваться мошенники. Конечно, снять наличные с нее, не зная ПИН-кода, навряд ли удастся, но заплатить за товары или услуги вполне реально.

Банк выпускает в обращение пластиковые карты, а сотрудники становятся их держателями. Несколько слов о самих картах. Чаще всего зарплатные карты принадлежат международным платежным системам (таким, как VISA или MasterCard). Такими картами можно расплачиваться не только у нас в стране, но и за границей. Какие именно кредитки открыть для своих сотрудников, предприятие решает самостоятельно.

Получить пластиковые карточки на получение заработной платы сотрудники организации могут тремя способами.

Первый способ. Каждый сотрудник предприятия приезжает в отделение банка и самостоятельно заключает договор банковского счета с банком. Представляет анкетные данные, паспорт и другие документы в банк. Предприятие должно будет предоставить список работающих сотрудников в банк, чтобы те знали, что данное физическое лицо будет обслуживаться по данному проекту. Сотрудники предприятия должны будут тратить свое личное время на посещение банка и потом сообщать номера открытых им счетов в банке предприятию.

Второй способ. Предприятие само собирает комплект необходимых документов на получение, обслуживание пластиковых карт на получение заработной платы и оформляется через компанию, но за счет сотрудников. То есть все эти суммы банку либо уплачивает сама компания за счет своих средств, либо удерживаются из заработной платы сотрудников. То есть плату за изготовление карт и выдачу их держателям, комиссию за проведение операций по карточному счету уплачивает сама компания, а потом удерживает эти суммы из заработной платы сотрудников. Однако прежде нужно получить письменное согласие на это.

Если препятствий нет, организация собирает пакет документов. В каждом банке он свой. Чаще всего карточки выпускает тот банк, где у фирмы открыт расчетный счет. В этом случае вам потребуются:

- заявление от каждого сотрудника, заверенное руководителем организации;
- список сотрудников организации (на электронном носителе и в бумажном виде, заверенный печатью и подписями ответственных лиц);
- ксерокопии паспортов сотрудников (например, при выдаче VISA или MasterCard);
- сведения о тех лицах организации, которым доверено решать вопросы, связанные с использованием карточек.

Впрочем, организация может выбрать и тот банк, в котором у нее нет расчетного счета. В этом случае дополнительно к перечисленным выше документам могут понадобиться также копии нотариально заверенных учредительных документов предприятия, карточка с образцами подписей и т.д.

Все собранные данные передаются в банк. Далее на имя каждого сотрудника организации банк открывает карточный счет, на который и будут зачисляться деньги. Также можно открыть карточные счета и для внештатных работников, с которыми заключены гражданско-правовые договоры, авторские договоры и т.д. На лицевой стороне карточки каждого сотрудника указываются фамилия, имя владельца, а на магнитной ленте записан его личный идентификационный номер (ПИН-код).

Третий способ аналогичен второму. Единственное отличие, что получение и обслуживание пластиковых карт оформляется через компанию и за ее счет.

После того как пластиковые карточки получены, остается ознакомить сотрудников с правилами пользования. Любая карта выдается на определенный срок. Кроме того, нужно ознакомить сотрудников с тем, какие операции они могут проводить с помощью карты. Скажем, по карточке VISA Electron нельзя будет расплатиться за покупки в Интернете. Также важно объяснить держателям, как действовать в случае утери или кражи карты. Как правило, большинство банков выдают памятки. В них указывают номера телефонов круглосуточных сервис-центров, адреса банка и его отделений.

Правила пользования картой желательно прочитать хотя бы раз. Следует также предупредить сотрудников, что чеки, которые они получают на руки после проведения той или иной операции по карте, желательно хранить 45 дней. И впоследствии сверить с ежемесячной выпиской, дабы избежать проблем. Ведь, возможно, какая-то операция проведена дважды или увидеть те транзакции, которые по ошибке приписали к вашей карте. Если вы не согласны с каким-нибудь списанием, необходимо обратиться в банк и написать соответствующее заявление.

Так как большинство банков осуществляют расчеты по пластиковым картам через другие банки, которые имеют процессинговые центры, то операции по зачислению наличных денег происходят не в режиме online, а с некоторой задержкой. То есть при срочном

пополнении счета наверняка необходимо будет платить комиссию. Но это только в том случае, если человек сам будет пополнять карточный счет.

За выдачу наличных с карточки в банкомате или в кассах банка, который выдал карту, комиссия не взимается. А вот если держатель захочет получить наличные в банкоматах других банков - членов платежной системы, то ему придется заплатить комиссию в размере 0,5 - 1,5 процента от суммы, которую он снимал, но минимум 3 долл. США.

Чтобы узнать остаток средств на пластиковой карте, достаточно выбрать пункт меню в банкомате. Если под рукой его не оказалось, но надо узнать остаток, достаточно позвонить по телефону, указанному на карте, сообщить номер карты и секретный код, который обычно указывают при заполнении анкеты. В случае если вы запросите остаток в другом банкомате, то за остаток с вас спишут комиссию до 0,5 долл. США.

Пластиковую карту желательно не терять, так как с ее потерей вы понесете расходы на восстановление карты.

Надо сказать, что многие держатели "зарплатных" карт в основном используют их раз в месяц, для снятия наличных денег. Понятно, что банкам это невыгодно. Поэтому некоторые банки дополнительно стимулируют клиентов - на остаток средств по пластиковой карточке сотрудников начисляют проценты (в среднем 3,5 - 4,5% по рублевым счетам). Данное условие оговаривается с руководством предприятия в зависимости от объемов перечисляемой заработной платы и указывается в договоре с банком. Или предоставляют такую услугу: извещают клиента sms-сообщением о том, какие суммы списаны с его карты. Правда, чтобы ею воспользоваться, надо также написать заявление.

Карточный счет - лицевой счет, открываемый на имя Держателя в соответствии с договором, заключенным держателем, в банке для отражения операций по зачислению средств и операций держателя с использованием карты.

Выплата заработной платы с использованием пластиковых карточек происходят следующим образом: предприятие перечисляет в банк деньги в сумме заработной платы, предназначенной к выплате.

Если у организации нет расчетного счета в банке, то деньги перечисляются на его корреспондентский счет. С этого счета банк перечислит деньги на карточные счета сотрудников. Если же у организации открыт расчетный счет в банке, то деньги перечисляются на счета сотрудников непосредственно с расчетного счета организации.

При этом необходимо отметить, что организация перечисляет банку сумму, необходимую для выплаты зарплаты всем сотрудникам, одним платежным поручением. Сколько денег нужно перечислить на карточный счет того или иного сотрудника, указано в специальной ведомости, которая составляется в бухгалтерии предприятия и передается в банк в согласованные сроки.

В ведомости указываются табельные номера, фамилии, имена, отчества работников и суммы зарплаты к выдаче.

Как правило, банк зачисляет деньги на карточные счета сотрудников только на следующий день после того, как от организации поступило платежное поручение. При этом обязательства предприятия по выплате заработной платы сотрудникам считаются погашенными в тот момент, когда банк списал деньги со счета организации. На дату списания, которая указана в выписке банка, бухгалтер должен сделать проводку:

- выплачена заработная плата сотрудникам:

Дебет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Кредит 51 «Расчетные счета»

Кроме того, с карточного счета каждого сотрудника банк представляет выписки. Обычно делается это раз в месяц.

За то, что банк открывает и обслуживает счета сотрудников, предоставляет им пластиковые карточки, организации придется заплатить. Плата взимается за изготовление карт и годовое обслуживание. Кроме того, банк удерживает с предприятия суммы за перевод денег с расчетного счета на личные счета сотрудников. Тут, прежде всего, бухгалтера

организации волнует вопрос: можно ли включить такие затраты в расходы при расчете налога на прибыль и нужно ли начислять "зарплатные" налоги. Рассмотрим подробнее.

Затраты по изготовлению карт и комиссия за проведение операций при налогообложении прибыли не учитываются - так считают сотрудники Министерства (Письмо Минфина России от 22 марта 2005 г. N 03-03-01-04/1/131). В своих разъяснениях чиновники упирают на то, что клиентом банка и держателем банковской карты является именно работник. Ведь с каждым из них заключается отдельное соглашение, которое является приложением к договору между банком и организацией. Следовательно, стоимость карточек и вознаграждение банка за операции по "кредиткам" следует рассматривать как расходы в пользу работников (п. 29 ст. 270 Налогового кодекса РФ). А такие затраты доходы фирмы не уменьшают.

Пример 1. Организация перечисляет заработную плату работникам на пластиковые карты. По условиям договора с банком фирма заплатила банку 3000 руб. за изготовление карточных счетов сотрудникам. В бухгалтерском учете сделаны записи:

- Оплачены услуги банка за открытие карточных счетов работников

Дебет 91/1 «Прочие расходы»

Кредит 51 «Расчетные счета»

3000 руб.

Плата за годовое обслуживание может взиматься банком каждый месяц или единовременно, скажем, за год.

Минфин России указал, что оплата организацией услуг банка за обслуживание карточных счетов не предполагает получение дохода работником. Следовательно, НДФЛ и ЕСН не облагается. Не нужно платить и страховые взносы на обязательное пенсионное страхование (п. 2 ст. 10 Закона от 15 декабря 2001 г. N 167-ФЗ "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации").

В 2005 г. мнение Минфина России изменилось. В Письме от 7 февраля 2005 г. N 03-05-01-04/19 чиновники заявили, что из налогооблагаемых доходов организации нельзя исключать и расходы на годовое обслуживание лицевых счетов сотрудников. Обосновали такую позицию Минфина п. 29 ст. 270 Налогового кодекса РФ - ведь речь идет о расходах в пользу работников. В описанной ситуации держатели банковских карт (сотрудники) возмещали своему работодателю деньги, уплаченные за годовое обслуживание кредиток. Эту сумму, по логике Минфина, следует включить в доходы и заплатить с них налог. Начислять ЕСН на стоимость годового обслуживания не нужно. Тут действует норма п. 3 ст. 236 Налогового кодекса РФ - ЕСН не начисляется на те выплаты, которые не уменьшают доходы при расчете налога на прибыль.

Что касается НДФЛ, оплата организацией - налоговым агентом услуг в интересах сотрудников признается доходом в натуральной форме. Следовательно, с этой суммы нужно удержать налог на доходы физических лиц в силу пп. 1 п. 2 ст. 211 Налогового кодекса РФ.

Надо сказать, что определенная логика в рассуждениях чиновников министерства есть. В февральском Письме Минфина России есть ссылка на действующее в то время Положение о порядке эмиссии кредитными организациями банковских карт и осуществления расчетов по операциям, совершаемым с их использованием (утв. Центральным банком РФ 9 апреля 1998 г. N 23-П). Так вот, в п. 3.1 указанного Положения сказано, что пластиковые карты выдают в личное пользование держателям - физическим лицам. Да и договоры на обслуживание карт заключают с каждым работником. Так что если предприятие платит за годовое обслуживание карты, а потом удерживает эту сумму из зарплаты сотрудников, то в свои расходы включать оно ничего не должно.

Другой вопрос, что и доходов у него не будет. В данном случае организация своего рода посредник в отношениях между банком-эмитентом карт и их работниками, которые одновременно выступают и их держателями. А обосновать свою точку зрения легко - в силу пп. 9 п. 1 ст. 251 имущество, полученное в рамках посреднических договоров, доходом не является.

Пример 2. Организация перечисляет зарплату работникам на пластиковые карты. За годовое обслуживание организация заплатила 150 000 руб. Эта сумма была удержана из заработной платы сотрудников.

За июнь 2009 г. сумма заработной платы составляет 1 500 000 руб. Сумма удержанного НДФЛ составляет 195 000 руб. Для целей расчета налога на прибыль организация определяет доходы и расходы методом начисления. Для того чтобы упростить пример, рассматривать начисление ЕСН, пенсионных взносов и взносов на страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний не будем.

Указанные операции отражены в учете проводками:

Дебет 20 «Основное производство»

Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

- 1 500 000 руб. - начислена заработная плата за июнь 2009 г.;

Дебет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Кредит 68 субсчет "Расчеты по налогу на доходы физических лиц"

- 195 000 руб. - удержан налог на доходы физических лиц;

Дебет 68 субсчет "Расчеты по налогу на доходы физических лиц"

Кредит 51 «Расчетные счета»

- 195 000 руб. - уплачен налог на доходы физических лиц;

Дебет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

- 150 000 руб. - удержана плата за годовое обслуживание;

Дебет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Кредит 51 «Расчетные счета»

- 150 000 руб. - перечислена плата за годовое обслуживание;

Дебет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Кредит 51 «Расчетные счета»

- 1 155 000 руб. (1 500 000 - 195 000 - 150 000) - перечислена заработная плата за июнь 2009 г. с расчетного счета организации.

В бухгалтерском учете расходы на оплату услуг банка относят к прочим расходам. Это установлено п. 11 Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99, которое утверждено Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. N 33н.

Делается это в день перечисления зарплаты с расчетного счета на карточные счета сотрудников.

Теперь поговорим об учете налоговым. Плата за перевод денег с расчетного счета фирмы на личные счета сотрудников - не что иное, как прочие расходы организации по оплате услуг банков (пп. 25 п. 1 ст. 264 Налогового кодекса РФ). С этим согласен и Минфин России в Письме от 22 марта 2005 г. N 03-03-01-04/1/131.

Пример 3. Организация перечисляет зарплату работникам на пластиковые карты. За перечисление денег с расчетного счета фирмы на карточные счета сотрудников банк взимает комиссию в размере 0,5 процента от общей суммы заработной платы всех сотрудников.

За март 2009 г. сумма заработной платы составляет 500 000 руб. Сумма удержанного НДФЛ составляет 65 000 руб. Расходы по выплате комиссии банку - 2175 руб. (500 000 руб. - 65 000 руб.) x 0,5%). Для целей расчета налога на прибыль организация определяет доходы и расходы методом начисления. Для того чтобы упростить пример, рассматривать начисление ЕСН, пенсионных взносов и взносов на страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний не будем.

Указанные операции отражены в учете проводками:

Дебет 20 «Основное производство»

Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

- 500 000 руб. - начислена заработная плата за март;

Дебет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Кредит 68 субсчет "Расчеты по налогу на доходы физических лиц"

- 65 000 руб. - удержан налог на доходы физических лиц;
Дебет 68 субсчет "Расчеты по налогу на доходы физических лиц"
Кредит 51»Расчетные счета»
- 65 000 руб. - уплачен налог на доходы физических лиц;
Дебет 70«Расчеты с персоналом по оплате труда»
Кредит 51»Расчетные счета»
- 435 000 руб. (500 000 - 65 000) - перечислена заработная плата за март 2009 г. с расчетного счета организации;
Дебет 91/2 "Прочие расходы"
Кредит 51»Расчетные счета»
- 2175 руб. - списана комиссия за перевод заработной платы на пластиковые карты работников.

В налоговом учете в марте 2009 г. организация отразит расходы по выплате банку комиссии в размере 2175 руб.

Пластиковая карта - вещь, безусловно, удобная. Но чтобы избежать проблем с ней, нужно выполнять несколько простых правил. Дело в том, что в последнее время участились случаи мошенничества с чужими пластиковыми картами. Нечистые на руку люди тоже идут в ногу с прогрессом. Поэтому неплохо бы знать, какими уловками пользуются мошенники и как вообще избежать лишних проблем.

ЛИТЕРАТУРА

- 1.Гражданский Кодекс РФ (ч.1) от 30.11.1994 № 51 –ФЗ ред.от 06.12.2007).
2. Гражданский Кодекс РФ (ч.2) от 26.01.1996 № 14 –ФЗ ред.от06.12.2007.)
- 3.Налоговый Кодекс РФ (ч.1)от 31.07.1998 № 146- ФЗ (в ред. 17.05 2007).
- 4.Налоговый Кодекс РФ (ч.2) от 05.08.2000 № 117 – ФЗ (в ред. 04.12.2007).
- 5.Трудовой Кодекс Российской Федерации. Принят Государственной Думой 21 декабря 2001г.
6. Федеральный Закон от 30.06.2006г. № 90 – ФЗ «О внесении изменений в Трудовой Кодекс РФ, признании не действующими на территории РФ некоторых нормативных актов СССР и утратившими силу некоторых законодательных актов (положений, законодательных актов) РФ».
7. Федеральный Закон от 22.07.2008г. № 158 – ФЗ «О внесении изменений в главы 21, 23,24, 25, 26 ч.2 НК РФ и некоторые другие законодательные акты РФ о налогах и сборах».
8. Федеральный Закон от 24.07.2007г. № 216 – ФЗ (в ред. от 24.11.2007 № 284 – ФЗ, от 24.11 2008 №224 – ФЗ) «О внесении изменений в ч.2 НК РФ и некоторые другие законодательные акты РФ».
- 9.Постановление Правительства РФ от 24.12.2007 г. №922 «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы».
- 10.Положение об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт, утвержденным Банком России 24.12.2004 N 266-П.
11. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), Приказ Минфина РФ от 06.05.1999г.№ 33Н.

Кочерева Любовь Григорьевна

Орловский государственный институт экономики и торговли
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансовый учет»
Тел.: (4862) 45-68-53
E-mail: ogiet@orel.ru

Кочерева Лилия Евгеньевна

Орловский государственный институт экономики и торговли
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12
Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Тл.: (4862) 76-20-90
E-mail: ogiet@orel.ru

Л.А. НИКУЛИНА

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА И ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье содержится оценка состояния и развития малого предпринимательства в Центральном федеральном округе, а также проведен детальный анализ развития и проблем малого предпринимательства Орловской области. Рассматривается региональная поддержка, и даются авторские рекомендации по её улучшению.

Ключевые слова: *малое и среднее предпринимательство, малые предприятия, развитие экономики, государственная поддержка, инфраструктура, Орловская область.*

The article includes the estimation of the condition and development of small business in Central federal district, as well as the detailed analysis of development and problems of small business of the Orel region is carried out. Regional support is considered, and the recommendations about its improvement are given.

Key words: *small and average business, small enterprises, development of economy, the state support, infrastructure, the Orel region.*

Малое предпринимательство по своей сути - дело региональное, местное. Оно стало одним из существенных источников налоговых поступлений и насыщения региональных и местных рынков товарами и услугами на базе развития таких сфер, как производственная, агропромышленная, строительная, инновационная, медицинская и т.д. Развитие малого предпринимательства практически всецело отдано на откуп регионам, так как работая в основном на местных рынках, они способствуют решению целого ряда социально-экономических проблем, прежде всего занятости и увеличению доходов населения, что особенно становится значимым в условиях финансово-экономического кризиса, создают более благоприятные условия для регулирования региональной экономики, так как в большей степени зависимы от региональных и местных администраций, чем крупные и средние предприятия. Поэтому рассмотрение региональных особенностей развития малого предпринимательства в России на сегодняшний день представляется актуальным.

В России малый бизнес в большей степени развит в Центральном федеральном округе (ЦФО), что обусловлено выгодным экономико-географическим положением, высоким уровнем потребления и наличием квалифицированной рабочей силы. Центральный федеральный округ лидирует по числу малых предприятий в стране. На него приходится около 30 процентов от всей массы организаций, работающих в малом бизнесе [5].

По своему содержанию регионы Центрального федерального округа Российской Федерации сильно различаются, и это различие обусловлено не только исходным уровнем развития, но и особенностями каждого региона, его политико-административной структурой, производственной структурой, производственной специализацией, географическим положением, специфичностью природных, экономических, социальных условий и прочим. Основные факторы, которые определяют региональную специфику развития малого бизнеса в России, связаны с социальными, экономическими и экологическими проблемами.

Нас же интересует место Орловской области, ее вклад в общероссийскую «копилку» экономического и социального развития, так как она является типовым представителем Центрального федерального округа. Причем, сравнивать итоги развития Орловской области корректно не только и не столько с общероссийскими показателями, сколько с соседними регионами, входящими в ЦФО, т.е. с регионами, входящими в единое экономическое пространство и характеризующимися схожестью структуры экономики и социального положения.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной

статистики Орловской области в 2008 году, число малых предприятий (без микропредприятий) достигло 1160 единиц. По сравнению с 2007 годом их средняя численность работников списочного состава увеличилась на 3,4%, выросли: среднемесячная заработная плата работников – на 35,1%, оборот малых предприятий – на 11,6%, отгрузка товаров собственного производства – на 14,7%, выручка от продажи товаров, продукции, работ и услуг – на 15%, инвестиций в основной капитал – на 48,6%, внутренние затраты на исследования и разработки – в 2,1 раза, и составили 7,4 млн. рублей.

В Орловской области на 100 тысяч жителей приходится 142 малых предприятия (без микропредприятий).

В своей совокупности малый и средний бизнес вносит существенный вклад в развитие экономики области. На их долю приходится более 20% численности работников экономики области и почти третья часть оборота организаций.

Однако, среди 18 регионов Центрального федерального округа Орловская область по итогам 2008 года занимает скромное положение по количеству малых предприятий, среднесписочной численности работников, обороту (меньше только в Костромской области), инвестициям в основной капитал (меньше только в Костромской и Калужской областях), что видно из основных показателей деятельности малых предприятий (без микропредприятий) РФ за 2008 год представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Основные показатели деятельности малых предприятий (без микропредприятий) РФ за 2008 год¹

	Количество предприятий на 1 января 2009 года, тыс. единиц	Средняя численность работников списочного состава (без внешних совместителей), тыс. человек	Оборот, млн. рублей	Инвестиции в основной капитал (в части новых и приобретенных по импорту основных средств), млн. руб.
Российская Федерация	282,7	6217,1	10093483,4	317386,9
Центральный федеральный округ	82,1	1678,4	3073118,1	55167,4
Белгородская область	4,1	50,1	99378,5	1674,7
Брянская область	1,3	47,8	43093,9	1551,2
Владимирская область	1,6	71,3	67963,8	1450,4
Воронежская область	2,1	126,3	89532,1	7937,9
Ивановская область	3,4	52,3	50036,5	3119,2
Калужская область	2,5	64,5	84916,7	1055,0
Костромская область	1,0	32,5	27855,4	779,5
Курская область	3,5	61,4	57660,3	2166,6
Липецкая область	4,0	35,4	40670,5	1647,4
Московская область	12,5	324,8	930424,0	9738,5
Орловская область	1,2	33,5	35221,2	1265,8
Рязанская область	4,0	67,7	82634,8	2873,9
Смоленская область	1,7	35,5	36589,2	5516,7
Тамбовская область	1,3	41,1	38514,4	5227,0
Тверская область	1,5	59,0	61982,3	1688,2
Тульская область	2,3	70,3	73344,2	2219,2
Ярославская область	5,4	80,7	173701,0	1422,4
г. Москва	28,8	424,3	1079599,2	3833,9

Данные межобластного обмена / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. – Орел, 2009.

Вместе с тем, по среднесписочной численности работников в расчете на одно малое предприятие Орловская область по рейтингу, находится на 8 месте в ЦФО (28 человек), что превышает средний показатель по России на 6 человек и по Центральному федеральному округу – на 8 человек. Это объективно свидетельствует о серьезных позициях малого бизнеса

развитие Наука социального управления и общественного развития

в нашем регионе. Среднесписочная численность работников в расчете на одно малое предприятие РФ и регионов ЦФО в 2008 году представлена на рисунке 1.

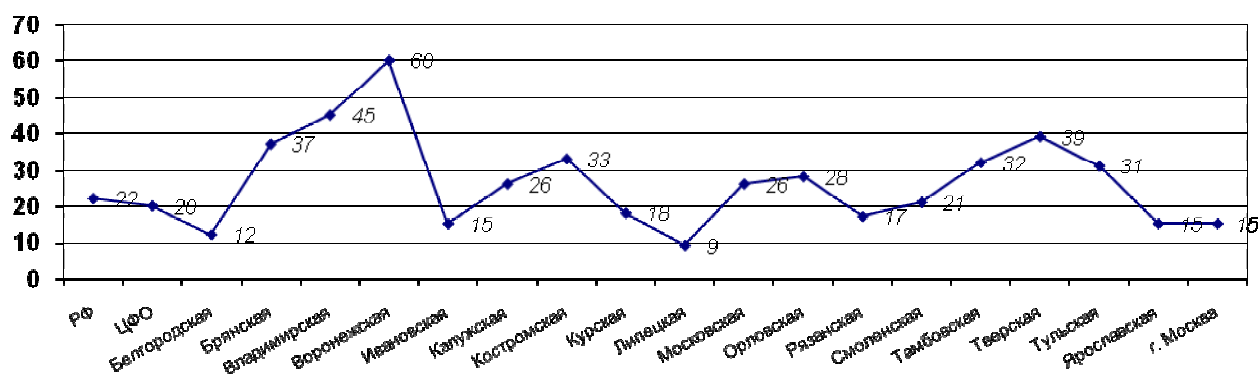


Рисунок 1 - Среднесписочная численность работников в расчете на одно малое предприятие РФ и регионов ЦФО в 2008 году

Орловская область расположена в Центральной части Средне-Русской возвышенности. На западе она граничит с Брянской областью, на северо-западе – с Калужской, на севере – с Тульской, на востоке – с Липецкой и на юге – с Курской областями.

Сравнительный анализ основных показателей деятельности малых предприятий (без микропредприятий) Орловской области с показателями соседних регионов, входящих в ЦФО показал, что Брянская область по количеству малых предприятий в 2008 году с небольшим превосходством опережает Орловскую область на две позиции, занимая 15 место, по остальным показателям область твердо стоит на 13 месте. Липецкая область по количеству малых предприятий входит в пятерку лидеров, но вместе с тем, по среднесписочной численности работников (без внешних совместителей), обороту и инвестициям в основной капитал области отводится 16, 14, 12 места, соответственно. Курская, Калужская и Тульская области по анализируемым показателям занимают средние позиции в ЦФО, опережая Орловскую область по количеству малых предприятий на 10, 8 и 7 позиций. [5].

Основной причиной отставания Орловской области, на наш взгляд, является то, что влиятельным экономическим субъектом малый бизнес в Орловской области назвать нельзя, потому что он до сих пор не является самостоятельной силой, способной заставить с собой считаться. Самое большое место в малом бизнесе занимают предприниматели, которые занимаются торговлей. Бизнес покрупнее должен «согласовывать» свой приход на рынок с областными чиновниками. Многие активные граждане отказываются заводить собственное дело из-за боязни попасть в коррупционную кабалу. Мешает также непредсказуемость регионального и федерального законодательства, часто изменяемые «правила игры» и всегда не в пользу предпринимателей. Бизнес-климат в Орловской области считается неблагоприятным. Именно поэтому «средний бизнес» «ушел» из региона, зарегистрировался в соседних областях с более благоприятным предпринимательским климатом, географически оставаясь в области. [3]

Малое предпринимательство в Орловской области не сможет сформироваться и окрепнуть без всемерной государственной поддержки. Слабость, неопределенность, робость такой поддержки (особенно если иметь в виду не декларации, а реальные дела) является одним из важнейших факторов, не позволяющих малому бизнесу обрести твердую почву под ногами и тем самым создать важную опору для выхода из сковывающего ее затяжного экономического кризиса. Вместе с тем, уже неоднократно говорилось, что малый бизнес у нас в стране остро нуждается в поддержке, оказать которую должно государство, усилив доверие по отношению к власти, сняв административные барьеры, предоставив равные условия всем хозяйствующим субъектам для входа на рынок, расширив доступ малого предпринимательства к финансовым ресурсам и т.д. Усиление государственной поддержки предпринимателей должно стать главной составляющей законотворческой деятельности

государства, направленной на активизацию предпринимательской деятельности, как в России, так и в ее регионах.

За последнее десятилетие в России сформировались основные общепринятые в странах с развитой рыночной экономикой элементы системы государственной поддержки малого предпринимательства. Во всех регионах Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» действуют региональные законы, регулирующие отношения в сфере развития и поддержки малого и среднего предпринимательства, а также разрабатываются региональные программы поддержки малого предпринимательства, реализация которых способствует созданию благоприятных, организационно-хозяйственных, нормативно-правовых и финансовых условий для их деятельности.

Сегодняшний день требует уже более эффективных подходов, а главное более серьезных вложений в сферу малого предпринимательства. На примере близлежащих областей рассмотрим, какие мероприятия в сфере развития и поддержки малого и среднего предпринимательства проводятся в регионах.

Так, в Тульской области действует долгосрочная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Тульской области на 2009 - 2012 годы» направленная на создание благоприятных условий для дальнейшего развития одного из важнейших секторов экономики региона, повышения его вклада в социально-экономическое развитие Тульской области. В области уже существуют и оказывают образовательные, консалтинговые и другие необходимые для развития бизнеса услуги 54 государственные, частные и общественные организации. За два последних года ими организовано более 200 семинаров и курсов повышения квалификации, благодаря чему более 6000 руководителей и ведущих менеджеров малых предприятий смогли повысить свою квалификацию, получить новые знания. За этот же период предпринимателям оказано свыше 25 тысяч консалтинговых услуг. В регионе создана и успешно действует информационная система их государственной поддержки. В ее основе - интернет-сайт, на котором размещена вся эта информация, а кроме того, обеспечены возможности интерактивного общения. Ни один вопрос, волнующий предпринимателей, не остается без ответа специалистов. В дальнейшем планируется расширить возможности информационной системы, создав в каждом районе области специально оборудованные места доступа к информационным ресурсам.[6].

В Курске в области нормативно-правового обеспечения малого предпринимательства рассмотрены 25 проектов федеральных законов по вопросам регулирования предпринимательской деятельности, подготовлены 39 региональных нормативных правовых актов Администрации Курской области, 2 Закона Курской области, областная целевая программа по развитию данного сектора экономики на период до 2011 года. Проведена работа по приведению нормативно-правовых актов Курской области в соответствие с Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».[2].

В Брянской области уже на протяжении многих лет действует ведомственная целевая программа государственной поддержки субъектов малого предпринимательства. В рамках этой программы в 2008 году был создан бизнес-инкубатор. В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» администрацией области подготовлен проект закона «О развитии малого и среднего предпринимательства Брянской области». Указанный законопроект был принят Брянской областной думой в первом чтении. Для поддержки налогоплательщиков, применяющих упрощенный порядок налогообложения, был принят закон Брянской области «Об установлении в 2009 году дифференцированных налоговых ставок по налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, для отдельных категорий налогоплательщиков, выбравших в качестве объекта налогообложения доходы,

уменьшенные на величину расходов». Данным законом предусматривается понижение ставки налога на 10 процентных пунктов в отношении налогоплательщиков, применяющих упрощенный порядок налогообложения, осуществляющих производство продукции, а также строительство. Администрацией области проводится целенаправленная работа по созданию и внедрению механизмов, обеспечивающих улучшение инвестиционного климата в регионе. Продолжается предоставление субсидий на возмещение двух третей процентной ставки по банковским кредитам. За 2008 год субъектам малого предпринимательства было предоставлено более 23 млн. рублей субсидий, что позволило им дополнительно получить кредитов почти на полмиллиарда рублей. В 2009 году сохранены ранее действовавшие налоговые льготы организациям реального сектора экономики. Осуществляется значительная поддержка в отношении субъектов инвестиционной деятельности. Для них действующим региональным законодательством предусмотрено полное освобождение от уплаты налога на имущество организаций на период действия инвестиционного проекта и понижение ставки налога на прибыль организаций на 4,5% к общеустановленной ставке.[1].

Развитие малого бизнеса в Орловской области осуществляется на основе программно-целевого подхода, основанного на реализации целевых комплексных программ, разрабатываемых с учетом реального состояния малого бизнеса, его потребностей и уровня развития в различных отраслях экономики, проблем и задач, стоящих перед областью, а также других, в том числе социальных факторов. Областная целевая программа «О развитии и поддержке малого и среднего предпринимательства в Орловской области на 2009-2011 гг.» (далее - Программа) является логическим продолжением предыдущей программы и призвана создать принципиально новые условия для развития малого бизнеса Орловской области. Основной целью Программы является стимулирование экономической активности населения, способствующей росту занятости и повышению роста его доходов, увеличению объемов производства и реализации продукции, работ, услуг, создание благоприятных условий для развития и устойчивой деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. В рамках этой программы намечено открытие Фонда поддержки малого и среднего бизнеса. Необходимость создания такого фонда продекларирована решением Правительства России и непосредственно Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». В условиях финансового кризиса в государственный бюджет были заложены определенные средства на поддержку развития малого бизнеса. Одно из обоснований необходимости данного процесса – борьба с безработицей.

Еще до кризиса, в апреле 2008 года, постановлением коллегии области №112 освобождены от арендной платы малые предприятия, арендующие имущество государственной собственности Орловской области сроком на два года - с 1 июля 2008 года по 31 мая 2010 года. Эта мера оставляет у предпринимателей на развитие своего бизнеса 4,5 млн. рублей в год. И сейчас изучается вопрос о продлении данного документа. В декабре 2008 года на сессии областного совета был принят ряд нормативно-правовых актов по поддержке малого и среднего бизнеса. Например, с 15 до 5 процентов уменьшена ставка налога для предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения. Были внесены основные изменения в новый закон N 888-ОЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Орловской области» принятый 10 апреля 2009 г. Теперь в нем подробно расписаны полномочия Орловского областного совета народных депутатов, губернатора области, уполномоченного органа исполнительной государственной власти в сфере развития малого и среднего бизнеса [4]. Введена статья, регламентирующая деятельность координационных и совещательных органов в данной сфере. В должном объеме изложены положения, связанные с принятием программ развития субъектов предпринимательства. Были исключены статьи, связанные с формами оказания поддержки, так как в соответствии с законодательством условия и порядок оказания поддержки субъектам малого и среднего бизнеса и инфраструктурам, образующим инфраструктуру поддержки, устанавливается региональными программами. Закон определяет критерии

достижения целей политики Орловской области в сфере предпринимательства: увеличение количества субъектов малого и среднего бизнеса, увеличение количества рабочих мест, налоговых поступлений, доли производимых этим сектором работ и услуг в объеме регионального продукта Орловской области. [4] Недостающим моментом в законе можно считать, то, что в нем отсутствует такое понятие, как инфраструктура поддержки. На одной территории в Орле может быть создан фонд, бизнес-инкубатор или другие структуры поддержки. Взаимодействие между этими фондами, технология движения средств финансовой поддержки, должны быть прописаны в законе.

Несмотря на принимаемые меры поддержки, по результатам выше приведенного анализа, можно сделать вывод, что этого было не достаточно для успешного развития малого бизнеса Орловской области.

Для того, чтобы малое предпринимательство области стало значительным явлением социально-экономической жизни, для их эффективного функционирования необходимо усилить работу органов государственной власти и местного самоуправления. Продолжить работу по совершенствованию нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность и учитывающей специфику малого предпринимательства, позволяющей создать условия, способствующие свободе предпринимательства и устранению административного вмешательства в деятельность субъектов малого бизнеса. По нашему мнению целесообразно развивать деятельность по межрегиональному обмену опытом поддержки малого бизнеса.

Чтобы малое предпринимательство в дальнейшем развивалось, как в целом по России, так и на региональном уровне, необходимо осуществлять комплекс первоочередных мер по следующим направлениям: финансово-кредитное; информационно-техническое; организационное; кадровое и консультационное обеспечение; внешнеэкономическая деятельность.

Также очень важными являются механизмы денежно-кредитной, налоговой, бюджетной, и ценовой политики, материально-технического снабжения, системы официальных гарантий, которые обеспечивали бы создание равных стартовых условий в развитии предпринимательской деятельности. Широкое внедрение новых форм кредитования субъектов малого предпринимательства позволит повысить их капитализацию, техническую и технологическую оснащенность, а также будет способствовать выходу «из тени» значительной части предпринимательских структур. Для достижения более высокой конкурентоспособности малого бизнеса необходимо провести комплекс мероприятий по сертификации малых предприятий на соответствие требованиям ИСО, внедрению в их работу современных маркетинговых технологий, созданию условий для объединения малых предприятий в кластеры, вовлечение их в технико-внедренческие и научно-производственные зоны.

Целесообразно предусмотреть создание комплексной системы поддержки малого предпринимательства, осуществляя подготовку и переподготовку предпринимательских кадров и привлекая социально активные слои населения. Предлагается сформировать ряд эффективных институтов рыночной инфраструктуры, товарного рынка и рынка ценных бумаг, инвестиционного и венчурного предпринимательства, информационной, консультационной и аудиторской деятельности, а также определить меры, обеспечивающие поддержку внешнеэкономической деятельности и привлечение иностранных инвестиций к развитию предпринимательства.

Для этого необходимо привлекать не только средства государственного бюджета, но и по возможности частный, а при необходимости и иностранный капитал. Основной формой использования государственных ресурсов должны быть не прямые инвестиции, а страхование и предоставление гарантий под кредит.

Приоритетными направлениями государственной, а также не менее важной региональной поддержки малого бизнеса, должны стать: создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства (бизнес-инкубаторов, кредитных организаций, информационных центров, технопарков и т.д.), кроме того, в

развитие Наука социального управления и общественного развития

научно-технической сфере; поддержка субъектов малого предпринимательства, производящих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта; развитие системы кредитования субъектов малого предпринимательства, в том числе микрофинансирования.

Таким образом, государственная поддержка должна представлять собой часть многопланового институционального партнерства, формы и содержание которого весьма многообразны. Оно предполагает участие различных организаций и ведомств, множественность каналов получения такой поддержки, отсутствие монополизма какого-либо одного государственного органа, наличие института, вырабатывающего национальную политику в данной области и координирующего ее осуществление.

Государственное воздействие должно не только стимулировать и регулировать, но и направлять предпринимательство в русло, соответствующее общей экономической, структурной, научно-технической, антимонопольной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брянская область: меры поддержки малого бизнеса в условиях финансового кризиса [Текст] // Губерния. – 2009. - № 3.
2. Итоги реализации областной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Курской области на 2006-2008 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rkursk.ru/saiti/smol_business/html/c_f/f.htm (дата обращения: 29.07.2009)
3. Каткова, В. В. Региональная экспертиза: «Значение малого бизнеса в региональном развитии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.old.nisse.ru/analitics.html?id=regional_expertise_mbrg (дата обращения: 29.07.2009)
4. Орловская область: рассматривается законопроект «О поддержке МСП» [Текст] // Деловая пресса: Новости малого бизнеса. – 2009. - № 9 (510)
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008: Стат.сб. / Росстат. – М., 2008. – 999 с.
6. Тульская область: роль малого бизнеса в экономике будет возрастать [Текст] // Тульские известия. – 2008.

Никулина Людмила Александровна

Всероссийский заочный финансово-экономический институт

302020, г. Орел, Гостиная ул., д. 2

Аспирант кафедры «Экономики предприятий и предпринимательства»

Тел.: (4862) 42-73-96

E-mail: ludmila_80@inbox.ru

УДК 332.8 (575.2-25)

Б.К.СЫДЫКОВ

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье автором рассматриваются проблемы топливно-энергетической политики Кыргызской Республики и предлагаются перспективные направления выхода энергетики из кризиса

Ключевые слова: топливно-энергетическая политика, топливно-энергетический комплекс, топливно-энергетические ресурсы, стратегия развития топливно-энергетического комплекса, энергетическая безопасность.

In the article the author considers problems of a fuel and energy policy of the Kirghiz Republic and perspective directions of an exit of power from crisis are offered

Key words: the fuel and energy policy, a fuel and energy complex, fuel and energy resources, strategy of development of a fuel and energy complex, power safety.

Республика Кыргызстан - небольшая по площади (198 тысяча квадратных км.) и населению (5,3 млн.) страна Центральной Азии с невысоким уровнем доходов, не имеющая выходов к морю и граничащая с Казахстаном, Китаем, Таджикистаном и Узбекистаном.

Кыргызстан расположен в пределах горной гряды Тянь-Шаня и Памиро-Алая, которая занимает более 80% территории страны (Кыргызстан иногда называют «Швейцарией Центральной Азии»). Остальная часть территории страны - долины и бассейны рек. Большая часть территории страны находится в зоне умеренного климата, и только ее южные районы расположены в зоне субтропиков. Кыргызстан богат минеральными ресурсами, но имеет небольшие запасы нефти и природного газа; страна импортирует нефть и газ. Минеральные ресурсы включают значительные залежи угля, золота, урана, сурьмы и редкоземельных металлов. Структура промышленности недостаточно развита, основными отраслями являются: малое машиностроение (электродвигатели, трансформаторы), легкая промышленность (переработка хлопка и шерсти, текстильные товары, пищевая промышленность), строительные материалы (цемент, стекло, шифер), обувь, мебель, горнодобывающая промышленность и энергетика. Кыргызская Республика относится к числу государств, обеспеченных гидроэнергетическим ресурсам, потенциал которых по оценке специалистов составляет 142 млрд. кВт.час, из которых освоено не более 10%.

По энергоемкости валового внутреннего продукта (ВВП) (расход топливно-энергетических ресурсов на единицу валового внутреннего продукта (ВВП) в масштабе страны) мы почти в 5,7 раза превышаем его среднемировое значение и почти 3 раза - страны Азии. Сравните: у нас этот показатель достигает 1,7 тонн нефтяного эквивалента на 1000 долларов США, в то время как в мире он составляет 0,32 тонн нефтяного эквивалента, в странах Азии - 0,67 тонн нефтяного эквивалента. В поставленных задачах республики обеспечения ежегодного роста валового внутреннего продукта (ВВП) на 108% (согласно Стратегии развития страны на 2007-2010гг.) мы прогнозируем ежегодный рост потребления энергоресурсов на 102%, что позволит снизить энергоемкость валового внутреннего продукта (ВВП) на 4% ежегодно. При этом экономия энергоресурсов оценивается к 2010г. на уровне 1,1 млн. тонн условного топлива при потребности 6,8 миллиона. В связи с тем, что для удовлетворения потребности республики в энергоносителях их импорт составляет около 40%, снижая энергоемкость продукции, мы можем сэкономить средства на приобретение дорогостоящего привозного топлива - угля, газа, и нефтепродуктов. Но в то же время предусматриваются ежегодные темпы роста электропотребления на уровне 108% (с 7,095 миллиард. кВт.ч к 2010г.), учитывая, что электроэнергия - единственный энергоноситель, которым располагает республика. В то же время для обеспечения роста ВВП на уровне 108% темпы роста электропотребления ежегодно должны опережать его на 2-3 пункта. Возможности экспорта электроэнергии снизятся с 2,372 миллиард. кВт.ч в 2007г. до 1 миллиард. кВт.ч к 2010г. с учетом работы Токтогульского водохранилища, даже учитывая ввод первого агрегата «Камбараты». Таким образом, в предстоящие три года сложится напряженная ситуация с обеспечением страны электроэнергией.

Поговорим о шагах по энергосбережению. Помимо общеизвестных мер экономии, нужно предпринять следующее: регулировать спрос на энергоносители через введение индикатора - энергоемкости валового внутреннего продукта (ВВП), определив пороговый показатель энергопотребления реального сектора экономики и населения, исходя из возможностей ресурсного обеспечения и развития отраслей топливно - энергетического комплекса (ТЭК); четко исполнять Закон «Об энергосбережении», разработав инструкции для всех предприятий реального сектора, сферы услуг и населения; разработать и реализовать Государственную программу энергоэффективности и создать Фонд энергосбережения.

Сегодня тарифы на электро и теплоэнергию не покрывают затрат энергокомпаний. Дебиторские долги и хищения электроэнергии привели к их убыточности и отсутствию средств на ремонт, реконструкцию и установку современных приборов учета. Убытки от производства тепла покрываются за счет прибыли от реализации электроэнергии на экспорт, промышленные потребители за счет повышенных тарифов субсидируют население, в то время как во всем мире тарифы населению устанавливаются выше, чем промышленности. Тарифы должны корректироваться в зависимости от изменения темпов роста инфляции и доходов населения, а также мировых тенденций роста цен на нефть и газ. Результаты проведенных нами исследований показывают, что возможно, не вызывая социальной напряженности, увеличивать темпы роста тарифов на электроэнергию в течение 2008-2010гг. ежегодно на 12,5% равномерно с разбивкой по кварталам или полугодиям, с доведением до уровня, покрывающего затраты.

Энергокомпаниям в ближайшие три года нужно: сократить расходы на топливообеспечение ТЭЦ; снизить потери энергии; экономить на ремонтных работах; оптимизировать численность персонала и оплату труда; упорядочить использования сырья и материалов; освободиться от непрофильного бизнеса и нерентабельных активов; проводить жесткую политику снижения потерь электроэнергии, доведя их до нормы технических потерь (15-12%); сократить к 2010 году коммерческие потери или хищения до 3%, полностью ликвидировав их к 2012 году; довести сборы платежей за отпущенную электроэнергию в денежной форме до 98-100%. Чтобы вывести энергетику из кризиса надо

выполнить следующие задачи: 1) списать и реструктуризировать долги между хозяйствующими субъектами, бюджетами всех уровней и энергетиками при обязательном условии использования освобождающихся финансовых ресурсов для обновления основных фондов отрасли; 2) построить и ввести действие в 2009-2010 году первый агрегат «Камбар-Аты-2», подстанции «Датка» и «Айгульташ», а также построить новые и реабилитировать существующие линии электропередачи; 3) снизить затраты и повысить энергоэффективность.

Необходимости списания и реструктуризации долгов - ликвидировать обычными средствами огромную задолженность в энергосекторе нереально. В 2008 году дебиторская задолженность потребителей энергетикам достигла 2,88 миллиард сомов, из них доля населения - 2,15 миллиард. Больше всего долгов у ОАО «Ошэлектро», что уровень сбора им платежей за электроэнергию составляет 75%, следом идут «Востокэлектро»(80%), ОАО «Северэлектро»(96,8) и т. д. Самые высокие потери электроэнергии приходятся на долю «Северэлектро»(31,2%), немного отстают от него «Востокэлектро» и «Ошэлектро». Соответственно растут долги энергетиков перед бюджетом. Но обязательным условием списания и реструктуризации долгов должно стать - использование освобождающихся средств для обновления основных фондов энергетиками.

Необходима кардинальная реформа административного и финансового управления энергетическими компаниями: людей на руководящие должности отбирать по деловым и профессиональным качествам на исключительно открытой конкурсной основе, оценивать деятельность менеджеров на основе таких критериев, как снижение затрат и рост прибыли, увеличение активов, сокращение потерь, возрастание сборов и т. д.

Безусловно, следует передать в концессию или приватизировать распределительные электроэнергетические компании. За государством останутся регулирование деятельности естественных монополий и реализация тарифной политики. Для этого необходимо укрепить функции регулятивного органа и разработать такую схему субсидирования компаний, которая поможет вывести их на более высокий уровень доходности и сделать привлекательными для инвестирования. При этом не стоит о совершенствовании банковской системы, и привлекать для кредитования отечественные банки.

Сбытовые структуры, возможно, следует вывести из распределительных компаний и создать конкуренцию на розничном рынке электроэнергии, предоставив потребителю право выбора поставщика. Развитию же конкуренции среди производящих компаний будет способствовать строительство «Камбар-Аты-1», а также гидроэлектростанций на верхнем и среднем течении река Нарын с привлечением частного капитала и соответственно со снижением затрат. За последние 16 лет энергетика республики, не имея достаточных средств для поддержания мощностей электростанций, линий электропередачи, подстанций и трансформаторов, тем не менее обеспечивала развитие реального сектора экономики и населения. Этим объясняется ее нынешнее крайне тяжелое состояние. Низкие тарифы на электроэнергию субсидировали развитие предприятий промышленности, строительства, коммерции и торговли, а также коммунально-бытовые услуги населению. Уголь, газ, теплоэнергия подорожали, но люди имели возможность свободно подключаться к электросети и готовить себе пищу, а также обогреваться с осени по весну, в то время как энергетика работала себе в убыток, теряя огромные объемы электроэнергии (в 2008 году они достигли 3,6 миллиард кВт/ч или 40% ее поступления в распределительную сеть). В итоге отрасль имеет огромные долги перед кредиторами и бюджетом. Игнорирование финансовой дисциплины и ненаказуемость расхитителей из-за коррупции в сбытовых подразделениях привели также в отсутствие средств на ремонт, техническое перевооружение, приобретение современных приборов учета (автоматизированных систем), не говоря уже о строительстве новых объектов.

Учитывая открывающиеся возможности участия в создании единого рынка электроэнергии со странами Европейско-азиатское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) и Южной Азии, следует помнить: перспективные гидроэлектростанции Кыргызстана смогут

конкурировать на оптовом региональном рынке электроэнергии. Поэтому нужно искать инвесторов для сооружения следующих ступеней средне и верхненарынского каскадов ГЭС, а также малых ГЭС. В этом случае к 2025 году производство электроэнергии возрастет до 27 миллиард кВт/ч в год, а если построим тепловую электростанцию на базе разреза Кара-Кече и ГЭС на реке Сары-Джаз, то и до 33,9 миллиард кВт/ч в год (в 2008 году выработано 11,8 миллиард кВт.ч.).

Стратегически важно укрепить позиции республики на региональном рынке электроэнергии с тем, чтобы в 2011-2025 гг. максимально реализовать наши экспортные возможности и обеспечить энергетическую безопасность. Для этого в первую очередь должна быть восстановлена схема взаимодействия по обмену энергоресурсами: Кыргызстан- Казахстан- Таджикистан- Узбекистан. Напомним, она была создана в 1998 году в рамках Центральноазиатского экономического сообщества (ЦАЭС), когда главы четырех государств подписали два межправительственных соглашения: о параллельной работе энергосистем и об использовании водных ресурсов бассейна рек Нарын и Сырдарья. В соответствии с этими договоренностями Кыргызстан в обмен на попуски воды из Токтогульского водохранилища в вегетационный период и на попутно выработанную в Узбекистан и Казахстан электроэнергию получал природный газ, уголь и мазут для ТЭЦ Бишкека. Однако в Центральноазиатского экономического сообщества (ЦАЭС) особенно, начиная с 2002 года Узбекистан осуществил на своей территории несколько проектов, направленных на улучшение использования водных ресурсов, а также на перерегулирование Арнасайской впадины, снизил свою зависимость от водных ресурсов бассейна реки Нарын и практически отказался от экспорта электроэнергии из Кыргызстана.

В результате нарушения схемы взаимодействия по обмену энергоресурсами наша республика была вынуждена перейти на заключение двухсторонних договоров с Казахстаном, Таджикистаном и Узбекистаном, условия межгосударственного обмена энергоресурсами за пропуск воды в вегетационный период стали оформляться протокольно. Центральноазиатская экономическая сообщества (ЦАЭС), как известно, слился с ЕврАзЭС. Участники новой организации, чтобы определиться, как все-таки регулировать водноэнергетический баланс в Центральной Азии, разработали проекты трех межгосударственных документов: Концепции эффективного использования водноэнергетических ресурсов, Дорожной карты создания механизма взаимодействия и обновленного долгосрочного Межправительственного соглашения по использованию водных ресурсов Сырдарьи. Все документы требуют безотлагательного рассмотрения и принятия. В частности, в обновленном соглашении заложена многолетняя перспектива развития рынка энергоресурсов, в том числе прямое признание обязательств Узбекистана и Казахстана оплачивать услуги по ежегодному и многолетнему накоплению воды, которые наша страна предоставляет за счет значительных потерь для своей экономики. Предусматривается также более эффективный механизм разрешения споров и разногласий с применением процедур международного арбитража.

Рынок сбыта электроэнергии в направлении Южной Азии перспективен режимом пикового потребления электроэнергии в летний период, когда Нижненарынский каскад ГЭС работает в ирригационном режиме и попутно вырабатываемая энергия, избыточная для Кыргызстана, может передаваться через Таджикистан в Пакистан. Однако сначала нужно договориться о недискриминационном транзите электроэнергии через территории соседних стран в третьи государства. Это вопрос первостепенной важности.

Мы можем достичь соглашения с Пакистаном о поставке ему электроэнергии по цене 8 центов за кВт.ч. Потребность этой страны в киловаттах из Центральной Азии составляет примерно 5 000 МВт в год. Реально также договориться с Таджикистаном о транзите электроэнергии через сооружаемые им перспективные ЛЭП-500 кВ в направлении Южной Азии. Многосторонние и двухсторонние межгосударственные переговоры по использованию водноэнергетических ресурсов и торговле энергоресурсами должны

вестись с позиции экономической выгоды для Кыргызстана, что позволит соседним странам считаться с интересами республики, повысить ирригационную и энергетическую привлекательность каскада Токтогульских ГЭС и будущих Камбар-Атинских ГЭС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Кыргызской Республики «Об электроэнергетике» [Электронный ресурс]
2. Закон Кыргызской Республики «Об энергетике» [Электронный ресурс]
3. Кыргызстан в цифрах. Ежегодный статистический сборник Нацкомстата. 2001-2006,1990-2001,2005. [Электронный ресурс]
4. Джаманбаев, А.С.. Рациональное использование энергоресурсов Киргизии [Текст] / А.С. Джаманбаев. – Фрунзе. ФПИ. - 1989-76с.

Сыдыков Бакытбек Кадыралиевич

Управление жилищно-коммунального хозяйства и системы жизнеобеспечения г. Бишкек
Кандидат экономических наук, Генеральный директор

E-mail: shahmatanov@elnet.com

НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИИ ИНВЕСТИЦИЙ И

УДК 338

Е.В. ШПИТОНКОВА

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ СТЕКОЛЬНОГО ЗАВОДА

Статья посвящена анализу инвестиционного проекта по созданию в Сибирском регионе крупного предприятия по производству тарного стекла. Автором проведен маркетинговый анализ, составлены план производства и бюджет затрат до 2013 года, а также рассчитаны показатели эффективности инвестиционного проекта, показана бюджетная эффективность проекта.

Ключевые слова: анализ рынка, продукция, конкуренты, потребители, производственный план, финансовый план, бюджетный эффект, чистая текущая стоимость проекта, внутренняя норма рентабельности, индекс прибыльности инвестиций, период окупаемости

The article is devoted the analysis of the investment project on creation in Siberian region the large enterprise for manufacture of tare glass. The author carries out the marketing analysis, the plan of manufacture and the budget of expenses till 2013 are made, and also indicators of efficiency of the investment project are calculated, budgetary efficiency of the project is shown.

Key words: the market analysis, production, competitors, consumers, a production plan, the financial plan, budgetary effect, pure current cost of the project, internal norm of profitability, an index of profitableness of investments, the recoupment period

На данный момент предприятия пищевой отрасли вынуждены приобретать стекольную тару в европейской части страны либо импортного производства, что значительно увеличивает себестоимость их продукции и, как следствие, приводит к росту розничной цены на товары, составляющие значительную долю в «потребительской корзине» населения Сибирского региона.

На момент принятия решения о строительстве завода в Сибири действовал только один завод по производству стеклотары. Это предприятие «Экран» в г. Новосибирск, который, несмотря на реконструкцию, не в силах обеспечить даже 10% потребности в

развитие Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

стекле. На предполагаемом к строительству заводе планируется выпускать 600 миллионов условных бутылок в год. Данный объем значительно сократит дефицит стеклотары. Но и с учетом данного дополнительного объема, предприятия (помимо предприятий всего Сибирского региона) будут испытывать дефицит стеклотары.

Следующим условием работы стеклотарного завода является наличие человеческих ресурсов. В данном регионе действует более 30 крупных промышленных предприятий, есть свои высшие и среднетехнические учебные заведения. Таким образом, обеспечение завода достаточным количеством общепромышленного персонала не вызывает сомнения. Обеспечение заводов персоналом узких специальностей, связанных со стеклом всегда являлось проблемой для новых заводов. Для решения этих проблем на первом этапе эксплуатации используется вахтовый метод для таких специальностей как операторы и наладчики стеклоформирующих машин, фидерщики, стекловары и т.п. и, одновременно, готовятся специалисты из местных жителей.

По данным консалтинговых компаний доля потребления стеклотары в Сибирском регионе составляет 10-13% от всего объема потребления данной продукции в России, а объем аналогичного производства составляет всего 4-6%. На лицо дефицит в регионе порядка 50-60%, что в свою очередь означает тот факт, что каждая 2 бутылка потребляемая на предприятиях Сибири является привозной.

Визуально представить доли потребления стеклопродукции в Сибирском регионе можно из представленной диаграммы (рисунок 1).

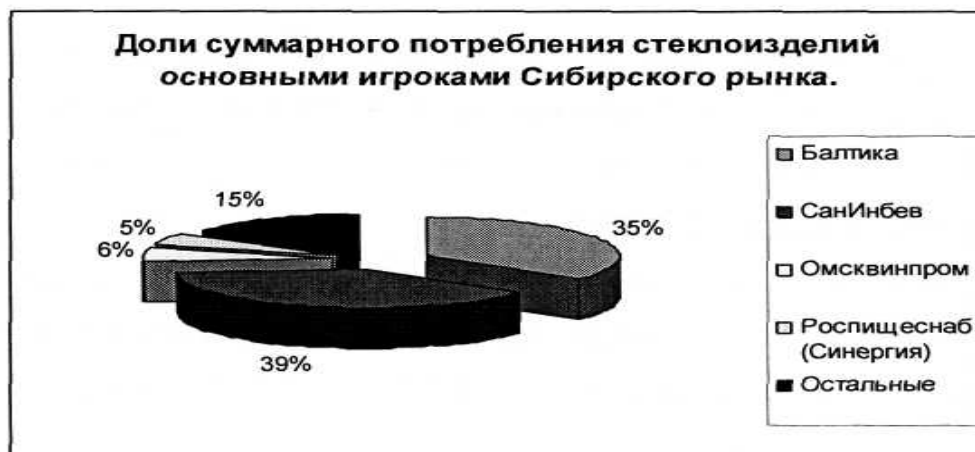


Рисунок 1- Доли потребления стеклопродукции в Сибирском регионе

Из диаграммы видно, что суммарно за основными игроками закреплено порядка 85% общего потребления стеклянной тары региона.

Оценив суммарную потребность в стеклопродукции (даже не касаясь сегмента стеклобанок) получается объем потребления в два с лишним раза превышающий расчетные мощности нового завода.

На данный момент, на основе анализа рынка сбыта, определены основные характеристики и технико-экономические показатели будущего предприятия. Общий объем производства завода - 600 миллионов условных единиц готовой продукции в год. Основной вид тары - бутылки для ликероводочных и пивных предприятий.

Автор определил список критериев для определения сильных и слабых сторон компании: Организация, Производство, Финансы, Маркетинг (таблица 1).

Финансовый план.

Для реализации данного проекта привлекаются преимущественно кредитные средства, а именно используется:

- прямое кредитование (под строительные работы, организационные расходы, проектные работы, российское оборудование)
- лизинговые схемы (для закупки иностранного оборудования).

Укрупнено смету проекта можно представить в следующем виде:

1.	ИМПОРТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
2.	РОССИЙСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
3.	ПРОЕКТНЫЕ РАБОТЫ
4.	СТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ
5.	МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ
6.	ПРОЧИЕ РАСХОДЫ

Составлен график вложения инвестиций в период строительства и эксплуатации. Для отражения вложений по статьям затрат, указанных выше, из суммы капитальных вложений по утвержденному проекту затраты на пуск печи, а именно, необходимое сырье для загрузки печи, стеклобой для разогрева печи были отнесены на капитальные вложения в объекты сбыта. Также добавлены инвестиции в период освоения и эксплуатации производственных мощностей, которые не входили в сметную стоимость проекта.

Таблица 1 - Сильные и слабые стороны организации. Внутреннее влияние.

Сильные стороны	Слабые стороны
Организация	
<ul style="list-style-type: none"> • Высокий уровень квалификации руководящего персонала компании. • Наличие готовый схем и описаний бизнес процессов организации доказавших свою эффективность на практике. • Удобная схема работы склада готовой продукции 24x7 с возможностью осуществления отгрузок как автомобильным, так и железнодорожным транспортом. • Принадлежность завода к бренду Ассоциации, являющейся крупнейшим поставщиком бесцветного стекла Европейской части России. • Наличие возможности стажировки и обучения технологов и рядовых специалистов в других, уже функционирующих подразделениях компании. • Наличие в компании квалифицированных IT специалистов обеспечивающих качественную работу инфраструктуры компании в целом. 	<ul style="list-style-type: none"> • Низкая заинтересованность рядовых сотрудников в развитии компании. • Низкая квалификация рядового состава компании. • Наличие географической удаленности от головной компании, что в свою очередь влияет на взаимодействие данных подразделений.
Производство	
<ul style="list-style-type: none"> • Обладание технологией выпуска продукции высокого качества (одно из лучших в России). • Современное импортное стеклоформовочное и инспекционное оборудование. • Отсутствие износа оборудования. • Наличие давних договорных отношений с поставщиками комплектующих. • 12-и секционные 2-х капельные машины с высокой производительностью линий в сутки. • Наличие на производстве возможностей изготовления как бесцветной продукции, так и цветной тары. • Владение технологией производства облегченного стекла NNPB. 	<ul style="list-style-type: none"> • Высокая стоимость ремонта и импортных комплектующих стеклоформовочного оборудования. • Наличие в схеме производства 3-х уровневой проверки качества готовой продукции повышает качество поставляемой заказчику продукции, но так же незначительно влияет на КВГ (коэффициент выхода готовой продукции), что в свою очередь слегка увеличивает себестоимость готовой продукции. • Относительно небольшой ресурс работы стекловаренной печи (7-8 лет), по истечению данного срока производство потребует
Финансы	
<ul style="list-style-type: none"> • Высокая прибыльность компании. • Использование в цикле производства такого энергоресурса как природный газ. Стоимость газа является относительно невысокой и легко прогнозируется в отличии от нефтепродуктов. • Наличие финансовых гарантий со стороны всей ассоциации. 	<ul style="list-style-type: none"> • Низкая оборачиваемость капитала
Маркетинг	

развитие Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

<ul style="list-style-type: none"> • Высокое качество выпускаемой продукции. • Наличие постоянных отношений с крупнейшими потребителями продукции Сибирского федерального округа. • Известность и высокая репутация компании на стекольном рынке России. • Широкий спектр предлагаемой продукции. • Наличие отлаженной сети сбыта готовой продукции, как собственными коммерческими подразделениями, так и посредническими фирмами. • Наличие гибких схем работы с заказчиками. • Наличие собственной транспортной компании для удобства работы с заказчиками, не имеющими возможности производить самовывоз. • Наличие в компании PR подразделения планирующего и проводящего рекламные и PR компании для поддержания имиджа продукции и ассоциации в целом. • Слабая конкурентная среда. • Ведение разработки документации для сертификации компании на соответствие международным стандартам ISO. 	<ul style="list-style-type: none"> • Относительно высокая стоимость готовой продукции компании по отношению к основным конкурентам.
--	--

Матрица SWOT анализа

	О Возможности рынка	Т Угрозы рынка
<p>S Сильные стороны организации</p>	<p>Сильные стороны и возможности позволяют определить стратегию развития предприятия. Строительство крупного предприятия по производству стеклоизделий для покрытия потребностей заводов потребителей данной продукции в Сибирском регионе. При наличии большого скопления крупных потребителей стеклотары стратегия нашего предприятия направлена на покрытие возникшего дефицита стекольной продукции появившегося из-за отсутствия в регионе крупных производителей стекла. Географическая расположенность нового завода позволит потребителям значительно экономить на сокращении логистических издержек, что в свою очередь значительно повысит конкурентоспособность нашей продукции по сравнению с аналогичной продукцией поставщиков Центрального региона (экономия на доставке до 1 рубля с бутылки). Запуск завода позволит не только покрывать потребности Сибирских заводов уже существующих клиентов, но и завоевывать новые рынки сбыта за счет высокого качества выпускаемой продукции, а высокая квалификация руководящего персонала позволит осуществлять данные действия с максимальной эффективностью. Так же одной из основных стратегических задач организации является усиление позиций компании в России за счет потребителей Сибирского региона, что в свою очередь позволит ассоциации в целом стать безоговорочным лидером в данной области.</p>	<p>Использование сильных сторон предприятия для устранения угроз рынка. Высокое качество выпускаемой продукции и высокий спрос населения на конечную продукцию, упакованную в стеклянную тару, (по данным ассоциации производителей пива за 2007 г. более 70% потребителей предпочитают продукцию в стеклянной таре), позволит не опасаться колебания спроса на стеклоизделия, связанные с ростом доли альтернативной упаковки, по прогнозам в ближайший год составят 1,5-2%, что на фоне постоянного роста рынка и мероприятий по избеганию стагнации являются не существенным. Высокое качество продукции, Давние договорные отношения и географическая близость производства к заводам потребителей позволяют надеяться на положительный исход в случае возникновения тендеров.</p>

<p>W Слабые стороны организации</p>	<p>Нивелирование слабостей компании за счет возможностей рынка. Низкая квалификация рядового состава компании нивелируется возможностью стажировок и обучения персонала на других предприятиях ассоциации, так же в данной ситуации огромный вклад в успешный исход данных мероприятий привносит наличие в компании проверенных методик производства и систематизированных схем бизнес-процессов. Риски, связанные с высокой стоимостью ремонта и содержания оборудования перекрываются фактом высокого качества монтируемого оборудования, а так же отсутствием его износа. Низкая оборачиваемость капитала и высокий уровень постоянных издержек перекрывается достаточно высокой прибыльностью, а разработанный план мероприятий в совокупности с доходами компании позволяют надеяться на двойное увеличение собственного капитала в оборотах компании уже к 2014 году. Вопросы относительно высокой себестоимости готовой продукции полностью закрываются уменьшением издержек связанных с доставкой продукции</p>	<p>Сложившийся в стране кризис ликвидности в свою очередь может повлиять на финансирование строительства завода и как следствие на сроки его запуска, что на фоне открытия в Новосибирске стекольного завода компании «Русжам» может повлиять на распределение заказов крупнейшими размер чистой потребителями региона. Так же рост валют по отношению к рублю может повлиять на размер кредитных выплат и как следствие на издержек и объем прибыли.</p>
-------------------------------------	---	---

Отражены планируемые источники средств на реализацию данного проекта. Основной источник - банковский кредит, составляет порядка 85% от общей суммы поступлений. Запрашиваемый формат государственной поддержки - предоставление субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным для реализации инвестиционного проекта.

Для анализа гибкости проекта рассчитана Программа производства и реализации продукции при различных условиях. При данных расчетах делается допущение, что вся произведенная продукция реализовывается в том же отчетном периоде. Для расчета выручки и всех показателей берется одна условная единица производимой продукции - бутылка 0,5 л. (вес 0,35 гр.).

Посчитан планируемый выпуск продукции в натуральном и денежном выражениях, а также выручка от реализации продукции. Программа производства и реализации продукции рассчитана в нескольких вариантах - базовый (принимаемый для дальнейших расчетов), расчет при условии снижения объемов производства на 12%, расчет при снижении цены на 12%, расчет при индексации всех затрат ежегодно на 15%, индексации заработной платы и индексации цены.

Для обеспечения нормального рабочего процесса с учетом поэтапного ввода в эксплуатацию производственных мощностей был разработан проект штатного расписания. Согласно данным о численности персонала и штатного расписания стекольного завода общая численность работников предприятия должна составлять к моменту пуска второй очереди - 633 человек.

В рамках данного проекта под прямыми затратами подразумеваются затраты на сырье, материалы и прочее с учетом доставки и упаковки, на топливо, электроэнергию для производственных целей, а также зарплата работников, непосредственно занятых в процессе производства. Согласно технологии - основное сырье для производства стекломассы - это песок, кальцинированная сода, полевоы шпат, известняк, стеклобой (вторичное сырье). Необходимые ресурсы - газ, электричество, сжатый воздух, вода, дизельное топливо. Персонал, непосредственно занятый в производственном процессе - работники двух основных цехов предприятия - составного цеха (цех подготовки шихты) и машинованного цеха (непосредственно стекловаренная печь, стеклоформирующие машины, участок упаковки).

Постоянные расходы включают в себя общепроизводственные расходы (с учетом заработной платы персонала, не занятого в основном производственном процессе), ресурсные платежи (земельный налог, налог на имущество не учтен в виду его незначительности по сравнению с общим объемом затрат), лизинговые платежи, расходы по сбыту продукции.

Финансовые результаты реализации.

Финансовые результаты реализации (план по прибыли) инвестиционного проекта показывают распределение выручки, полученной от продажи продукции, и объем чистой прибыли по кварталам и годам. План по прибыли аккумулирует данные всех выше произведенных расчетов. Исходя из произведенного базового расчета видно, что реализация проекта прибыльна в течение всего расчетного периода. Кроме того, для оценки влияния различных факторов на финансовые результаты реализации, были произведены расчеты при изменяющихся условиях, а, именно, при снижении объемов производства на 12%, при снижении цены реализации на 12%, при уровне годовой инфляции в течение реализации проекта в размере 15%. Колебания размеров чистой прибыли незначительны в зависимости от перечисленных условий.

Бюджетный эффект от реализации проекта. Анализ инвестиционной привлекательности и оценка эффективности инвестиций.

Исходными данными для определения эффективности инвестиционного проекта служат данные плана денежных поступлений и выплат.

Для оценки эффекта от реализации проекта все поступления и выплаты представлены по видам деятельности: основная (деятельность по производству и сбыту продукции), инвестиционная, финансовая. Совокупный денежный поток рассчитан отдельно по каждому виду деятельности и в общем по проекту.

С момента ввода в эксплуатацию производственных мощностей (1 квартал 2010) сальдо совокупного денежного потока является положительным, что является одним из условий реализуемости проекта.

Бюджетный эффект инвестиционного проекта определяется как сальдо поступлений и выплат бюджета в связи с реализацией проекта.

В состав выплат из бюджета включена сумма предполагаемой государственной поддержки в форме субсидий на возмещение затрат на оплату процентов по банковским кредитам, а также суммы НДС, возмещаемого из бюджета.

Для большей наглядности данных был произведен расчет основных видов налогов в соответствии с действующим законодательством РФ в разрезе уровней бюджетной системы.

Коэффициент дисконтирования принят в размере 13% без учета темпов инфляции. Так как данный проект является инновационным, то процент рисков очень высокий, для расчетов он принят в размере - 18%. Коэффициент дисконтирования, учитывающий риски при реализации проекта составил 1.31 и 1.189 соответственно.

Для проведения анализа инвестиционной привлекательности данного проекта произведены расчеты показателей эффективности проекта:

Чистая текущая стоимость проекта (NPV) как стоимость, получаемая путем дисконтирования отдельно за каждый год разности всех оттоков и притоков денежных средств, накапливающихся за период функционирования проекта, составила 1830,34, что говорит о прибыльности проекта.

Внутренняя норма рентабельности (IRR). Максимальная ставка платы за привлекаемые источники финансирования проекта, при которой последний остается безубыточным, составляет 14% годовых.

Индекс прибыльности инвестиций (DPI) определяет относительную прибыльность проекта, дисконтированную стоимость денежных поступлений от проекта в расчете на единицу вложений. Индекс доходности данного проекта составил 1,75, что является очень хорошим показателем и говорит о доходности инвестиций. Данная величина значительно

выше пороговых значений рентабельности (как сложилось в мировой практике, для рискованных капитальных вложений она составляет 25%)

Произведен расчет простого периода окупаемости вложенных средств (РВ) и дисконтированного периода окупаемости (DPP), которые составили соответственно - 4,48 и 4,65.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сделать выводы о том, что проект окупаем и происходит это в 2013 году.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аньшин, В. М. Инвестиционный анализ [Текст] / В. М. Аньшин. – Изд-во: Дело. - 2004. - 280с.
2. Ахметзянов, И. Анализ инвестиций. Методы оценки эффективности финансовых вложений [Текст] / И. Ахметзянов. – Изд-во «Эксмо». – 2007. – 272с.

Шпитонкова Евгения Владимировна

ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»

125993, Москва, Ленинградский просп., 49.

Аспирант

Тел.: (499) 943-9855

E-mail: orelbuin@yahoo.com

УДК 338

М.В. ДЬЯЧКОВ

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В ЭВОЛЮЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Развитие метода управления Проектом в эволюционной экономике обусловлено систематизацией и уточнением понятийно-терминологического аппарата методологии управления проектами. В статье предложены авторские методические рекомендации по управлению научно-инновационным комплексом, а так же рассмотрены некоторые вопросы формирования региональной научно-инновационной системы.

Ключевые слова: метод управления проектами, научно-инновационная система, эволюционная экономика

The development of project management method in evolutionary economy depends on systematization and on specification of conceptual and terminological base of project management methodology. The article provides methodological recommendations on scientific and innovative complex management. It also deals with some question of regional scientific and innovative system formation.

Key words: project management method, scientific and innovative system, evolutionary economy

Метод управления проектами целесообразно использовать в качестве инструментария формирования необходимой интеллектуальной составляющей человеческого капитала, без которой невозможна инновационная деятельность.

Управление проектами представляет собой управление процессом целенаправленного перевода существующей системы из одного состояния в другое или, если это не возможно, создания новой системы в соответствии с новыми требованиями со стороны внешней среды. Было также отмечено, что проект, как и сам будущий объект управления, который

развитие Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

моделируется в этом проекте, имеет свой жизненный цикл. Фазами (этапами) жизненного цикла проекта являются:

1. Разработка замысла проекта;
2. Постановка цели (целей) проекта;
3. Подготовка (разработка) проекта;
4. Реализация (осуществление) проекта;
5. Достижение (завершение) поставленных целей проектом.

В условиях эволюционной экономики в основе методологии управления проектами перспективна микроэкономическая концепция хозяйствования, базирующаяся на позициях отдельно взятого предприятия, организации, института, со все большей ориентацией на коммерческие показатели его деятельности. Сущность микроэкономической концепции заключается в использовании: во-первых, анализа для исследования внутрипроизводственных отношений или отношений организации со всеми заинтересованными в ней агентами внутренней и внешней среды – собственниками, инвесторами (кредиторами), персоналом, потребителями, поставщиками, государством. Во-вторых, в основе концепции лежат прогноз изменений состояния и учет последствий принимаемых управленческих решений, а также предопределение откликов на изменения рыночной конъюнктуры (относительно стихийный фактор) и законодательства – фактора, сознательного регулируемого государством.

В принципе управление инновационными проектами, исследованиями и разработками основывается на микроэкономическом подходе, в то время как управление научно-техническим прогрессом – на макроэкономическом подходе. Отличие этих процессов управления состоит в той степени, в какой существует различие между этими самыми подходами. Так, задачами управления научно-техническим прогрессом являются создание государством условий для активизации инновационной деятельности хозяйствующих субъектов рыночной экономики. Задачи управления инновационными проектами, исследованиями и разработками должны быть конкретными и соотнесенными с практическими интересами организации (предприятия) и с интересами инициаторов этих проектов. Критериями в последнем случае являются, с одной стороны, степень использования инноваций для удовлетворения интересов собственников и инвесторов, а с другой, – реализация инновационных проектов с наибольшей отдачей для интересов организации (предприятия) в смысле повышения оплаты труда персонала работников, обеспечения высокой и устойчивой конкурентоспособности на рынке производителей (технологии производства) и на рынке потребителей (продукции и услуг).

Управление инновационной деятельностью как процесс и как функция менеджмента имеет много общего с управлением хозяйственной деятельностью организации (предприятия) в смысле повышения оплаты труда персонала работников, обеспечения высокой и устойчивой конкурентоспособности на рынке производителей (технологии производства) и на рынке потребителей (продукции и услуг).

Управление инновационной деятельностью в эволюционной экономике как процесс и как функция менеджмента имеет много общего с управлением хозяйственной деятельностью организации (предприятия) и осуществляется в контурах процедур управления последней. Однако управлению инновационной деятельностью свойственны многие специфические черты, что и определяет его специфику, особое место в управлении и соответственно требования к знаниям и навыкам менеджеров и специалистов, осуществляющих эту деятельность.

Принятый и обоснованный для реализации метод управления проектами основан на собственной методологии, использование которой требует от персонала ее реализующего не только общих профессиональных знаний в области менеджмента, но и специфических знаний в сфере исследовательской и конструкторско-технологической деятельности. Это вытекает из того, что методология управления проектами включает:

1. Определение цели проекта и обоснование их;

2. Структурирование цели (редуцирование цели) и установление рациональной структуры Программы;
3. Оценку необходимых объемов и источников финансовых, материальных и нематериальных инвестиций;
4. Осуществление подбора исполнителей, подготовку и осуществление контрактов с ними;
5. Определение сроков выполнения проекта;
6. Определение затрат ресурсов по подцелям проекта и видам предусмотренных в нем работ;
7. Оценку рисков и разработку системы понижения рисков;
8. Организацию эффективной системы управления реализацией проекта;
9. Обеспечение контроля, учета и анализа хода выполнения проекта.

В дореформенной России и за годы проведения экономической реформы накоплен достаточный теоретико-методологический и методический инструментарий для управления проектами, который может быть использован в современных условиях с определенными доработками. Можно утверждать, что в области освоения указанных методов и инструментария накоплен определенный опыт – имеются научно-технические и другие организации, осуществляющие консалтинговые услуги в области инновационной деятельности (инновационные региональные центры, технопарки при университетах и др.). Однако кризис 2008 года мировой экономики не смог не сказаться на состоянии кадрового обеспечения в этой сфере деятельности. Многие ученые, конструкторы, инженеры-технологи, специалисты в области инновационного менеджмента покинули сферу инновационной деятельности по причинам резкого сокращения финансирования, неудачно проведенной конверсии и некоторым другим. Подготовка молодых кадров целенаправленно не велась, а подготавливаемые кадры инновационных менеджеров и специалистов других профилей, в основном, «уходили» в сферы торговой, посреднической и банковской деятельности.

В качестве инструментария решения проблемы воспроизводства необходимых кадров для активизации инновационной деятельности в промышленности и других отраслях экономики, как уже было отмечено, рекомендуется использовать методологию управления проектами. При этом в одной и той же интегрированной системе образовательных организаций инновационных и промышленных предприятий могут реализоваться несколько проектов, либо несколько образовательных организацией могут «работать» в контурах одного проекта.

В этих условиях для обеспечения высокоэффективной работы в инновационной, производственной и коммерческой сферах деятельности определенную роль играет правильное понимание менеджерами и специалистами, адекватное толкование и применение понятий, терминов и определений.

Понятие – это логически определенная мысль о предмете, которая отображает существенные признаки данного предмета или группы аналогичных предметов. Термин – это семантическое выражение фиксированного значения конкретного понятия, которое является его названием. Определение – это научно обоснованная, достаточно точная, исчерпывающая и краткая формулировка, раскрывающая сущность данного понятия.

На основании анализа и обобщения понятийно-терминологического аппарата, и федеральном законодательстве, ниже приводятся толкования терминов, используемых в методологии управления терминами, объединенные в следующие тематические группы: 1) концептуальные, 2) субъекты процесса управления, 3) временные характеристики, 4) содержание работ проекта, 5) интеллектуальная собственность, 6) экономика, финансы, 7) экспертиза проектов.

Концептуальные термины.

Инновация – коммерческий результат интеллектуального труда, получивший реализацию в виде новой (усовершенствованной) продукции (услуги) и/или технологии,

развитие Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

используемой в экономике, социальной сфере, природоохранной деятельности и институтах управления.

Инновации следует различать:

- безопасные, обеспечивающие техническую, экологическую, экономическую безопасность человека (труда);
- научно-технические, воплощающие в себе новые знания и/или новые методы их получения;
- технологические, направленные на повышение конкурентоспособности продукции (услуги) и/или предприятия (организации);
- институциональные (форма организации труда и управления), создающие условия для эффективной и стабильной работы организаций (предприятий) на рынке.

Инновационная деятельность – это особая совокупность видов деятельности по созданию новой и/или усовершенствованию существующей продукции (услуги) и/или использованию новых (усовершенствованных) технологий с целью придания организации (предприятию) дополнительных конкурентных преимуществ на рынке.

Инновационная деятельность интегрирует в себе научно-техническое прогнозирование, научную деятельность, научно-техническую деятельность, инновационный менеджмент – все, что связано с получением инноваций в эволюционной экономике.

Научно-техническое прогнозирование представляет вид исследования, направленного на формирование прогнозов объективно существующих тенденций развития науки и техники. При этом прогноз – это картина будущего состояния процесса или явления, результатов его.

Научная деятельность – это теоретическая и экспериментальная деятельность, направленная на получение новых знаний об основных закономерностях строения, функционирования и развития человека, общества, окружающей природной среды, а также на применение новых знаний для достижения практических целей и решения конкретных задач (Федеральный закон от 23.08.1996 г. № 127–ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»).

Проект – замысел, идея, образ, воплощенный в форму описания, обоснования, расчетов, раскрывающих сущность замысла и возможность его практической реализации по изменению какой-либо системы и переводу ее из одного состояния в другое.

Проекты различают научно-технические, экономические и инновационные (инвестиционные).

Научно-технический проект – научное исследование (разработка), направленное на решение определенной научно-технической задачи.

Экономический проект – программа действий, мер по осуществлению конкретного, предметного социально-экономического замысла, например, по обновлению производства, выпуску и продаже новых товаров, оказанию образовательных услуг.

Инновационный (инвестиционный) проект – программа осуществления жизненного цикла определенного новшества (нового продукта, технологического процесса, услуги), процесса его создания (исследование, разработка опытного образца, освоение производства и продаж, модернизация и обновление продукта, прекращение его выпуска) и использования необходимых для этого ресурсов (инвестиций, кредитов, интеллектуальной собственности).

Управление проектом – совокупность принципов, методов, средств организации и координации использования человеческих, финансовых и материальных ресурсов на протяжении всего цикла осуществления проекта, направленных на эффективное достижение его целей [3].

Основные объекты управления проектом являются затраты (издержки), время, ресурсы, качество, риски и собственно процессы управления проектом (прогнозирование, целеполагание, разработка мероприятий и т. д.)

Субъекты процесса управления проектом.

Автор – это лицо, в процессе творческого труда которого получены результаты

художественного, научно-технического, управленческого, коммерческого или иного характера.

Гарант – лицо (организация, государство, физическое лицо), предоставляющее определенные гарантии по соблюдению обязательств и наблюдающее за их осуществлением в процессе разработки и реализации проекта.

Генеральный подрядчик – один из основных участников инновационного и инвестиционного процесса, который на основании договора подряда, заключенного с заказчиком, полностью отвечает за осуществление работ по проекту. Генеральный подрядчик имеет право поручать по субподрядному договору выполнение отдельных видов и комплексов работ специализированным организациям, называемым в данном случае субподрядчиками.

Доверенное лицо (представитель) – лицо, получающее от другого лица полномочия, основанные на доверенности, указании закона или акте уполномоченного на то государственного органа.

Заказчик – юридическое или физическое лицо, поручающее исполнителю выполнение работы по подряду (проекту).

Инвестор – компания, организация или частное лицо, осуществляющие инвестиции в проект.

В качестве инвесторов также могут выступать: фонды, уполномоченные управлять государственным или муниципальным имуществом, граждане, предприятия, предпринимательские объединения, юридические лица, иностранные физические и юридические лица, государства и международные организации.

Исполнитель – юридическое или физическое лицо, привлекаемое в установленном порядке заказчиком к реализации работ, проводимых в рамках проектов и программ.

Контрагент – партнер – один из участников договора (в договорах подряда – подрядчик и заказчик), принявший определенные обязательства.

Ответственный исполнитель – лицо, отвечающее за процесс практической реализации, воплощения в жизнь решений, команд и других управляющих воздействий, связанных с выполнением проекта.

Подрядчик – лицо, выполняющее работы по подряду.

Руководитель проекта – лицо, ответственное за управление проектом, за успешное завершение проекта, наделенное правами и полномочиями по принятию управленческих решений, касающихся проекта и руководству их реализацией.

Собственник – физическое или юридическое лицо, обладающее правом собственности на имущество, включая право владения, отчуждения и распоряжения им.

Временные характеристики проекта.

Дата актуализации – дата, на которую выполняется актуализация данных, заложенных в проекте. Актуализация данных представляет модификацию данных, используемых в управлении проектом, в соответствии с текущей ситуацией. Этот процесс производится по специальным правилам с заданной периодичностью или эпизодически.

Дата календарная – дата, привязанная к календарю.

Дата начала (фактическая) – календарная дата фактического начала работы в рамках проекта.

Дата окончания (фактическая) – календарная дата фактического завершения работы в рамках проекта.

Дата отчетная – дата, на которую известны данные о ходе выполнения проекта.

Дата текущая (дата разделения данных) – календарная дата, отделяющая фактические (ретроспективные) данные по проекту от плановых.

Контрольная точка – важнейшее событие проекта, срок которого может быть задан заказчиком (или иными внешними органами), используемое для контроля за ходом выполнения проекта.

Продолжительность проекта – время, проходящее с даты начала проекта до даты

окончания проекта.

Сдача проекта – формальная передача от подрядчика заказчику завершеного проекта, выполненных работ, услуг, товара.

Срок директивный – срок завершения проекта (этапа проекта), установленный заказчиком.

Срок начала проекта – требуемая календарная дата начала работ по проекту.

Срок окончания проекта (работы) – требуемая календарная дата окончания проекта (время окончания всех работ проекта).

Стадия проекта (этап) – определенный этап в рамках одной из фаз проекта.

Фаза проекта – одна из основных частей жизненного цикла проекта.

Фаза выполнения – фаза, в течение которой происходит собственно выполнение проекта.

Фаза завершения (окончания) – фаза, в которой производится сдача проекта заказчику, происходит свертывание сил, участвующих в реализации проекта, подведение итогов и осуществляются окончательные расчеты по проекту, анализ эффективности реализации проекта, обосновывается его осуществимость.

Фаза разработки – фаза, в которой осуществляется определение структуры проекта: построение графика работ, определение затрат, ресурсов, разработка необходимой проектной документации.

Жизненный цикл проекта – интервал времени, охватывающий совокупность процессов создания и потребления продукта от начала исследования возможности его производства до прекращения его потребления.

Инвестиционный цикл проекта – интервал времени от начала до окончания инвестиционного процесса.

Производственный цикл проекта – интервал времени от начала до окончания производственного процесса.

Содержание работ проекта.

Выпуск – объем продукции (услуги), производимый в результате функционирования организации, предприятия в ходе реализации проекта.

Изделие – единица промышленной продукции, количество которой может исчисляться в штуках. К изделиям также могут относиться завершенные и незавершенные предметы производства.

Изменение проекта – корректировки, вносимые в содержание проекта в ходе его разработки и выполнения.

Материально-технической обеспечение – оборудование и материалы, технологии, программные средства, необходимые для реализации проекта.

Отчетность – совокупность показателей итоговой хозяйственной деятельности предприятий (фирм), организаций и учреждений за определенный период времени (неделя, месяц, квартал, год).

Передача технологии – передача научно-технических знаний, используемых в сфере оказания услуг на условиях, определенных заключенным между сторонами договором (на бездоговорной основе).

Постановка задачи – точная формулировка подлежащей решению задачи, уделяя особое внимание обеспечению полного и однозначного ее определения, а не поверхностного представления.

Работа – основной структурный элемент проекта. Ее использование предполагает, что проект представлен совокупностью взаимосвязанных работ. Следует различать работы:

выполняемая, которая начата, но не завершена к текущему моменту;

планируемая, которая не началась (или не закончилась) до даты разделения данных;

предваряющая (вспомогательная), связанная с подготовкой, поставкой материалов либо оборудования, утверждением документов или подобная этим видам. Ее выполнение требуется до начала последующей (основной работы).

Ресурс – любой фактор производства (включая время), необходимый для выполнения работ проекта. Выделяют трудовые, финансовые, материальные, временные и информационные ресурсы.

Содержание проекта (объем работ) – все работы по проекту и результаты проекта (или его части), которые описываются путем указания всех выполняемых работ, необходимых ресурсов и конечных результатов, включая требования к качеству (по каждому виду работ).

Ход работы – показатель, характеризующий степень реализации проекта, например, какой процент от общего объема работ выполнен, или какой период остается до фактического окончания работ.

Цель проекта – predetermined результат, на достижение которого направлен проект.

Интеллектуальная собственность.

Авторское право – отношения, возникающие в связи с созданием и использованием произведений науки, техники, технологии, литературы и искусства.

База данных – совокупность хранимых в памяти ЭВМ данных, относящихся к определенному объекту или виду деятельности, специально организованных, обновляемых и логически связанных между собой.

Банк данных – совокупность баз данных, объединенных общностью применения, а также программных и технических средств, обеспечивающих накопление, обновление, коррекцию и использование данных в системе.

Договор о конфиденциальности – соглашение сторон, определяющее порядок и условия пользования конфиденциальной информацией [1].

Знак обслуживания – зарегистрированное в установленном порядке обозначение, служащее для отличия услуг, предоставляемых одним юридическим или физическим лицом, от однородных услуг, предоставляемых другими юридическими или физическими лицами.

Изобретение – техническое решение задачи, обладающее новизной, неочевидностью и пригодное к осуществлению промышленным путем.

Интеллектуальная собственность – это особый вид гражданских прав, устанавливающих монополию их владельца на использование изобретений, компьютерных программ и других результатов интеллектуальной, творческой деятельности, включая право запретить или разрешить такое использование, а также право переуступить другому лицу эти правомочия или отказаться от них совсем.

Исключительное право – предоставляемое охранным документом на объект промышленной собственности его обладателю право использования и распоряжения таким объектом с одновременным запрещением третьим лицам совершать указанные действия без специального разрешения, которое ограничено установленным сроком.

Конфиденциальная информация – секретные сведения, связанные с производством и управлением предприятием (учреждением) не подлежащие разглашению.

Конфиденциальность – обязательство одной стороны (субъекта), получившей от другой стороны информацию о новых решениях или знаниях, в том числе и не защищаемых законом, а также сведения, которые могут рассматриваться как коммерческая тайна, не сообщать ее третьим лицам без согласия этой другой стороны.

Лицензионный договор (Лицензия) – соглашение в соответствии с которым одно лицо (лицензиар) за обусловленное вознаграждение выдает разрешение другому лицу (лицензиату) за обусловленное вознаграждение пользоваться объектом этого права (изобретением, технологией, опытом и секретом производства) в определенном объеме.

Проведенная оценка ситуации существующего, и предложенного нового понятийно-терминологического аппарата методологии управления проектами была необходима, поскольку практика подготовки и переподготовки квалифицированных кадров различного уровня по проектам практически отсутствует. Объясняется это следующими причинами:

Во-первых, на этапе неуправляемого спада производства, направления воспроизводства квалифицированных кадров в России развивались стихийно. Этот процесс

развитие Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

может быть охарактеризован как противоречивый, поскольку при падении объемов общественного производства произошел рост в целом выпуска специалистов с высшим образованием, однако это достигалось за счет роста отдельных, ставших временно остродефицитными, специальностей – экономистов, юристов, психологов.

Во-вторых, в среднесрочной программе развития экономики России выявлены приоритетные отрасли промышленности хорошо адаптировавшиеся к условиям эволюционной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бука, Э. С. Роль учебно-научно-инновационных комплексов в активизации региональной инновационной деятельности [Текст] / Бука Э. С., Релях С. М., Павлов И. Н. и др. // Инновации.– 2001.– №1–2.– С. 61–64.
2. Лужинский, И. Я. Инновационный менеджмент в малом бизнесе. [Текст] / И.Я. Лужинский, М. П.– Переверзев. - Тула: Изд-во Тул. гос. пед. ун-та им. Л. Н. Толстого, 1998.– 174 с.
3. Маевский, В. И. Введение в эволюционную экономику [Текст] / В.И. Маевский. – М.: Экономика, 1997.– 106 с.
4. Макконел К. Р., Брю С. Л. Экономика: принципы, проблемы и политика [Текст] / Пер. с англ.– М.: Республика, 1993.– Т. 2.– 400 с.

Дьячков Максим Вячеславович

ГОУ ВПО «Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого»

300026 г. Тула, пр. Ленина, 125

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление»

Тел. (4872) 35-74-09

E-mail: korvovik@rambler.ru

УДК 338

Н.В. ГРАЧЕВА

КОНЦЕПЦИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматривается проблема развития деятельности структур инновационной сферы промышленных предприятий за счет предпринимательской инициативы. Ставится вопрос о совмещении выполнения ими производственной и рыночной функций. Это означает разработку интеллектуального продукта, предназначенного для технического обеспечения производства, и продукта для рынка с правом инновационных структур самостоятельной его коммерциализации. Предлагается авторская концепция рационального сочетания функций, предусматривающая построение параметрических рядов, отражающих порядок распределения между функциями инновационного ресурса и зависимости его величины от интересов и удовлетворенных потребностей участников инновационного процесса.

Ключевые слова: инновационная политика, производственная функция, рыночная функция, научно-технический труд, структуры инновационной деятельности, инновационный ресурс, экономический интерес, производственный интерес.

The problem of development of activity of structures of innovative sphere of the enterprises of the industry at the expense of the business initiative is considered. The attention to the question on combination of performance by them of industrial and market functions is brought up. It means working out of the intellectual product intended for technical maintenance of manufacture, and a product for the market with the right of innovative structures independent it commercialization. The concept of a rational combination of the functions, providing construction of the parametrical numbers reflecting an order of distribution between functions of an innovative resource and

dependence of its size from interests and satisfied requirements of participants of innovative process is offered.

Key words: *innovative policy, production function, market function, scientific and technical work, structures of innovative activity, innovative resource, economic interest, industrial interest.*

Практика показывает, что в современной рыночной экономике научно-технический потенциал инновационной деятельности промышленных предприятий может быть использован значительно продуктивнее для них в целом и их подразделений, которые такую деятельность осуществляют. Прежде всего это относится к конструкторским и технологическим подразделениям, являющимся основными проектировщиками и проводниками инновационной политики предприятий. Эти подразделения решают важную производственную задачу, заключающуюся в технической подготовке производства. Пока их деятельность этой функцией и строением на ее основе инновационной политики ограничивается. Таким образом они не используют в полной мере, как то возможно в современных условиях, свой потенциал в осуществлении рыночной функции. Но о необходимости это делать говорит многое. Во-первых, в исследованиях до 80% опрошенных специалистов отмечают, что их инновационная сфера очень пассивна по отношению к рынку и от этого многое теряет. Во-вторых, профессиональная вузовская подготовка специалистов инновационной деятельности содержит потенциал исполнения куда более широкий по числу и разнообразию круг функций, чем, пусть и достаточно важной, но только одной. В-третьих, что следует особо отметить, конъюнктура, складывающаяся под влиянием рыночной экономики, требует приспособления к ее условиям всех видов деятельности, не исключая и деятельности специалистов инновационной сферы промышленных предприятий. Последняя активности в этом не проявила. Главной причиной тому можно назвать низкую степень экономической самостоятельности и предпринимательской свободы, предоставленных этой деятельности ранее государством. Оно, как, по сути, единственный в прежней экономической системе собственник наемного труда, определяло, в каком качестве использовать любой труд. Конструкторско-технологическому труду была отведена роль обеспечивать техническую подготовку производства. Государство посчитало, что специалистам научно-технического труда в промышленном производстве, как наемным работникам, предпринимательской деятельностью в широком смысле этого явления, заниматься нельзя. В природе такого вопроса как бы и не существовало. Попытка государства каким-то образом компенсировать этот, можно сказать, пробел за счет привлечения специалистов к рационализаторской деятельности ни материального, ни морального удовлетворения им не принесла. Однако теоретическая конструкция понятия о соотношении наемного труда и предпринимательства строилась на том, что свободой предпринимательской деятельности может обладать не только владелец капитала, но и наемный работник [4]. По утверждению Р.Ронштадта, люди начинают понимать, что предпринимательство является делом не только «звезд», но и наемных работников, которые видят в нем один из немногих путей построения своего благополучия. Исследуя категорию справедливости и касаясь в нем отношений государства и граждан, древнегреческий философ Платон наделял государство совещательными, защитными, а неограничительными началами, и справедливость видел в том, чтобы оно занималось своим делом, а не вмешивалось в чужие дела. Этим подчеркивается, что стать наемным работником не значит лишиться свободы деятельности, проявляемой, в том числе, в форме предпринимательства. В главном своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народа» А.Смит излагал, что частные интересы могут гармонично сочетаться с интересами общества. П.Ф. Друкер отмечает, что современная экономика характеризуется глобальным характером предпринимательства и наблюдается систематический инновационный процесс, в рамках которого осуществляется поиск и изучение новых возможностей удовлетворения человеческих желаний и потребностей, и делает важнейший вывод, что общество нельзя рассматривать лишь как среду, в которой

развитие Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

действует лишь предприятие [1]. Как пишет Х. Ширенбек, внутри самого предприятия «процесс труда расщепляется и разделяется настолько, чтобы стало возможным задействовать рабочую силу в соответствии с ее специальными навыками и способностями, и использовать эффекты специализации, получающиеся от этого разделения» [3].

Таким образом, идея о соучастии и совмещении в деятельности носителей наемного труда и капитала - наемного работника и собственника средств производства или его представителя в лице предприятия - находит достаточно широкую поддержку в теории, показывающую тем шанс доступности к идее в практике. Свой шанс в этом, находящего все большее признание у специалистов-практиков, что его необходимо использовать для развития, имеет и инновационная деятельность, осуществляемая в промышленной сфере. Практики считают, что научно-технические структуры предприятий вполне способны разрабатывать наряду с интеллектуальным продуктом, предназначенным для обслуживания производства, продукт для рынка с правом самостоятельной его коммерциализации и распределения получаемой от него прибыли по своему усмотрению. Последнее условие является основой функционирования субъектов рыночной экономики как предпринимателей [4].

Структурам инновационной деятельности предприятий работать, совмещая производственную и рыночную функции, обязывает уже само существование их в рыночной экономике. Конечно, можно ничего не изменять и выполнять только производственную функцию. Однако, оказавшись в условиях формирования новой экономической системы, использовать содержащийся в рыночной экономике ресурс для развития предпринимательства является очень разумным.

Ориентирование деятельности на рынок предполагает свои варианты работы: можно участвовать совместно с производителями на равных с ними правах в создании и реализации материального продукта предприятия, выполняя таким образом производственно-рыночную функцию или обеспечивать техническую подготовку производства и вести самостоятельный бизнес с получением интеллектуального продукта для рынка, т.е. выполняя производственную и параллельно с ней рыночную функцию. Характер возможных направлений инновационной деятельности и ее результата при разных вариантах исполнения функций приведен в таблице 1.

Построение инновационной деятельности, ориентированной на рынок, значительно усложняет дело, ставя целый ряд задач по новизне, объему, мотивации, в сравнении с задачами, которые решают конструкторские и технологические подразделения промышленных предприятий при осуществлении только производственной функции. Среди всех задач особенно важной является задача обеспечения в работе научно-технических структур предприятий рационального сочетания производственной и рыночной функций. Решение данной задачи заключается в установлении такого порядка работы, когда рыночная функция будет осуществляться без ущерба для производственной функции. Это напрямую связано с вопросом о распределении ограниченного инновационного ресурса на основе учета потребительского интереса предприятия и его подразделений, осуществляющих инновационную деятельность.

По нашему мнению, найти ответ на данный вопрос можно способом построения совмещенного по функциям параметрического ряда потребностей направляемого для их исполнения ресурса (рисунок 1). Так, при определенной величине общего инновационного ресурса в параметрическом ряду производственной функции ресурсу в позиции 1 может соответствовать ресурс в позиции 1 в параметрическом ряду рыночной функции, ресурсу в позиции 2 производственной функции соответствовать ресурс в позиции 2 рыночной функции и т.д. То есть, в этих случаях при движении от позиции к позиции потребностей в ресурсе при уменьшении или увеличении ресурса по одной из функций возможно пропорциональное этим изменениям увеличение или уменьшение

ресурса по другой функции. Возможны в зависимости от величины общего инновационного ресурса и другие сочетания его распределения по функциям.

Таблица 1 - Возможные направления деятельности в инновационной сфере промышленных предприятий в современных условиях

№ п/п	Функция инновационной	Результат-продукт инновационной деятельности
1	Производственная	Техническая подготовка производства нового материального продукта предприятия Техническое обеспечение производимого предприятием материального продукта
2	Производственно - рыночная	Совместное с предприятием создание бизнес-продукта
3	Производственная, рыночная	Техническая подготовка производства нового материального продукта предприятия Техническое обеспечение производимого предприятием материального продукта Интеллектуальный бизнес-продукт инновационных структур предприятия

Например, ресурс в позициях 5-5 отражает достаточную его величину для развития двух функций одновременно, в позициях 6-6 - недостаток ресурса для развития ни одной из функций.

Однако, в конечном итоге правильным вариантом сочетания ресурсов по функциям следует считать тот, при котором выполняется соответствие интересов исполнителей функций их удовлетворенным потребностям, выраженным достигнутым экономическим результатом. Достижение этого соответствия является основным внутренним мотивом, побуждающим участников инновационного процесса действовать так, а не иначе. Выражая это соответствие формулой, получим, что $I=УП$ при $\sum_i ВРi \rightarrow ВРФ$, где I - интерес каждого участника инновационного процесса; $УП$ - удовлетворенная потребность каждого участника инновационного процесса по его интересу; $ВРi$ - величина ресурса, потребная для удовлетворения интереса каждого i -го участника инновационного процесса; $ВРФ$ - величина общего инновационного ресурса, которым располагает предприятие для реализации производственной и рыночной функций инновационной деятельности.

Но в практике происходит скорее то, что $I>УП \rightarrow \max$. Это указывает на определенные ограничения в удовлетворении интересов. Сущность проблемы, по аналогии с теорией производственных возможностей, заключается в том, что поскольку общий объем имеющихся ресурсов ограничен, нельзя удовлетворить интересы всех одновременно: общества, социальных групп, индивидов. Поэтому необходимо принимать решение о том, какие интересы следует удовлетворить в каждый конкретный период времени, а от удовлетворения каких интересов придется в том же периоде времени отказаться.

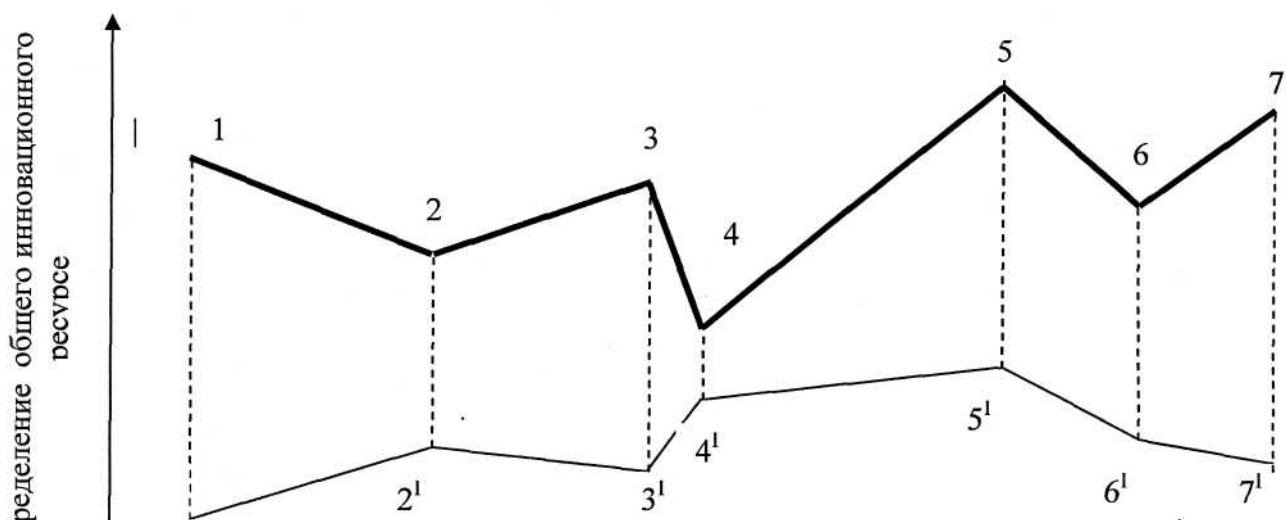


Рисунок 1 – Параметрические ряды сочетания потребностей в ресурсе по функциям инновационной деятельности

Сведем интересы участников инновационного процесса к отношениям предприятий и структур, осуществляющих инновационную деятельность. Для них идеальным будет вариант отношений, при котором достигается соответствие интересов предприятия I_n его удовлетворенным потребностям $УП_n$ и соответствие интересов специалистов сферы инновационной деятельности предприятия I_p их удовлетворенным потребностям $УП_p$, что означает соответствие интересов и удовлетворенных потребностей между предприятием и структурами сферы инновационной деятельности, т.е.: $I_n=УП_n$, $I_p=УП_p$ при $УП_n$ соответствует $УП_p$ и соответствует $УП_{n0}$ и $УП_{p0}$, где $УП_{n0}$ – ожидаемый результат по удовлетворению потребностей предприятия; $УП_{p0}$ – ожидаемый результат по удовлетворению потребностей работников сферы инновационной деятельности.

Но поскольку ресурс, который служит удовлетворению интересов предприятия и его структур ограничен, выполнение полного их соответствия удовлетворенным потребностям может нарушаться. Чтобы увидеть, как это происходит, разделим интересы, складывающиеся внутри предприятия на производственные и экономические.

Исследования показывают, что интересы предприятия в целом как производственной единицы и исполнителей инновационной деятельности векторно совпадают. То есть, те и другие заинтересованы в улучшении производственных и экономических результатов предприятия. Однако по величине эти векторы совпадают редко. Для исполнителей инновационной деятельности довольно устойчивым состоянием является такое, при котором величина экономического интереса превышает величину производственного интереса. Как показывают исследования, подобное состояние складывается потому, что для разработчиков производство нового продукта не несет экономической выгоды, соответствующей вложенным ими в него затратам труда. Они считают, что вознаграждение, получаемое ими в качестве компенсации за разработку нового продукта непропорционально тому, которое достается предприятию, когда продукт произведен и реализован. Их вознаграждение, по сути, не изменяется при любой величине прибыли, получаемой предприятием от новых разработанных ими продуктов. Это порождает непонимание, а с ним противоречие между тем, что есть действительно и степень предполагаемого, как объективно должно быть. Отсюда, из этого противоречия у разработчиков нового продукта возникает доминанта их экономического интереса над производственным интересом.

Предприятие устанавливает приоритеты интересов различных групп работающих, в соответствии с которыми само же предприятие получаемые от деятельности блага распределяет. И если предприятие считает, что удовлетворению в большей мере подлежит его производственный интерес, соответственно этому уменьшается мера удовлетворения интереса разработчиков продукта. Это происходит постоянно.

Предлагаемая концепция функционального развития инновационной деятельности показывает возможности успешного решения проблемы мотивации ее специалистов путем сочетания производственной и рыночной функций, обеспечивающего удовлетворение их экономических интересов. Причиной тому, что предприятия идут пока традиционным путем, а не иначе, во многом является малочисленность теоретических разработок и почти полное отсутствие методологической, а отсюда и методической базы, устанавливающих обоснованные правила того, как с учетом особенностей современной экономики строить эффективную систему деловых и экономических отношений между предприятием и его научно-техническими подразделениями. Но уже со всей очевидностью ясно, что в сфере инновационной деятельности промышленных предприятий давно созрели объективные предпосылки для отказа от ее старых форм и содержания и приведения их в соответствие с закономерностями рыночной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Друкер, П.Ф. Новые реальности в правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении [Текст] / П.Ф.Друкер. Пер. с англ. - М.: Школа бизнеса, 1994.
2. Крутиков, В.К. Малое предпринимательство и социально-экономический рост: Анализ отечественного и зарубежного опыта [Текст] / В.К.Крутиков, В.В. Легостов. - М.: Изд-во «Ноосфера», 2006.
3. Ширенбек, Х. Экономика предприятия. Учебник для вузов. 15-е изд. [Текст] / Х.Ширенбек. Пер. с нем. Под общ. ред. И.П.Бойко, С.В.Валдайцева, К.Рихтера. - СПб.: Питер, 2005.
4. Экономика: Учебник [Текст] / Под ред. А.С.Булатова. - М: Издательство БЕК, 1994.

Грачева Наталья Викторовна

Брянский государственный технический университет
241035, Брянск, бульвар 50-летия Октября, д.7
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
Тел.(4832)57-81-09
E-mail: nataliod@rambler.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Взаимодействие, интеграция в единый процесс становится основным звеном механизма осуществления связей в инновационной системе. От понимания организации как атомарного хозяйственного звена осуществляется переход к системе взаимовыгодных контрактов, цепочке взаимодействующих фирм и отдельных субъектов инновационного рынка, которые совместно участвуют в создании, распределении, доведении до конечных потребителей инновационной продукции. Эта цепочка реализует взаимодействие производящего и потребляющего звена, балансирует пропорции производства и потребления, выстраивает отношения на взаимовыгодной основе.

Ключевые слова: маркетинг взаимодействия, инновационная деятельность, сетевые связи, партнерские отношения

Cooperation, integration in a single process becomes the basic link of mechanism of realization of connections in the innovative system. From understanding of organization as atomic economic link passing is carried out to the system of mutually beneficial contracts, to the chainlet of interactive firms and separate subjects of innovative market, which jointly participate in creation, distributing, taking to the eventual users of innovative products. This chainlet will realize cooperation of productive and consuming link, balances the proportion of production and consumption, lines up relations on mutually beneficial basis.

Key words: marketing of cooperation, innovative activity, network connections, partner relations

Использование концепции маркетинга взаимодействия в процессе разработки и реализации инновационных программ предполагает реструктуризацию реорганизационно-управленческих форм инновационных структур.

Стратегии реструктуризации организационно-управленческих форм, предлагаемые для инновационных структур, можно разбить на три следующих типа:

1. -реструктуризация путем внедрения рыночных механизмов. Иерархическое управление с помощью власти и служебного положения заменяется рыночными силами на базе центров прибыли, участия в прибылях и других стимулов. В результате подобной реструктуризации финансы частично берут на себя функцию средства координации власти в традиционной организационной пирамиде;

2. реструктуризация, которая проводится на уровне индивидуального нововведения. Делается попытка преодолеть недостатки традиционных организационных форм с помощью программных инициатив повышения духа внутреннего предпринимательства, мотивации индивидуального поведения. Такая реструктуризация дает неоднозначный эффект;

3. реструктуризация с помощью инновационных комбинаций различных управленческих моделей. Тем самым предпринимается попытка увязать преимущества рыночной логики и иерархического контроля, минимизируя недостатки последнего и ориентируясь на межорганизационные формы кооперации в виде альянсов, стратегических сетей и виртуальных предприятий. Эта стратегия опирается на новую управленческую логику – управление с использованием экспертного знания. Эта стратегия реструктуризации представляет наибольший интерес для инновационных структур.

Если рассматривать третью стратегию реструктуризации вообще, безотносительно к какой-либо отрасли национальной экономики, то она подразумевает, в конечном счете, развитие внутри- и межфирменной сетевой организации на базе доверия и способности к кооперации. Сетеобразные организационно-управленческие формы во внутрифирменном контексте характеризуются отношениями между организационными подразделениями одного и того же предприятия, будь то рабочие группы, сообщества практиков, кластеры, проектные группы, отделы и т.п. Межфирменные сети - это взаимоотношения юридически самостоятельных предприятий. Рассмотрим указанные формы сетевой организации более подробно.

Под внутрифирменной сетевой организацией инновационной сферы следует понимать новый организационный идеальный тип, для которого характерна структура сети свободно связанных между собой равноправных и независимых участников инновационной деятельности. Основную конфигурацию сетевой организации можно определить как самоорганизующуюся полицентричную структуру, которая образуется с ориентацией на конкретные цели и задачи и меняется при возникновении каждой новой проблемной ситуации, не нарушая при этом сложившийся баланс властных отношений. Базой такой структуры являются постоянные, охватывающие всю систему коммуникационные, когнитивные, а также консенсуально-легитимационные процессы. Из-за ограниченности собственных ресурсов и для достижения общих целей принципиально независимые члены сети постоянно прибегают к коллективному самоограничению. При этом могут вводиться иерархические и гетерархические структурные формы, но только на время и на базе консенсуса. Теоретический анализ и эмпирические исследования [1-7] позволяют выделить применительно к инновационной сфере четыре характерные особенности внутрифирменных сетевых организационно-управленческих форм.

Во-первых, «плоская» иерархия с прозрачной легитимацией власти. Если инновационно-активная организация намерена в полную силу использовать знание, компетенцию и мотивацию на уровне отдельного сотрудника, то партнерские формы сотрудничества неизбежны. Все субъекты инновационной деятельности должны рассматриваться как принципиально равноправные и независимые участники, что требует в свою очередь принципиально нового понимания управления и организации в качестве самоорганизующейся полицентричной структуры, резко контрастирующей с известными управленческими пирамидами с доминирующей вершиной. Поэтому сетеобразные формы отличаются несколькими центрами принятия решений, что в специальной литературе часто называют гетерархией, а иногда «демократической иерархией».

Во-вторых, децентрализация ответственности с ориентацией на групповые формы труда. Там, где иерархически структурированное разделение труда и специализация с жесткими компетенциями в основном отпадают, а члены организации независимо от их места в иерархии гибко группируются вокруг ключевых задач, из самой логики внутреннего сотрудничества возникает необходимость создания групповых форм труда. При этом часто говорят о кластерах, подразумевая объединение людей вокруг общей цели.

Вытекающая отсюда децентрализация ответственности образует общефирменную предпосылку для процессов самоорганизации и своевременного решения сложных задач. Потенциал инновационных структур, связанный с более широкими возможностями действий и развития на уровне всей организации, сопровождается снижением контроля над работой отдельных сотрудников. Это часто порождает страх потери контроля над всей организацией, который особенно велик у руководителей, сформировавшихся в условиях иерархически-бюрократической управленческой пирамиды.

В-третьих, вертикально и горизонтально направленные организационные связи и коммуникации. Для внутрифирменных сетеобразных организационных форм необходимы широко используемые, охватывающие всю инновационную цепочку (наука-производство-рынок) процессы коммуникации, рефлексии и переговоров, что влечет за собой важные последствия в двух направлениях, - с одной стороны, коммуникация освобождается от

барьеров, таких, как границы отделов и служебных инстанций, что отвечает идеалу предприятия без границ, а с другой - повышается статус коммуникационных процессов - от простой передачи информации в виде отчетов и рапортов или распределения задач до процессов формирования мнений и достижения их единства на основе взаимоуважения и широкого права на обсуждение.

В-четвертых, координация сотрудничества с помощью четких правил, постановка амбициозных целей и строгая оценка результатов. Для любой дееспособной системы характерно наличие, как свободных, так и жестких связей. Было бы большой ошибкой считать, что в сетевых структурах применяются исключительно свободные связи. Если в традиционных организациях много сил тратится на то, чтобы с помощью указаний содержательно установить и определить, что и как должно быть сделано, то в сетевых структурах значительно больший упор делается на формах сотрудничества и коренных аспектах поведения сотрудников и руководителей. Координационный механизм заключается, таким образом, в тех принципах, с помощью которых регулируются и пересматриваются (вплоть до радикального изменения точек зрения) главные требования и ожидания в самых разных областях (поведение в процессе коммуникации и обратной связи, групповое поведение, поиск консенсуса и решений, честность, целостность, взаимная надежность сторон).

Таким образом, маркетинг взаимодействия в инновационной сфере повышает значимость личности, личных контактов в системе эффективных коммуникаций. Более того, он распределяет ответственность за принятие решений на весь персонал, поскольку требует участия в деятельности всех субъектов инновационной деятельности как внутри сети, так и за ее пределами. Именно аппарат управления инновационной деятельностью становится ответственным за формирование и развитие долговременных взаимовыгодных отношений в процессе взаимодействия субъектов инновационной деятельности.

Рассматривая межфирменную инновационную сетевую организацию, следует отметить, что «...наилучшим визуальным представлением таких организаций является не пирамида, а колесо, спицы которого суть «информационные связи», соединяющие «ступицу» головной организации с «ободом» стратегических партнеров. Для них характерны гибкость, специализация и особый упор на управление взаимоотношениями и связями, а не рыночными транзакциям; Они зависят от процессов администрирования, но не являются иерархиями: они осуществляют те или иные транзакции в рамках действующих отношений и зависят не столько от рыночных, сколько от переговорных процессов, определяющих характер ведения дел и ценообразование. Цель этих новых организационных форм состоит в обеспечении быстрой и гибкой реакции на изменения в технологии, конкуренции и потребительских предпочтениях.

Маркетинг взаимоотношений предлагает классифицировать межфирменные сети, что «...позволяет представить их неким континуумом, границами которого являются чистые транзакции, с одной стороны, и полностью интегрированные иерархические структуры с другой» (рисунок 1).

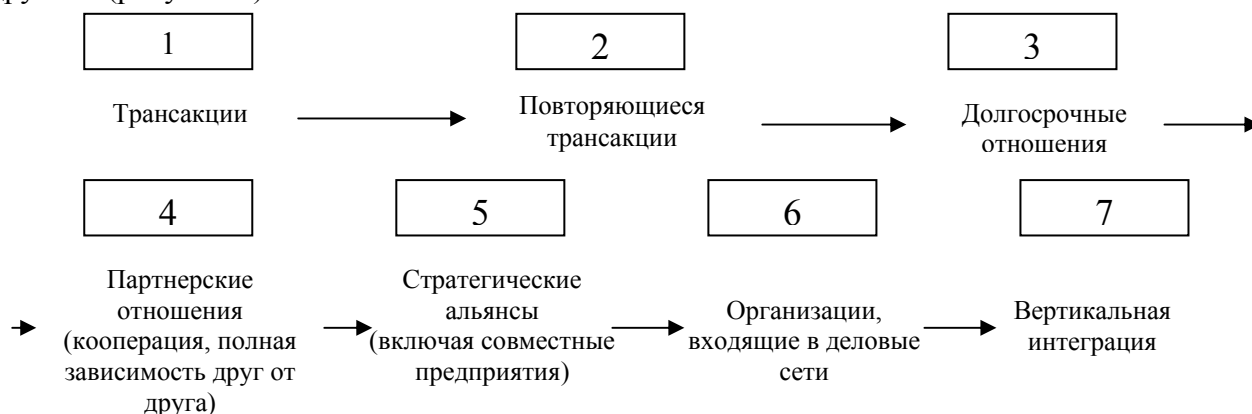


Рисунок 1 – Диапазон маркетинговых взаимоотношений [2]

Двигаясь по этому континууму, мы видим, что в своем стремлении повышению экономической эффективности инновационные фирмы все в большей степени используют административный и бюрократический, и все в меньшей степени рыночный контроль. За чистыми транзакциями идут повторные сделки, заключаемые между покупателями и продавцами.

Следующий шаг – долгосрочные взаимоотношения, все еще остающиеся отношениями соперников и зависящие от рыночного контроля. Затем мы вступаем в зону подлинно партнерских отношений, когда каждая сторона полностью зависит от своих компаньонов в определенных сферах деятельности, а конкурентная обусловленность уступает место взаимному доверию. Следующая ступень – стратегические альянсы, для которых характерно создание таких новых экономических единиц, как команды. определенное стратегическое значение производственные мощности, создание которых обеспечивается обеими сторонами. Совместные предприятия, формой которых может выступать новая фирма, есть высшая ступень развития стратегических альянсов.

Стратегические альянсы и деловые сети в инновационной сфере, построенные на принципах концепции маркетинга взаимодействия позволяют перейти от следования линейной парадигмы развития инновационных систем к нелинейной. Однако при этом предполагается, что линейные ограничения не снижают значения покромных на их основе моделей, даже если системы имеют нелинейный характер. Необходимость и возможность перехода к нелинейным динамичным системам позволяет найти оптимальный вариант управления инновационной деятельностью любого уровня. Суть этого варианта заключается в отказе от ориентации только на максимизацию доходов, прибыли и переходе к концепции устойчивого развития субъектов хозяйствования на длительный период времени через максимизацию рыночных возможностей.

Реализация принципов маркетинга взаимодействия идет по возрастающей, начиная с контактов между государством-членом на ранних этапах и субъектами инновационной деятельности, с подключением к процессу социальных партнеров. В зависимости от характера инновационной программы или проекта неплохой идеей представляется приглашение к участию отраслевых или тематических заинтересованных групп. Став «совладельцами» программы, они будут чувствовать себя ответственными за ее исход. Если не привлекать их, то могут оказаться неиспользованными ценные знания, или реализация проектов будет проходить в неоптимальном режиме. Подключение местных органов власти может также оказаться полезным для успеха программы, поскольку нередко они являются одним из «исполнителей программы» (исполнителей проекта).

ЛИТЕРАТУРА

3. Вебстер, Ф. Изменение роли маркетинга в корпорации [Текст] / Составители Б.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква – СПб.: Питер, 2001. – С. 129 – 158.
4. Диксон, П. Управление маркетингом: Пер. с англ. [Текст] / П. Диксон. – М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. – 560 с.
5. Дойль, П. Маркетинговое управление и стратегии: Пер. с англ. [Текст] / П. Дойль. – СПб: Питер Ком, 1998.- 672с.
6. Основы менеджмента: Пер. с англ. [Текст] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: «Дело ЛТД», 1994. – 556с.
7. Санто, Б. Инновации как средство экономического развития: Пер. с венг. [Текст] / Б. Санто. – М.: Прогресс, 1990. – 456 с.
8. Управление организацией [Текст] / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Соломатина. – М.: «ИНФРА-М», 2000. – 669 с.
9. Титов, А.Б. Маркетинг и управление инновациями [Текст] / А.Б. Титов. – СПб: Питер, 2001. – 230 с.

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»
Тел.: (4862) 41-95-04
E-mail: econte@ostu.ru

В.П. ГОРШЕНИН

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Отмечено, что такие ныне официальные показатели как чистый дисконтированный доход и индекс доходности по своему содержанию не являются показателями оценки эффективности инвестиций. В качестве показателей оценки эффективности инвестиций следует принять такие величины, как приведенный доход и приведенный индекс доходности. Высказывается предположение, что существующая процедура дисконтирования не обеспечивает моделирования реальных экономических условий. В технико-экономических расчетах наиболее адекватной может оказаться такая операция как начисление сложных процентов, обеспечивающая расчет будущей стоимости.

Ключевые слова: проект, инвестиции, экономическая эффективность, методы оценки, показатели оценки, инвестиционный период.

It is pointed out that today official indexes such as discounting income and income index by their content are not considered to be evaluation indexes of investments efficiency. Such values as income and income index mentioned above can be used as efficiency value indexes. It is supposed that the existing discounting method does not provide the simulating of real economic conditions. The operation of compound computation of interest, providing the future cost calculation can be more adequate in technical economic calculations.

Key words: project, investments, economic efficiency, evaluation methods, evaluation indexes, investment period.

Наиболее объективная оценка эффективности проекта (инвестиций) обеспечивается в рамках его проектного анализа, который по своему содержанию является анализом доходности проекта [1]. Вполне очевидно, что последние два раздела проектного анализа - финансовый и экономический - являются ключевыми и собственно они обеспечивают оценку эффективности проекта.

При этом экономический и финансовый анализ проводятся на одной методологической основе – на сопоставлении затрат в проект и выгод (результатов) от него, но отличаются уровнем оценки доходности проекта [1].

Экономический анализ оценивает доходность проекта с точки зрения всего общества (народнохозяйственную эффективность проекта), а финансовый анализ – только с точки зрения фирмы и кредитора (частный интерес).

Конкретно экономический анализ и, соответственно, процедура оценки народнохозяйственной эффективности рассматриваемого проекта реализуются с использованием некоторой совокупности частных экономических методов.

Как показывает анализ литературных источников, единая общепринятая классификация методов оценки экономической эффективности инвестиций пока еще не обоснована.

Существующие методы оценки экономической эффективности инвестиций, как правило, обоснованы с позиций двух таких известных методологических подходов как затратный и доходный [3].

Затратный подход к оценке эффективности инвестиций состоит в том, что из всех анализируемых вариантов проекта, обеспечивающих одинаковые результаты (выгоды), выбирается вариант, имеющий наименьшие затраты [4].

Считается, что в новых экономических условиях наиболее адекватной является оценка эффективности инвестиций в рамках доходного подхода, который базируется на сопоставлении затрат в проект и выгод (доходов) от него.

Соответственно, в практике технико-экономических расчетов наблюдается две принципиально различающиеся группы методов оценки эффективности инвестиций [2]:

- методы сравнительной (относительной) оценки;
- методы общей (абсолютной) оценки.

Как показывает анализ содержания зарубежных методов, экономическая сущность этих методов и известных отечественных методов оценки эффективности инвестиций практически одна и та же [2].

Следует отметить, что выбор методики для оценки экономической эффективности проектного решения объекта зависит от того, является ли анализируемый объект источником прибыли или нет [5]. Например, применительно к системе теплоснабжения можно отметить следующее. Система теплоснабжения в целом является источником прибыли, образуемой от продажи тепловой энергии, а ее элементы (котельная, тепловая сеть, тепловые пункты, системы отопления) каждый по отдельности обеспечить получение прибыли не могут.

Соответственно, для выявления экономической эффективности проектного решения системы теплоснабжения в целом необходимо использовать показатели общей (абсолютной) оценки. Определяющие уравнения этих показателей построены, как известно, на основе принципа сопоставления прибыли (дохода) и единовременных затрат (капитальных вложений).

Уровень экономической эффективности проектного решения того или иного элемента системы теплоснабжения может быть выявлен с использованием показателей сравнительной оценки. В основу разработки определяющих уравнений этих показателей положен, как известно, принцип сопоставления съэкономленных текущих затрат и дополнительных капитальных вложений.

При этом выбор из нескольких эффективных вариантов наилучшего варианта проектного решения системы теплоснабжения проводится, как известно, с использованием показателей сравнительной (относительной) оценки. В этом случае методы абсолютной и относительной оценок дополняют друг друга: вариант инвестиционных вложений, выбранный с помощью методов относительной оценки эффективности, должен обладать необходимой абсолютной эффективностью.

В настоящее время в нашей стране обоснование проектных решений объектов, запланированных для строительства, проводится с использованием такого документа как «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» [6]. В соответствии с отмеченными рекомендациями оценка и сравнение различных вариантов инвестиционных проектов проводится с использованием четырех общепринятых в мировой экономической практике показателей. К этим показателям относятся чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), дисконтированный общий (абсолютный) срок окупаемости ($T_{o(a)}$) [1].

Рассматриваемое проектное решение считается эффективным в том случае, если соблюдаются неравенства:

$$\text{ЧДД} > 0; \text{ИД} > 1; r_{\text{вн}} > r_n; T_{o(a)} < T_{n(a)},$$

где $r_{\text{вн}}$ - внутренняя норма доходности (неизвестная банковская процентная ставка, при которой поток наличности равен нулю);

r_n – нормативное значение внутренней нормы доходности;

$T_{n(a)}$ – нормативное значение абсолютного (общего) срока окупаемости капитальных вложений, год.

Анализ содержания определяющих выражений для ЧДД, ИД, ВНД, $T_{o(a)}$ показывает, что эти выражения разработаны на основе принципа сопоставления прибыли и капитальных вложений. Соответственно, неравенства в рамках методических рекомендаций [6] следует рассматривать как методы общей (абсолютной) оценки эффективности.

При оценке эффективности проектов с использованием ЧДД, ИД, ВНД и $T_{o(a)}$ нередко возникают неопределенные противоречивые ситуации [3]. Так, например, при

сравнительном анализе двух вариантов решения проекта могут наблюдаться следующие взаимоисключающие результаты: $ЧДД_1 > ЧДД_2$, а $ВНД_1 < ВНД_2$, $T_{o(1)} > T_{o(2)}$.

Как показывает анализ выполненных ниже расчетов (см. табл. 2, строка 4), результаты оценки эффективности отдельного решения проекта с использованием ЧДД, ИД, ВНД и $T_{o(a)}$ также могут быть противоречивыми ($ЧДД > 0$, $ИД > 1$, $T_{o(a)} > T_{н(a)}$).

Такая противоречивая ситуация, возникающая в отдельных случаях при оценке эффективности проектов, объясняется тем, что ЧДД и ИД не являются по своей сути показателями эффективности инвестиций. Это связано с тем, что значения ЧДД и ИД определяются применительно ко всему сроку службы объекта T_3 .

В качестве показателей, обеспечивающих оценку эффективности инвестиций, могут найти применение только такие величины как приведенный доход и приведенный индекс доходности [5]. Это связано с тем, что значения этих величин определяются в рамках нормативного срока окупаемости $T_{н(a)}$ капитальных вложений.

Однако, в [5] исследования выполнены для частного случая, когда значения стоимости текущих затрат и результатов в проекте постоянны по годам инвестиционного периода. В этом случае использование средних значений отдельных экономических величин при расчете показателей эффективности не искажает результаты этих расчетов.

Ниже проводится обоснование показателей для оценки эффективности инвестиций применительно к случаю, когда значения стоимости затрат и результатов в проекте уменьшаются по годам длительного инвестиционного периода. При этом изменение значений величин по годам инвестиционного периода обусловлено введением в математический аппарат экономических расчетов такого известного приема как дисконтирование.

Обоснование показателей, проводится на примере такого характерного объекта народного хозяйства как система централизованного теплоснабжения (СЦТ).

В качестве исходного теоретического положения при обосновании показателей для оценки общей (абсолютной) эффективности инвестиций принимается формула полного дохода D_{π} [5]. Применительно к нашему случаю имеем:

$$D_{\pi(t)} = R_t - \pi_t = m_t - K_t,$$

где $D_{\pi(t)}$ - текущая (сегодняшняя) стоимость будущего полного дохода от СЦТ, руб.;

$D_{\pi(t)} \equiv ЧДД$;

$$R_t = \sum_{k=m}^{k=n} (R_{fk} q_k); \quad \pi_t = K_t + Z_t [5]; \quad K_t = \sum_{k=1}^{k=m} (K_{fk} q_k); \quad Z_t = \sum_{k=m}^{k=n} (Z_{fk} q_k); \quad m_t = \sum_{k=m}^{k=n} (m_{fk} q_k);$$

где R_t , m_t , π_t , K_t , Z_t - текущая (сегодняшняя) стоимость, соответственно, будущей выручки и прибыли от реализации тепловой энергии, будущих полных, единовременных (капиталовложений) и текущих затрат за весь срок службы СЦТ, руб.;

R_{fk} , m_{fk} , K_{fk} , Z_{fk} - стоимость, соответственно, выручки и прибыли от реализации тепловой энергии, единовременных (капиталовложений) и текущих затрат в k-том году (будущие стоимости), руб/год;

q_k - дисконтирующий множитель; $q_k = (1+p)^{-k}$;

p - норма дисконта, представляющая собой приемлемую для инвестора норму денежного дохода на капитал и принимается равной банковской процентной ставке по вкладам [2];

k - текущий год инвестиционного периода; $k=1, 2, \dots, m, \dots, n$; m - год ввода и освоения объекта; n - последний год инвестиционного периода (срока службы объекта); $n-m = T_3$; T_3 - срок службы объекта.

Индекс полной доходности $ID_{\pi(t)}$ определяется известным образом:

$$ID_{\pi(t)} = m_t / K_t,$$

Необходимым условием дальнейшего экономического анализа проекта должны быть следующие соотношения:

$$D_{\pi(t)} \geq 0; \quad ИД_{\pi(t)} \geq 1.$$

Собственно показатели для оценки общей (абсолютной) эффективности инвестиций определяются:

- приведенный доход [5]:

$$D_t = \sum_{k=1}^{k=z} m_{tk} - K_t, \text{ руб.};$$

- приведенный индекс доходности [5]:

$$ИД_t = \sum_{k=1}^{k=z} m_{tk} / K_t;$$

- внутренняя норма доходности, определяемая как положительный корень уравнения (принимая, что $r = r_{вн}$):

$$m_t - K_t = 0;$$

- дисконтированный общий (абсолютный) срок окупаемости $T_{o(a)}$ капиталовложений за счет прибыли, определяемый в результате решения уравнения:

$$\sum_{k=1}^{k=x} m_{tk} - K_t = 0,$$

где m_{tk} – текущая (сегодняшняя) стоимость будущей прибыли в k -том году, руб/год;
 $m_{tk} = m_{fk} q_k$;

m_{fk}, q_k, m_t, K_t ;

$z \equiv T_{н(a)}; \quad x \equiv T_{o(a)}$;

Нижние индексы «f» и «t» от англ., соответственно, «future» - «будущий» и «today» - «сегодня».

Экономическая эффективность проектного решения СЦТ (капитальных вложений в СЦТ) определяется с использованием известных соотношений:

$$D_t > 0; \quad ИД_t > 1; \quad r_{вн} > r_n; \quad T_{o(a)} < T_{н(a)},$$

При обосновании показателей для оценки сравнительной (относительной) эффективности инвестиций в качестве исходного теоретического положения принимается формула экономического эффекта по полным затратам \mathcal{E}_π [5]:

$$\mathcal{E}_{\pi(t)} = (\pi_{t1} - \pi_{t2}) = \Delta \pi_t = \Delta Z_t - \Delta K_t;$$

где $\mathcal{E}_{\pi(t)}$ – текущая (сегодняшняя) стоимость будущего экономического эффекта по полным затратам, руб.;

$$\Delta Z_t = Z_{t1} - Z_{t2} = \sum_{k=m}^{k=n} (Z_{fk1} - Z_{fk2}) q_k; \quad \Delta K_t = K_{t2} - K_{t1} = \sum_{k=1}^{k=m} (K_{fk2} - K_{fk1}) q_k;$$

где индексы «1» и «2» относятся, соответственно, к базовому и предлагаемому (проектному) решениям элемента (объекта).

Необходимым условием дальнейшего экономического анализа проекта должны быть следующие соотношения:

$$\pi_{t2} \leq \pi_{t1}; \quad \mathcal{E}_{\pi(t)} \geq 0.$$

Собственно показатели для оценки сравнительной (относительной) эффективности инвестиций определяются:

- дисконтированный сравнительный срок окупаемости $T_{o(t)}$ дополнительных капиталовложений, определяемый в результате решения уравнения:

$$\sum_{k=1}^{k=x} \Delta Z_{tk} - \Delta K_t = 0;$$

- дисконтированные приведенные затраты:

$$\Pi_t = K_t + \sum_{k=1}^{k=z} Z_t, \text{ руб.},$$

где $\Delta Z_{tk} = \Delta Z_{fk} q_k = (Z_{fk1} - Z_{fk2}) q_k$;

$z \equiv T_n$; $x \equiv T_{o(t)}$; T_n – нормативное значение сравнительного срока окупаемости.

Экономическая эффективность дополнительных капитальных вложений в предлагаемое решение рассматриваемого элемента СЦТ выявляется на основе известных соотношений [2]:

$$T_{o(t)} \leq T_n; \quad \Pi_{t2} \leq \Pi_{t1},$$

Применительно к СЦТ для выявления наиболее эффективного варианта ее решения из двух рассматриваемых вариантов наряду с неравенствами может быть использовано также следующее соотношение [5]:

$$D_{t1} \leq D_{t2},$$

Представленные выше выражения экономических показателей обеспечивают учет фактора времени, проявляющегося в разновременности затрат и результатов проекта и, соответственно, в изменении ценности денег по годам инвестиционного периода.

Как известно, фактор времени в современных расчетах учитывается с использованием такой финансовой операции как дисконтирование, обеспечивающей приведение стоимости разновременных результатов и затрат к какому-то одному моменту времени.

Действующие отечественные методические рекомендации [6] предусматривают дисконтирование денежных потоков к началу расчетного периода ($k=0$). В этом случае определяется текущая (сегодняшняя) стоимость C_t капитала [1-4]:

$$C_{t(ik)} = q_k C_{f(ik)} = C_{f(ik)} / (1+p)^k,$$

где $C_{t(ik)}$ – текущая (сегодняшняя) стоимость i -того ресурса (товара), потребляемого (выпускаемого) в k -том году, руб/год;

$C_{f(ik)}$ – стоимость i -того ресурса (товара) в k -том году (будущая стоимость капитала), руб/год.

Уравнение содержит две неизвестные величины: текущую C_t и будущую C_f стоимости. Чтобы решить это уравнение, необходимо иметь дополнительное уравнение связи, позволяющее определить, например, величину C_f .

В технико-экономических расчетах по оценке эффективности проектов могут использоваться следующие виды цен [3]: базисные C_b , расчетные C_p , прогнозные C_k и мировые C_m . Базисные цены рекомендуется использовать в расчетах экономической эффективности инвестиционных проектов на стадии предварительных технико-экономических исследований. На стадии разработки технико-экономического обоснования проекта расчет его экономической эффективности следует проводить в прогнозных ценах.

Использование прогнозных цен C_k на стадии разработки технико-экономического обоснования проекта обеспечивает расчет будущей (прогнозной) стоимости C_f его затрат и результатов.

Соответственно, будущая (прогнозная) стоимость $C_{f(ik)}$ i -того ресурса (товара), потребляемого (выпускаемого) в k -том году, определяется с использованием метода начисления сложного процента от исходной стоимости, за которую принимается стоимость ресурса (товара) $C_{0(ik)}$, рассчитанная в рыночных ценах C_{i0} на начальный момент инвестиционного периода ($k=0$):

$$C_{f(ik)} = (1+p)^k C_{0(ik)} = (1+p)^k C_{i0} V_{ik} = C_{ik} V_{ik},$$

где $C_{0(ik)}$ – исходная стоимость i -того ресурса (товара), потребляемого (выпускаемого) в k -том году, т. е. стоимость, рассчитанная с использованием рыночной цены, имеющей место в начальный момент инвестиционного периода ($k=0$);

C_{i0} – рыночная цена i -того ресурса (товара), имеющая место в начальный момент инвестиционного периода ($k=0$);

C_{ik} – рыночная цена i -того ресурса (товара) в k -том году (в момент разработки проекта C_{ik} – это прогнозная цена).

V_{ik} – количество i -того ресурса (товара), потребляемого (выпускаемого) в k -том году.

Из выражения следует, что:

$$\begin{aligned} C_{ik} &= (1+p)^k C_{i0}, \\ C_{t(i,k)} &= C_{0(i,k)} = C_{i0} V_{ik}, \end{aligned}$$

Из выражения следует, что расчет исходной стоимости будущих разновременных затрат и результатов, как бы «автоматически» обеспечивает их дисконтирование, т.е. приведение их стоимости к началу инвестиционного периода.

Следует отметить, что существующая процедура дисконтирования (не учитывающая алгоритм определения будущей стоимости) обеспечивает расчет по сути не «сегодняшней», а «вчерашней» стоимости будущих затрат и результатов.

Результаты расчетов, выполненных с использованием процедур дисконтирования и начисления сложных процентов, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Процедура дисконтирования

Величины	Значения величин по годам инвестиционного (расчетного) периода (k – номер года)														Суммы значений величин
	k	0	1	2	3	4	5	6	...	20	21	22	23	24	
q_k	1	0,91	0,83	0,75	0,68	0,62	0,56	...	0,15	0,135	0,123	0,111	0,101	0,092	
1. Исходная стоимость будущих затрат и результатов (в ценах на начало инвестиционного периода, k=0)															
K_{0k}	20	10	5	0	0	0	0	...	0	0	0	0	0	0	35
Z_{0k}	0	18	20	25	25	25	25	...	25	25	25	25	25	25	613
R_{0k}	0	20	25	30	30	30	30	...	30	30	30	30	30	30	735
m_{0k}	0	2	5	5	5	5	5	...	5	5	5	5	5	5	122
2. Будущая (прогнозная) стоимость будущих затрат и результатов															
K_{fk}	20	11	6	0	0	0	0	...	0	0	0	0	0	0	37
Z_{fk}	0	19,8	24,1	33,3	36,8	40,3	44,6	...	167	185	203	225	248	272	2694
R_{fk}	0	22	30,1	40	44,1	48,4	53,6	...	200	222	244	270	297	326	3232
m_{fk}	0	2,2	6,0	6,7	7,3	8,1	9,0	...	33,3	37,0	40,6	45,0	49,5	54,4	538
3. Текущая (сегодняшняя) стоимость будущих затрат и результатов (дисконтированная будущая стоимость)															
K_{tk}	20	10	5	0	0	0	0	...	0	0	0	0	0	0	35
Z_{tk}	0	18	20	25	25	25	25	...	25	25	25	25	25	25	613
R_{tk}	0	20	25	30	30	30	30	...	30	30	30	30	30	30	735
m_{tk}	0	2	5	5	5	5	5	...	5	5	5	5	5	5	122
4. Дисконтированная исходная стоимость будущих затрат и результатов															
$K_{k(n)}$	20	9,1	4,15	0	0	0	0	...	0	0	0	0	0	0	33,3
$Z_{k(n)}$	0	16,4	16,6	18,8	17,0	15,5	14,0	...	3,8	3,4	3,1	2,8	2,5	2,3	217
$R_{k(n)}$	0	18,2	20,8	22,5	20,4	18,6	16,8	...	4,5	4,1	3,7	3,3	3,0	2,7	259
$m_{k(n)}$	0	1,8	4,2	3,7	3,4	3,1	2,8	...	0,75	0,7	0,6	0,55	0,5	0,4	42

Примечания: 1) $p=0,1$; 2) значения величин K, Z, R, m даны в млн. руб.

При этом степень уменьшения суммарных значений стоимости единовременных и текущих затрат, а также стоимости результатов весьма различная (таблица 1). Соответственно, суммарное значение стоимости единовременных затрат изменяется не значительно по сравнению с суммарным значением стоимости прибыли, что искусственно, на наш взгляд, снижает эффективность проекта.

В тоже время в рамках инвестиционного периода того или иного проекта, вполне очевидно, будет наблюдаться рост цен на материальные и энергетические ресурсы, а также на выпускаемую продукцию. Это приведет к изменению будущей стоимости результатов и

затрат рассматриваемого проекта и отразится на уровне его эффективности. Учет этого фактора, как показано выше, обеспечивается в результате использования в расчетах такого действия как начисление сложных процентов (вместо дисконтирования). В этом случае моделируются конкретные экономические условия реализации проекта.

Используя данные таблицы 1, рассчитаны значения показателей для оценки эффективности инвестиций, которые сведены в таблицу 2. При этом рассчитаны значения как показателей, рекомендованных существующей методикой [6], так и предлагаемых в данной статье.

Таблица 2 – Показатели эффективности

Виды стоимости будущих затрат и результатов	Показатели эффективности и номера их формул			
	существующая методика [6] / предлагаемая методика			
	$D_{\pi(t)} / D_t$, млн. руб	$ID_{\pi(t)} / ID_t$	ВНД / ВНД	$T_{o(a)} / T_{o(a), \text{ГОД}}$
1. Исходная	87 / 12	3,5 / 1,34	- / -	7,7 / 7,7
2. Будущая (прогнозная)	501 / 47,4	14,5 / 2,28	- / -	5,8 / 5,8
3. Текущая (сегодняшняя)	87 / 12	3,5 / 1,34	0,23 / 0,23	7,7 / 7,7
4. Дисконтированная исходная	8,7 / -5,5	1,26 / 0,83	0,14 / 0,14	13,6 / 13,6

Примечания: 1) виды стоимости будущих затрат и результатов в таблице 2 те же, что и в таблице 1;
2) $p=0,1$, $T_{n(a)}=10$ лет.

Как следует из таблицы 2, значения показателей оценки эффективности инвестиций, рассчитанные с использованием дисконтированных («вчерашних»), исходных («сегодняшних») и прогнозных («будущих») значений величин, существенно различаются между собой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика [Текст]: учебник / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.С. Булатова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2006. – 831 с.
2. Экономика предприятий энергетического комплекса [Текст]: учебник для вузов / В.С. Самсонов, М.А. Вяткин. – М.: Высшая школа, 2001. - 416 с.
3. Соколов, Е.Я. Теплофикация и тепловые сети [Текст]: учебник для вузов / Е.Я. Соколов. - 8-е изд., стереот. – М.: Издательский дом МЭИ, 2006. - 472 с.
4. Бобылев, С.Н. Экономика природопользования [Текст]: учебник для вузов / С.Н. Бобылев, А.Ш. Ходжаев. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 501 с.
5. Горшенин, В.П. Техничко-экономическое обоснование проектного решения системы централизованного теплоснабжения [Текст] / В.П. Горшенин // Известия вузов. Строительство.- 2006. - №5. – С. 51-55.
6. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов [Текст]: вторая редакция / Под ред. В.В. Косова, В.Н. Лившица, А.Г. Шахназарова. – М.: ОАО «НПО», изд-во «Экономика», 2000. – 421 с.
7. Лева, О.В. Анализ критериев оценки инвестиционных проектов [Текст] / О.В. Лева, В.А. Калугин // Известия вузов. Строительство.- 2004. - №3. – С. 44-48.
8. Виленский, П.Л. Об оценке эффективности инвестиций в строительстве [Текст] / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц // Экономика строительства. – 2001. - №9. – С. 2-14.
9. Андреев, Л.С. Определение экономической эффективности инвестиционных проектов и инноваций в строительстве [Текст] / Л.С. Андреев, В.С. Резниченко // Экономика строительства. – 2001. - №9. – С. 14 – 27.

Владимир Петрович Горшенин

Орловский государственный аграрный университет

302019, Орел, ул.Генерала Родина, 69

Кандидат технических наук, зав. кафедрой «Теплотехника и электротехника», старший научный сотрудник

Тел.: (4862) 76-44-69

E-mail: gorchmin@list.ru

НАУЧНАЯ ОБЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ **УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ**

УДК 331.42+657.6:658.14/17

И. В. БУТЕНКО, С. В. ДЕМИНОВА

СТАТИСТИЧЕСКАЯ И БУХГАЛТЕРСКАЯ (ФИНАНСОВАЯ) ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

В современных условиях реформирования бухгалтерского учета, отчетности и аудита в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и аудита бухгалтерская (финансовая) и статистическая отчетность рассматривается как информационный инструмент для комплексной оценки потенциала экономических субъектов, регионов и национальной экономики в целом в целях принятия правильных управленческих решений и стратегического планирования.

Ключевые слова: статистическая отчетность, бухгалтерская (финансовая) отчетность, Международные стандарты финансовой отчетности, Международные стандарты аудита, управленческие решения, стратегическое планирование, информационное содержание форм статистической отчетности, системы показателей хозяйственной деятельности организации, критерии оценки состоятельности организации, финансовое моделирование, стратегические альтернативы, стратегический анализ, экономический анализ., комплексный анализ хозяйственной деятельности организаций, информационные преимущества форм отчетности, эффективная модель функционирования организации, управленческий анализ

In modern conditions of reforming of book keeping, reporting and audit pursuant to the international standards of the fiscal accounting and audit the accounting (financial) and statistical reporting is esteemed as the information tool for a complex estimation of a potential of the economical subjects, locales and national economy as a whole with the purposes of acceptance of the exact administrative solutions and strategic planning.

Key words: The statistical reporting, the accounting (financial) reporting, the International standards of the financial reporting, the International standards of audit, administrative decisions, financial modelling, strategic alternatives, the economic analysis.

the statistical reporting, the accounting (financial) reporting, the International standards of the financial reporting, the International standards of audit, administrative decisions, strategic planning, the information maintenance of forms of the statistical reporting, system of indicators of economic activities of the organisation, criteria of an estimation of a solvency of the organisation, financial modelling, strategic alternatives, the strategic analysis, the economic analysis, the complex analysis of economic activities of the organisations, information advantages of forms of the reporting, effective model of functioning of the organisation, the administrative analysis

Статистическая и бухгалтерская (финансовая) отчетность представляет собой определенную систему показателей и служит для информационного обеспечения экономического анализа. Бухгалтерская и статистическая отчетность является связующим звеном между организацией и субъектами рынка; все пользователи отчетности делятся на две группы: внутренние и внешние. В то же время статистическая отчетность по назначению и содержанию отличается от бухгалтерской отчетности. Все формы бухгалтерской (финансовой) отчетности утверждаются Министерством финансов РФ, в то время как все формы статистической отчетности постановлениями Федеральной службы государственной статистики. Бухгалтерская (финансовая) отчетность формируется на основании первичных бухгалтерских документов, которые утверждаются Росстатом. Статистическая отчетность ведется и представляется не только хозяйствующими субъектами, но и органами государственной власти, регионами, муниципальными образованиями. Она охватывает не

только показатели, относящиеся к ведению предпринимательской деятельности, но и другие, характеризующие различные стороны работы организаций, в том числе и не имеющие непосредственного отношения к хозяйствованию (характеристика кадров, социальные показатели, виды выпускаемой продукции, производимых работ, оказываемых услуг и др.). Назначением статистической отчетности является предоставление информации без установления каких-либо имущественных обязательств для субъекта - источника информации, например, таких как: уплата налогов, обязательных платежей и др.) [1].

К примеру, сравним форму бухгалтерской отчетности № 2 «Отчет о прибылях и убытках» и форму статистической отчетности № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации», выделив различия в порядке представления и составе показателей и оценив информационные преимущества и недостатки каждой из форм (таблица 1).

Таблица 1 - Сравнительная характеристика порядка представления и состава показателей форм бухгалтерской и статистической отчетности

Признак сравнения	Форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»	Форма № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации»
1	2	3
Кем утверждается	Приказом Минфина РФ	Постановлением ФСГС
Кто представляет	Юридические лица, кроме бюджетных и страховых организаций, банков и др. финансово-кредитных учреждений.	Юридические лица, кроме субъектов МП, бюджетных и страховых организаций, банков и др. финансово-кредитных учреждений, средняя численность работников которых превышает 15 человек.
Кому представляет	1. Федеральной налоговой службе. 2. Территориальному органу ФСГС в субъекте РФ.	1. Территориальному органу ФСГС в субъекте РФ; 2. Органу, осуществляющему госрегулирование в соответствующей сфере деятельности; 3. Органу регулирования естественных монополий в соответствующей сфере деятельности.
Сроки представления	Ежеквартально не позднее 30 числа после отчетного периода	Ежеквартально не позднее 30 числа после отчетного периода
Анализируемый период времени	Отчетный период и аналогичный период предыдущего года	Отчетный период и аналогичный период предыдущего года
Состав показателей	<ul style="list-style-type: none"> -выручка -себестоимость -коммерческие и управленческие расходы -прочие доходы и расходы -проценты к получению и к уплате -доходы от участия в других организациях -отложенные налоговые активы и обязательства -текущий налог на прибыль -валовая прибыль -прибыль (убыток) от продаж -прибыль (убыток) до налогообложения -чистая прибыль (убыток) отчетного периода 	<ul style="list-style-type: none"> -выручка -себестоимость -коммерческие и управленческие расходы -прибыль (убыток) от продаж -прибыль (убыток) до налогообложения -выручка от продажи основных средств -внеоборотные активы -оборотные активы -капитал и резервы -дебиторская задолженность -кредиторская задолженность -состояние расчетов с организациями РФ и странами ближнего и дальнего зарубежья

учетно-аналитическая аналитических система

Примечание. Жирным шрифтом выделены показатели, совпадающие в двух формах отчетности, обычным шрифтом – несовпадающие.

Таким образом, сравнивая две формы отчетности, можно сделать следующие выводы:

- форма № 2 утверждается Приказом Минфина РФ, форма № П-3 - Постановлением Федеральной службы государственной статистики;

- обе формы представляют юридические лица, кроме бюджетных и страховых организаций, банков и др. финансово-кредитных учреждений; при этом форму № П-3 не должны представлять субъекты малого предпринимательства, а также в ней оговаривается среднесписочная численность работников;

- обе формы отчетности представляются в Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики; органу, осуществляющему госрегулирование в соответствующей сфере деятельности, а также органу регулирования естественных монополий в соответствующей сфере деятельности форма № П-3 представляется в обязательном порядке, в то время как форма № 2 представляется в указанные органы в зависимости от специфики деятельности организации. В ФНС последняя форма представляется в обязательном порядке;

- сроки представления и анализируемые периоды времени обеих форм совпадают;

- форма № 2 отражает подробное последовательное формирование финансовых результатов деятельности организации нарастающим итогом за отчетный год, а также за аналогичный период предыдущего года; форма № П-3 отражает поверхностное формирование финансового результата, а также некоторые показатели бухгалтерского баланса.

Сравнивая другие формы бухгалтерской и статистической отчетности, можно также проследить взаимосвязь, существующую между ними. Статистическая отчетность позволяет расширить комплексный анализ хозяйственной деятельности организаций [2]. Для расчета показателей, характеризующих финансовое состояние организаций, основными источниками информации являются формы № П-3, П-5 статистической отчетности; другие формы расширяют его и информативно предоставляют дополнительные возможности. В соответствии с информационным содержанием форм статистической отчетности, выделим направления анализа и соответствующие им системы статистических показателей, результаты представим в таблице 2.

Таблица 2 - Направления анализа и системы показателей хозяйственной деятельности организации на основании форм статистической отчетности

Направления анализа	Источник	Системы показателей
1	2	3
1. Анализ основных средств	Форма № П-3 Форма № П-2	Среднегодовая стоимость основных фондов; показатели движения основных фондов.
2. Анализ инвестиционной деятельности	Форма № П-2 Форма № П-5	Объем долгосрочных и краткосрочных финансовых и нефинансовых вложений; их структура, динамика, распределение по источникам финансирования, видам экономической деятельности; объем инвестиций; их структура, динамика.
3. Анализ готовой продукции	Форма № П-1 Форма № П-5	Объем продукции в натуральном и стоимостном выражении; его динамика и структура по видам продукции, а также по видам экономической деятельности; объемы перевозки грузов и грузооборота; объемы производства и отгрузки по видам продукции и услуг.
4. Анализ трудовых ресурсов	Форма № П-4	Средняя численность работников; структура работников; показатели движения работников; численность вакантных мест; численность работников, намеченных к высвобождению.
5. Анализ рабочего времени и его использования	Форма № П-4	Количество отработанных человеко-часов; количество неотработанных человеко-часов; количество человеко-дней

		отпусков; количество человеко-дней болезни.
6. Анализ фонда заработной платы	Форма № П-4	Фонд заработной платы работников; структура фонда заработной платы; объем выплат социального характера.
7. Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости	Форма № П-3	Коэффициент оборачиваемости; время товарного обращения; средние товарные запасы; структура и динамика товарных запасов.
8. Анализ товарооборота	Форма № П-1 Форма № П-5	Объемы товарооборотов: розничного, оптового, общественного питания; платных услуг населению; объемы экспорта и импорта; динамика и структура товарооборота.
9. Анализ финансовых показателей и финансового состояния организации	Форма № П-3 Форма № П-5	Выручка от продажи; себестоимость; расходы; показатели прибыли; дебиторская и кредиторская задолженности; внеоборотные и оборотные активы; коэффициенты ликвидности; финансовой устойчивости; показатели оборачиваемости активов и рентабельности деятельности.
10. Анализ состояния расчетов с организациями России и заруб. стран	Форма № П-3	Объем отгрузки; задолженность покупателей; задолженность поставщикам; задолженность по полученным кредитам и займам.

Продемонстрируем процедуру анализа дебиторской задолженности организации с использованием форм бухгалтерской и статистической отчетности, выделив информационные преимущества и недостатки каждой из используемых форм.

К примеру, возьмем некоторые условные данные формы № 1 «Бухгалтерский баланс» о дебиторской задолженности организации на конец отчетного периода и представим их в таблице 3.

Таблица 3 - Дебиторская задолженность организации по данным бухгалтерского баланса

Показатели	Сумма, тыс. руб.
1. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	478
- в том числе покупатели и заказчики	478
2. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	296
- в том числе покупатели и заказчики	296

Используя имеющиеся данные, анализ дебиторской задолженности возможно выполнить по следующим направлениям:

- определение общего объема дебиторской задолженности: $478 + 296 = 774$ тыс. руб.;
- определение суммы превышения объема долгосрочной дебиторской задолженности над объемом краткосрочной дебиторской задолженности: $478 - 296 = 182$ тыс. руб.;
- определение соотношения долгосрочной дебиторской задолженности и краткосрочной дебиторской задолженности: $478 / 296 = 1,6$ раза;
- расчет доли краткосрочной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности: $296 / 774 = 38,2$ %;
- расчет доли долгосрочной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности: $478 / 774 = 61,8$ %.

Представим некоторые условные данные формы № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации» на конец отчетного периода в таблице 4.

Таблица 4 - Дебиторская задолженность организации по данным статической формы №П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации»

Показатели	Сумма, тыс. руб.
1	2

учетно-аналитическая аналитических система

Дебиторская задолженность, всего	774
в т.ч. просроченная	72
из общей суммы дебиторской задолженности:	
- задолженность покупателей и заказчиков	774
в т.ч. просроченная	72
из общей суммы дебиторской задолженности покупателей и заказчиков:	
- задолженность по госзаказам и федеральным программам	478
в т.ч. просроченная	50
- задолженность за транспортные услуги	80
- задолженность за поставку газа	100
в т.ч. просроченная	22
- задолженность за поставку электроэнергии	22
- задолженность за поставку теплоэнергии	94
из общей суммы дебиторской задолженности:	
- краткосрочная дебиторская задолженность	296
в т.ч. просроченная	22

Сравнительный анализ показателей бухгалтерской и статистической отчетности позволяет сделать вывод о том, что использование статистической отчетности существенно расширяет возможности анализа дебиторской задолженности, дополнив ее следующими аналитическими процедурами:

- определение доли просроченной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности: $72 / 774 = 9,3 \%$;

- определение показателей структуры дебиторской задолженности покупателей и заказчиков: $478 / 774 = 61,8 \%$ - доля дебиторской задолженности покупателей по госзаказам; $80 / 774 = 10,3 \%$ - доля дебиторской задолженности покупателей за транспортные услуги; $100 / 774 = 12,9 \%$ - доля дебиторской задолженности покупателей за поставку газа; $22 / 774 = 2,8 \%$ - доля дебиторской задолженности покупателей за поставку электроэнергии; $94 / 774 = 12,1 \%$ - доля дебиторской задолженности покупателей за поставку теплоэнергии.

Таким образом, использование показателей статистической отчетности качественно дополняет анализ дебиторской задолженности с использованием форм бухгалтерской отчетности, т.к. позволяет выявить основные причины образования суммы задолженности дебиторов, определить объемы просроченной задолженности и ее динамику, а также структурные сдвиги в составе дебиторской задолженности; оценить предположительные сроки погашения дебиторской задолженности с учетом существующего экономического положения на микро-, мезо- и макро- уровнях.

ЛИТЕРАТУРА

4)1. Артёменко, В. Г. Анализ финансовой отчётности: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» [Текст] / В. Г. Артёменко, В. В. Остапова. – 3-е изд., испр. – М.: Издательство «Омега-Л», 2008. – 2725 с.

5)2. Баканов, М. И. Теория экономического анализа: учебник [Текст] / М.И.Баканов, А.Д.Мельник, А.Д.Шеремет; под общ.ред. М.И. Баканова – М.: Финансы и статистика, 2004.- 536 с.

6) Пласкова, Н. С. Методология стратегического анализа результативности организации: монография [Текст]. – М.: Креативная экономика, 2007. – 256 с.

Бутенко Инна Владимировна

Орловский государственный институт экономики и торговли

302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономический анализ и статистика»

Тел.: (4862) 42-04-26

E-mail: inbu@yandex.ru

Деминова Светлана Викторовна

Орловский государственный институт экономики и торговли

302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12

Старший преподаватель кафедры «Экономический анализ и статистика»

Тел. (4862) 73-12-26

E-mail: inbu@yandex.ru

М.И. КУТЕР, А.В. КУЗНЕЦОВ

**КЛАССИФИКАЦИЯ ДРЕВНЕРУССКИХ БИРОК В СООТВЕТСТВИИ
С СОВРЕМЕННОЙ УЧЕТНОЙ МЕТОДОЛОГИЕЙ**

В статье авторами рассматривается порядок осуществления учета в древности, в частности исследуются элементы первичного учета с использованием бирок и предпосылки формирования современной системы учета в России и за рубежом.

Ключевые слова: *учет, бирка, классификация.*

In the article authors consider an account procedure in the ancient time, elements of the primary account with use of labels and preconditions of formation of modern system of the account in Russia and abroad in particular are investigated.

Key words: *the account, a label, classification.*

Несмотря на динамичное развитие науки, период истории бухгалтерского учета, предшествовавший публикации «Трактата о счетах и записях» Луки Пачоли, остается недостаточно освещенным. В настоящее время наблюдается новая волна интереса к учетным приспособлениям, использовавшимся в древности.

На ежегодной конференции по истории учета, финансов и бизнеса в г. Кардиффе (сентябрь 2008 г.) нами был представлен доклад о становлении двойной бухгалтерии [16]. До этого состоялась презентация француза Кристиана М. Пекю (Christian M. Pecqueur), посвященная исследованию бирок. Авторитетный британский ученый Ричард Макве (Richard Macve) предпринял попытку воссоединить наши два сообщения, совмещая наши схемы с иллюстрациями предшествующего докладчика. Это смотрелось весьма занимательно и не могло оставить нас безразличными к данной проблеме.

Некоторое время спустя представился повод проявить более углубленный интерес к данному направлению. Кристиан М. Пекю попросил помочь ему в работе над переводом на французский язык книги, написанной российским автором В.В. Богдановым [2], чтобы мы прокомментировали некоторые ее фрагменты. Знакомство с исследованием В.В. Богданова пробудило повышенный интерес к истории возникновения простейших форм бухгалтерии в России. Нами собраны, проанализированы и обобщены материалы, которые изложены в этой публикации.

Бирки представляют собой один из наиболее древних счетных инструментов и, возможно, первую разновидность учетных регистров. С помощью бирок, прежде всего, велся отсчет времени. В горах Лебомбо в Свазиленде была найдена кость бабуина, на которой имеется 29 зарубок. Эта календарная бирка - самый древний математический артефакт, возраст которого, по мнению ученых [17], составляет примерно 37000 лет.

В 1960 г. аналогичная кость, датируемая 18000-20000 гг. до н.э., обнаружена в Ишанго на территории Демократической Республики Конго. Кость из Ишанго - это простейший лунный календарь [18]. Таким образом, уже в период Палеолита человек отмечал периодичность явлений природы. Известный исследователь учета Ж. Ришар ссылается на мнение своего соотечественника Ж. Ифра, который считает зарубки на кости волка, сделанные более 20000 лет назад, первыми элементами бухгалтерского учета [7, с. 16].

Знаменитый писатель и историк Г.Дж. Уэллс пишет [9]: «Человек эпохи неолита научился считать и постепенно все больше попадал под влияние магии чисел». Это проявляется в том, что «человек эпохи неолита на своей прародине в Азии и Африке уже подсчитывал свое все возрастающее имущество». И с этой целью, как отмечает Г.Дж. Уэллс, он начинает использовать бирки [9]. Позже основным материалом для изготовления бирок стало дерево. Бирки активно применялись в Древней Греции. Плиний Старший давал рекомендации, из какого дерева лучше делать бирки. В банковском секторе они выполняли роль поручения одного банкира другому выдать их владельцу определенную сумму. Историк

А.Г. Вулф (A.H. Woolf) [20, с. 35] отмечает, что для того, чтобы уберечь клиента во время длительной поездки от проблем и рисков, связанных с транспортировкой крупных денежных сумм, банкир предоставлял ему ордер на получение денег от своего представителя в другом городе. Можно сделать вывод, что именно бирки (греческое название - sumbolon) стали прообразом современных чеков.

Учет с помощью бирок получил широкое распространение практически во всех странах Европы. По числу бирок, обнаруженных археологами, одну из лидирующих позиций среди европейских городов занимает Новгород, крупнейший экономический центр средневековой Руси. Число экземпляров составляет около 600 шт., они датируются X-XV вв. Археолог Р.К. Ковалев [5] классифицирует находки на три основных типа, представленные на рисунке 1.



Рисунок 1 - Классификация бирок по Р.К. Ковалеву

Данная классификация осуществлена ученым, не специализирующимся в области бухгалтерского учета, поэтому она должна быть адаптирована с учетом профессиональной терминологии. Первоначальный вариант такой классификации бирок, сформировавшийся после анализа собранного материала, имел вид, представленный на рисунке 2.



Рисунок 2 - Первоначальный вариант бухгалтерской классификации бирок

Примеры бирок представлены на рисунке 3.

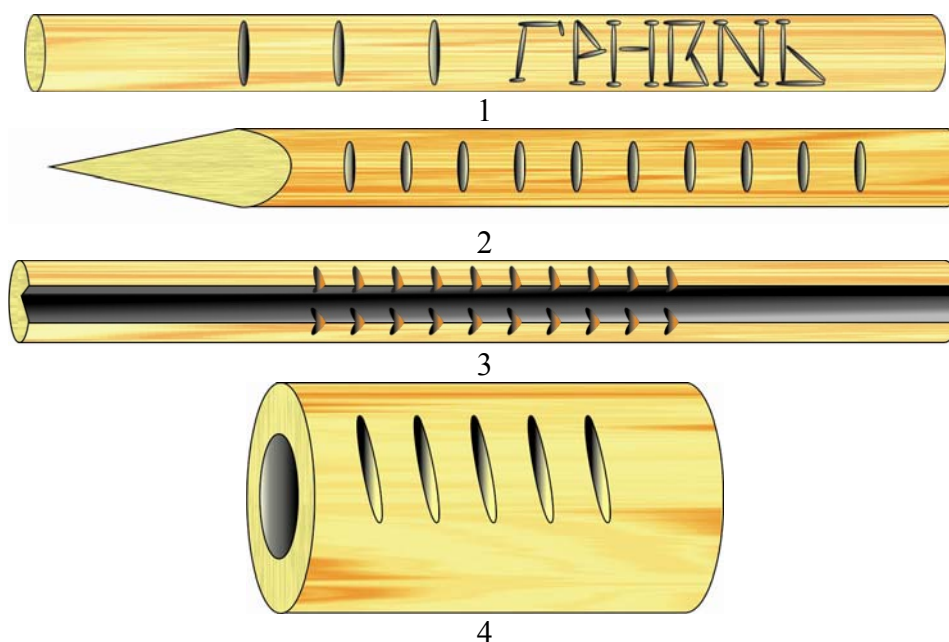


Рисунок 3 - Типы бирок в соответствии с разработанной классификацией:
1 - калькуляционные; 2 - инвентарные; 3 - контокоррентные; 4 - налоговые

учетно-аналитическая аналитических система

С этой точки зрения все бирки следует рассматривать как учетные, поэтому первую группу бирок более правильно назвать калькуляционными. Такие бирки составляют основную долю экспонатов. Длина их колеблется от 5 до 82 см, а толщина составляет 1-3 см. Данные бирки использовались для учета самых различных объектов. Зарубки на них часто сопровождаются пояснительными надписями.

Описание одной из них приводит А.В. Арциховский [9, с. 118-119]: «В одной такой надписи сказано: «три ржи, а три жита» (слой XII в.), - и зарубок на этой бирке шесть, т.е. число, составляющее сумму единиц измерения ржи и жита. Житом в Новгороде, по видимому, называли ячмень. На другой бирке в длинной надписи упомянуты 2 коробьи ржи, 2 коробьи овса, 11 гривен кун, полть мяса и 3 коробьи жита (слой XIV в.). Трудно, конечно, суммировать столь разнородные величины. Тем не менее зарубок на этой бирке именно 19. С одной стороны идут в ряд 11 глубоких и широких зарубок (гривны кун), затем 2 косые и мелкие (овес), 2 прямые и мелкие (рожь); с другой стороны 3 широкие (жито) и одна узкая (мясо)». Для различных объектов форма зарубок также дифференцировалась. Упомянутая в надписи гривна кун - денежная единица Древней Руси.

В следующую группу входят бирки, один конец которых делался заостренным. По форме они напоминают карандаш длиной 12-31 см и толщиной до 2 см. Р.К. Ковалев [8, с. 44] полагает, что острым концом бирка втыкалась в рулон ткани или мешок. Такие бирки часто называли «носами», в результате возникло устойчивое русское выражение «зарубить на носу», указывающее на необходимость сделать отметку на бирке, уяснить, запомнить что-либо.

Принципиальное отличие таких бирок от калькуляционных заключается не только в остроконечной форме. На них отсутствует текст, имеются лишь насечки. Бухгалтер может сказать, что калькуляционные бирки отражают свершившуюся хозяйственную операцию, ее содержание и количественную оценку. При этом может упоминаться несколько видов ценностей. Бирки второй группы предназначались для указания параметров (длина, вес, цена и т.д.) только того товара, к которому она прикреплялась. Поэтому, вероятно, дополнительное описание считалось излишним. Исходя из особенностей этих бирок, их целесообразно назвать инвентарными.

Особое внимание следует уделить биркам, применявшимся для оформления обязательств. Зарубки наносились на бирку в соответствии с размером долга, часто указывалось и имя должника. Затем ее продольно раскалывали пополам, одна часть предназначалась для должника, вторая - для кредитора. При погашении долга достаточно было совместить обе половины бруска и убедиться в том, что число зарубок на них одинаково.

На месте Рюрикова городища около Новгорода была обнаружена древнейшая в Северной Европе долговая бирка, которая, по мнению историков, относится к первой половине X в. [5, с. 46]. Длина большинства брусков находится в пределах от 2,5 до 15 см, толщина составляет 1-3 см. Как свидетельствуют берестяные грамоты, в Новгороде предметом займа чаще всего выступали деньги. По аналогии с банковскими счетами таким биркам можно дать название контокоррентных.

В отдельную группу, по нашему мнению, следует выделить налоговые бирки, которые принадлежали сборщикам налогов. Они представляют собой деревянные цилиндры с двумя каналами, в которые продевалась веревка, затягивающая мешок, предназначенный для сбора налогов. Академик В.Л. Янин называет эти бирки «замками» [12]. На бирках фиксировалась необходимая информация. Например, А.А. Зализняк приводит надпись на бирке, относящейся к концу XI - началу XII вв.:

оусть|є ва|гън м|ецън[и]|ць : мѣ|хъ | :г: | грн^Ѡ

Вертикальная черта показывает деление на строки, в квадратных скобках показаны спорные буквы. Из этой надписи можно узнать, что территорией сбора налогов является Усть-Вага, мешок принадлежал сборщику налогов («мечнику»), сумма сборов - 3 гривны [4, с. 277].

Изучение налоговых бирок сыграло удивительную роль в развитии норманнской теории («варяжского вопроса»), согласно которой государство в Древней Руси основали норманны. Для подтверждения или опровержения данной теории возникла необходимость определить полномочия, которыми обладали приглашенные скандинавы. Из надписей на бирках следовало, что налоги собирались не в пользу варягов. Вывод, к которому пришли ученые, оказался сенсационным: «князь не имел права собирать доходы сам со своей дружиной (на юге такой способ назывался «полюдьем»); эти доходы собирали новгородцы, а князю передавали обусловленную сумму в виде подарка» [12]. Таким образом, в Новгороде власть князя была значительно ограниченной, он мог выполнять функции независимой стороны при решении спорных вопросов. В.Л. Янин [12] пишет о бирках: «Эти находки окончательно прояснили, что уже в столь раннее время контроль за сбором государственных доходов и, как мы сказали бы теперь, за формированием государственного бюджета находился в руках самих новгородцев, а отнюдь не в руках приглашенного князя». Управление осуществлялось, главным образом, местной аристократией.

В Англии бирки использовались казначейством (Exchequer), на них указывалась сумма налогов, которую должен был собрать шериф. Собрания (сессии) в казначействе были приурочены к Пасхе и дню Архангела Михаила. А.Г. Вулф (A.H. Woolf) [19, с. 73] указывает, что во время пасхального собрания от шерифа не требовалось внесения денег, он получал половинку бирки с указанием суммы, которую необходимо собрать, другая половинка хранилась в казначействе. Когда шериф появлялся в Михайлов день, чтобы отчитаться за год, он предъявлял бирку, выданную ему на предыдущем собрании, которая тщательно сравнивалась с оставшейся частью. Согласно предложенной классификации, в казначействе использовались контокоррентные бирки. Ж. Ришар [7, с. 35] связывает появление понятия отчетного периода с учетом финансов откупщиков налогов при Людовике XIV. Но очевидно, оно могло возникнуть гораздо раньше, и этому, вероятно, способствовало развитие бирочного учета.

Результаты проведенного нами исследования обсуждались на международной конференции, посвященной проблемам истории бухгалтерского учета, состоявшейся в г. Кардиффе в сентябре 2009 г. В ходе научной дискуссии проф. Р. Макве обратил внимание на то, что бирки, выпускавшиеся казначейством, широко использовались в качестве эквивалента монет.

Например, А. Коттрелл (A. Cottrell) с соавторами [15, с. 229] подчеркивают, что в Великобритании вплоть до XIX в. господствующей формой государственных денег были бирки, а не золотые монеты. Таким образом, благодаря использованию бирок получила развитие номиналистическая теория денег. Номинальную стоимость бирок устанавливало государство, они выпускались в обращение и могли обмениваться на товар подобно современным бумажным деньгам. Представляется интересным, почему деревянные бирки могли так же успешно обращаться, как и монеты из драгоценных металлов, а деньги из бумаги не сразу получили признание. Вероятно, это связано с традициями, ведь, как можно убедиться, история бирок такая же длительная, как и история человечества. И, несомненно, этот инструмент успел заслужить доверие.

В связи с этим возникла необходимость выделения бирок, служивших в качестве средства платежа, в обособленную группу. В результате предлагаемая нами классификация бирок приобрела вид, проиллюстрированный на рисунке 4.

Следует отметить, что в новом варианте классификации нашло отражение характерное как для англо-саксонской, так и для континентальной модели разграничение бухгалтерского и налогового учета.



Рисунок 4 - Уточненная классификация бирок

Этимология термина «бирка» до сих пор остается предметом дискуссий. Согласно одной из версий, его происхождение связано со скандинавским обозначением березы (birch). Кроме того, Бирка (Birka) - это крупный торговый центр, существовавший в эпоху викингов (IX-X вв.) на территории современной Швеции. Русский этнограф В.В. Богданов [2, с. 37] рекомендовал исследовать связи англо-саксонских и русских бирок. Заметим, что в английское слово «береза» (birch) имеет похожее звучание, однако в английском языке обозначение бирок, как указывает Ч.Е. Вудруф (C.E. Woodruff) [20, с. 126], связано с французским термином «tailler», что значит «резать». По свидетельству некоторых исследователей [14], бирки стали использоваться в Англии после набегов норманнов.

Р.К. Ковалев отмечает, что в России бирки стали называться так только с XVII-XVIII вв., а до этого именовались «досками». Он связывает слово «бирки» с глаголами «бирати» и «бирывати», т.е. «брать, собирать» [5, с. 38-39]. Исследователь русского языка В.И. Даль [3] указывает на татарское слово «бирмек» с таким же значением. Бирка создавалась, когда было необходимо брать деньги в долг, отсюда и возникло русское обозначение бирок. При таком варианте на первый план выдвигается их использование для расчетов. Надписи на контокоррентных бирках и берестяных грамотах свидетельствуют о том, что жители Древней Руси оперировали понятием процентов, которые назывались «резы», что можно перевести как nothings. Здесь также можно усмотреть связь с бирками.

В Средние века бирочный учет стал практически повсеместным, подтверждение этому можно найти не только в научной, но и художественной литературе, которая гораздо ярче описывает быт и нравы общества. Как известно, бирки «проникли» даже в поэтический мир В. Шекспира. В сонете 122 [11] говорится о «памятных досках», представляющих собой не что иное, как бирки (перевод С.Я. Маршака):

Твоих таблиц не надо мне. В мозгу -
 Верней, чем на пергаменте и воске, -
 Я образ твой навеки сберегу,
 И не нужны мне памятные доски.
 Ты будешь жить до тех далеких дней,
 Когда живое, уступая тленью,
 Отдаст частицу памяти твоей
 Всесильному и вечному забвенью.
 Так долго бы не сохранился воск
 Твоих таблиц - подарок твой напрасный.
 Нет, любящее сердце, чуткий мозг
 Полнее сберегут твой лик прекрасный.
 Кто должен памятку любви хранить,
 Тому способна память изменять!

В романе «Антикварий» В. Скотт [8] пишет: «Палки с зарубками, в старое время обычно служившие пекарям для расчетов с покупателями. Каждая семья имела свою бирку, и за каждый доставленный каравай хлеба на палке делалась зарубка. ... аналогичный способ проверки применялся в отчетах казначейства. Во времена Прайора английские булочки

рассчитывались таким же способом». Здесь упоминается эпоха Мэтью Прайора (1664-1721), выдающегося английского поэта и дипломата.

В России бирки использовались весьма долго. В. Богданов в 1916 г. пишет: «Больше всего уцелели в современной русской деревне, и даже в городе, счетные бирки». Например, «...в колбасной копильне здесь сдающему для копчения окорока выдается, кроме писаной квитанции, еще кусочек палочки, расколотой пополам, другая половина прикрепляется к сданному окороку» [2, с. 28]. В.И. Даль [3] отмечает, что «безграмотные держат особую бирку для каждого должника или верителя, раскалывая ее пополам и отдавая одну половину тому, с кем идет счет; при уплате и расчете, обе половинки, для проверки, складываются». Возникли выражения «резать на бирку» и «срезать с бирки» означающие, соответственно, возникновение долга и его погашение или списание при несостоятельности должника.

В деревнях управляющие вели учет с помощью бирок и для отчета о состоянии дел приносили их помещикам, многие из которых уже не знали об этой технологии. В результате помещики подозревали управляющих в шарлатанстве, а те пытались оправдаться, показывая бирки. Такие курьезные случаи вошли в российский фольклор. Один из них описан у А.С. Пушкина в повести «История села Горюхина» [6]:

Ко боярскому двору
Антон староста идет (2)
Бирки в пазухе несет (2)
Боярину подает
А боярин смотрит
Ничего не смыслит.
Ах ты староста Антон
Обокрал бояр кругом
Село по миру пустил
Старостиху надарил.

Процесс «чтения» бирки описан в одном из рассказов знаменитого русского писателя А.А. Фета: «Синий ноготь на большом пальце правой руки у старосты зашагал по бирке из метки в метку, язык залепетал, а раздвоенные концы рыжей бороды зашевелились, опускаясь вверх и вниз, как хвост у трясогузки. “На Бутырском верху семь копень, два крестца, три снопа, без малого, с осьминою. На Разбегае с крестцом сам-треть как есть, на Чудиловом...”» [10]. Возможность использование бирок в качестве юридического доказательства была закреплена законодательно. Например, в Кодексе Наполеона 1804 г. в части, посвященной письменным доказательствам, имеется параграф о бирках, согласно которому бирки могут служить достоверным доказательством мелких поставок.

В Уставе Судопроизводства Торгового Российской империи 1887 г. в разделе «О книгах, содержимых по образцу купеческих и о реестрах» указано, что бирки, которые ведут биржевые артельщики, извозчики и другие приемщики и поставщики товаров, обладают такой же доказательной силой, как и отписные книги или реверсы, в которых регистрировались поступления и выплаты. То есть бирки подобно распискам могут служить доказательством против получателя товара, если он не заявил о неверности записей, сделанных на бирке, в течение недели с того момента, как они были произведены.

Возникает вопрос о том, в чем причина того, что учет при помощи бирок просуществовал так долго. Это объясняется, во-первых, простотой их изготовления (для этого использовались самые различные породы деревьев), во-вторых, практичностью и портативностью (по сравнению, например, с глиняными табличками или берестяными грамотами), что обеспечивало удобство обращения с ними. Но главное, такой учет не требовал от исполнителя высокого уровня грамотности. Н. Апостолоу (N. Apostolou) и Д.Л. Крамбли (D.L. Crumbley) считают бирки наиболее ранним инструментом внутреннего контроля. В связи с тем, что немногие люди могли читать и писать, бирки стали основой древнейшей формы бухгалтерского учета, предназначенной для регистрации количества товарно-материальных ценностей и денег [13].

учетно-аналитическая аналитических система

В результате учет, пусть даже в весьма примитивной форме, стал не «уделом избранных», а массовым явлением. Бирочный учет способствовал обеспечению сохранности имущества и контролю за выполнением долговых обязательств. Бирки использовались также в Германии, Италии и других государствах. В период средневековья такие технологии можно назвать передовыми. И в Древней Руси, как следует из изложенного, ими владели.

Очевидно, деревянные бирки могут многое поведать о хозяйственной деятельности в минувших столетиях. Но правильная интерпретация полученной информации окажется невозможной без участия ученых, специализирующихся в области истории экономики и бухгалтерского учета. И возможно, нам откроются новые стороны хорошо известных фактов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арциховский, А.В. Документы. Раскопки 1952 года в Новгороде [Текст] / А.В. Арциховский // Вопросы истории. - 1953. - № 1. - С. 113-124.
2. Богданов, В.В. Русская бирка и древнейшие элементы бирки у ее европейских сородичей [Текст] / В.В. Богданов // Этнографическое обозрение. - 1916. - № 1-2. - С. 17-39.
3. Даль, В.И. Толковый словарь живого великорусского языка [Электронный ресурс] // <http://slovari.yandex.ru/dict/dal/article/dal/03011/15500.htm>
4. Зализняк, А.А. Древненовгородский диалект. - 2-е издание, переработанное с учетом материала находок 1995-2003 гг. [Текст] / А.А. Зализняк - М.: Языки славянской культуры, 2004. - 872 с.
5. Ковалев, Р.К. Новгородские деревянные бирки: общие наблюдения [Текст] / Р.К. Ковалев // Российская археология. - 2002. - № 1. - С. 38-50.
6. Пушкин, А.С. История села Горюхина [Текст] / А.С. Пушкин // <http://www.pushkin-town.net/apushkin/863.htm>
7. Ришар, Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика: Пер. с фр. [Текст] / Под ред. Я.В. Соколова. - М.: Финансы и статистика, 2000. - 160 с.
8. Скотт, В. Собр. соч. в 8 томах. Том 3. [Текст] / В. Скотт. - М.: Правда, Огонек, 1990. - 560 с.
9. Уэллс, Г. Очерки истории цивилизации [Текст] / Г. Уэллс. - М.: Эксмо, 2004. - 746 с.
10. Фет, А.А. Дядюшка и двоюродный братец: Рассказ [Текст] / А.А. Фет // <http://fet.lit-info.ru/fet/proza/rasskaz/dyadyushka-i-bratec.htm>
11. Шекспир, У. Сонет 122 // <http://shakespeare.ouc.ru/sonnet-122-ru.html>
12. Янин, В.Л. Новгород - раскрытая книга русского средневековья [Текст] / В.Л. Янин // Природа. - 2000. - № 10 // http://vivovoco.rsl.ru/VV/JOURNAL/NATURE/10_00/YANIN.HTM
13. Apostolou N., Crumbley, D.L. The tally stick: the first internal control? // The Forensic Examiner. - 2008. - March 22 // http://findarticles.com/p/articles/mi_go1613/is_1_17/ai_n29415160/
14. Birch D. Tallies & technologies // <http://www.arraydev.com/commerce/JIBC/9811-11>
15. Cottrell A., Cockshott P., Michaelson G., Wright I. Information, Work and Value // http://www.dcs.gla.ac.uk/~wpc/reports/info_book.pdf
16. Kuter M., Komkova Zh., Kuznestov Ant., Kuter K. The Role of «Capital» Account in Coming into being of Double-Entry bookkeeping / 20th Annual Conference on Accounting, Business & Financial History at Cardiff Business School 11-12 September 2008. <http://www.cardiff.ac.uk/carbs/conferences/abf2008/zhanna.pdf>
17. Pegg E., Jr. Lebonbo Bone // <http://mathworld.wolfram.com/LebonboBone.html>
18. Schultz P. A very brief history of pure mathematics: The Ishango Bone University of Western Australia School of Mathematics - accessed January 2007 // <http://www.maths.uwa.edu.au/~schultz/3M3/history.html>
19. Woodruff C.E. The evolution of modern numerals from ancient tally marks // The American mathematical monthly. 1909. Vol. XVI. Nos. 8-9. p. 125-133.
20. Woolf A.H. Shout story of accountants and accountancy. London: GEE & CO. (Publishers) Ltd., 1912.

Кутер Михаил Исаакович

Кубанский государственный университет
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149
Доктор экономических наук, профессор
Тел.: (861) 2199-501
E-mail: rector@kubsu.ru

Кузнецов Александр Владимирович

Кубанский государственный университет
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149
Тел.: (861) 2199-501
E-mail: rector@kubsu.ru

И.Е. МИЗИКОВСКИЙ И.Е., А.Н.
МИЛОСЕРДОВА А.Н.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОЕКТНОЙ КАЛЬКУЛЯЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ НА ОСНОВАНИИ АНАЛИЗА ТЕКУЩЕГО ЛИМИТА СЕБЕСТОИМОСТИ

В статье представлен авторский подход к составлению проектных калькуляций на основе анализа текущего лимита себестоимости на примере предприятия общественного питания.

Ключевые слова: калькуляция, текущий лимит себестоимость.

In the article the author's approach to drawing up of design accounting on the basis of the analysis of a current limit of the cost price on a public catering establishment example is presented.

Key words: accounting, a current limit the cost price.

Рыночные отношения предполагают непрерывную модернизацию не только технологии и организации производства, но и управления предприятием. Данный постулат особенно актуален в сфере общественного питания, практически полностью интегрированного в рынок услуг. В этой связи, одной из важных составляющих стратегии обеспечения конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятий общепита, нам представляется задача максимально точного проектного калькулирования себестоимости продукции, формируемой на этапе технико-экономического обоснования производства изделия. Оптимизация затрат, осуществляемая заранее, до начала производства, является залогом их экономичности на всех этапах жизненного цикла изделия [1].

Формирование товарного ассортимента в условиях статично жесткого рынка общепита должно осуществляться на основе четко сформулированной концепции производства и продажи изделий, максимально достоверных результатах маркетинговых исследований, тщательно продуманного использования производственных ресурсов и обоснованных стратегий наращивания финансово-хозяйственного потенциала организации, ее инновационных возможностей. Очевидно, что любой подход к формированию товарного ассортимента должен быть априори скоординирован с обязательным режимом экономии затрат, обязательным не только в условиях кризиса, но и в условиях финансовой стабильности.

Данный постулат обусловил подход к составлению проектных калькуляций на основе анализа текущего лимита себестоимости (ТЛС), под которым мы понимаем уровень затрат соответствующий получению запланированных выгод в сложившейся рыночной ситуации. Теоретические основы анализа взаимозависимости затрат на производство и их финансовых результатов глубоко и полно исследованы в трудах видных российских ученых-экономистов М.И. Баканова (1), М.А. Вахрушиной (2), В.В. Ковалева (5), Н.П. Любушина (3), Б.И. Майданчика (4), М.В. Мельник (5), А.Д. Шеремета (1,7).

Вместе с тем, применительно к общественному питанию данная проблема исследуется впервые. Безусловно, анализ ТЛС максимально эффективен только при условии его инкорпорирования в общую систему анализа затрат предприятия общественного питания. Специфика общественного питания такова, что изменения объемов затрат строго ограничены рамками действующих в отрасли норм и правил, в том числе и санитарных.

Проведение анализа ТЛС предполагает гибкую и последовательную адаптацию структуры и величины затрат к показателям рентабельности, значения которых формируются на основе потребительских свойств продукции, диктуемых текущей рыночной ситуацией. Стратегическим вектором проведения аналитической работы является

учетно-аналитическая аналитических система

гармонизация сложной системы соотношения «цена – потребительские свойства – качество – затраты» с учетом производственного потенциала и инновационных возможностей организации.

Проведенные исследования в организациях общественного питания гг. Нижнего Новгорода, Йошкар-Олы, Арзамаса, Дзержинска и Кирова показали, что информационная база анализа ТЛС формируется на основе всестороннего изучения сложившейся конъюнктуры рынка в том сегменте, к которому относится конкретная организация. Это объясняется формированием ценовой политики в соответствии с соотношением спроса и предложения на продукцию организаций общественного питания, производство которой локализовано в данном регионе.

На основе сведений о рыночной ситуации, исходя из миссии, стратегических и тактических целей, задач и текущего состояния бизнеса, а также на основании собственного профессионального суждения, руководством организации устанавливается норма рентабельности в разрезе конкретных видов продукции и в целом ее номенклатуры. Исследования показали, что в изучаемых регионах для организаций общественного питания она составляет в среднем 45%. Принятая (учетная) норма рентабельности позволяет определить область допустимых значений затрат на производство, т.е. показатель предельного уровня затрат.

Для проведения анализа ТЛС, уместно применение нормы маржинальной прибыли (р), рассчитываемой по формуле (1)

$$Н_{мп} = \frac{МП}{р} * 100\%, \quad (1)$$

$$Н_{мп} = \frac{МП}{р} * 100\%, \quad (1)$$

где $Н_{мп}$ – норма маржинальной прибыли;

$МП$ – маржинальная прибыль на единицу продукции;

$р$ – цена реализации продукции.

Показатель ТЛС, является ключевым в установлении модели взаимосвязи затрат и их финансовых результатов и служит ограничением уровня затрат при принятой ценовой политике. Как правило, для поддержания конкурентоспособного уровня цен, при планировании нормы рентабельности осуществляется снижение затрат. Невозможность реализации данной экономической стратегии приводит нередко к отказу от выпуска данного вида продукции, и, если шире рассмотреть эту проблему, к снижению инновационного уровня предприятия.

Как уже отмечалось, существенной проблемой снижения затрат организаций общественного питания, является не только приведение структуры затрат в строгое соответствие принятым нормам и правилам, прежде всего санитарным, но и придание продукции «товарного», привлекательного для покупателя вида. По экспертным оценкам, затраты на дизайн продукта, других способов повышения его «внешних» качеств составляет до 10 % от общего уровня затрат. На рисунке. 1 представлена принципиальная схема функционального анализа «затраты-результаты».

Рассмотрим процесс проектного калькулирования основе анализа ТЛС на примере ООО «Братина».

Проведение маркетинговых исследований показало, что в том сегменте рынка, в котором реализуются бизнес-процессы данного хозяйствующего субъекта, повышенным спросом пользуется продукция «суши». Техничко-экономический анализ состояния производственных мощностей и инновационных возможностей организации позволил

сделать вывод о том, что производство данного вида продукции вполне возможно при минимальных затратах на переналадку части оборудования и приобретения необходимых приспособлений [2].

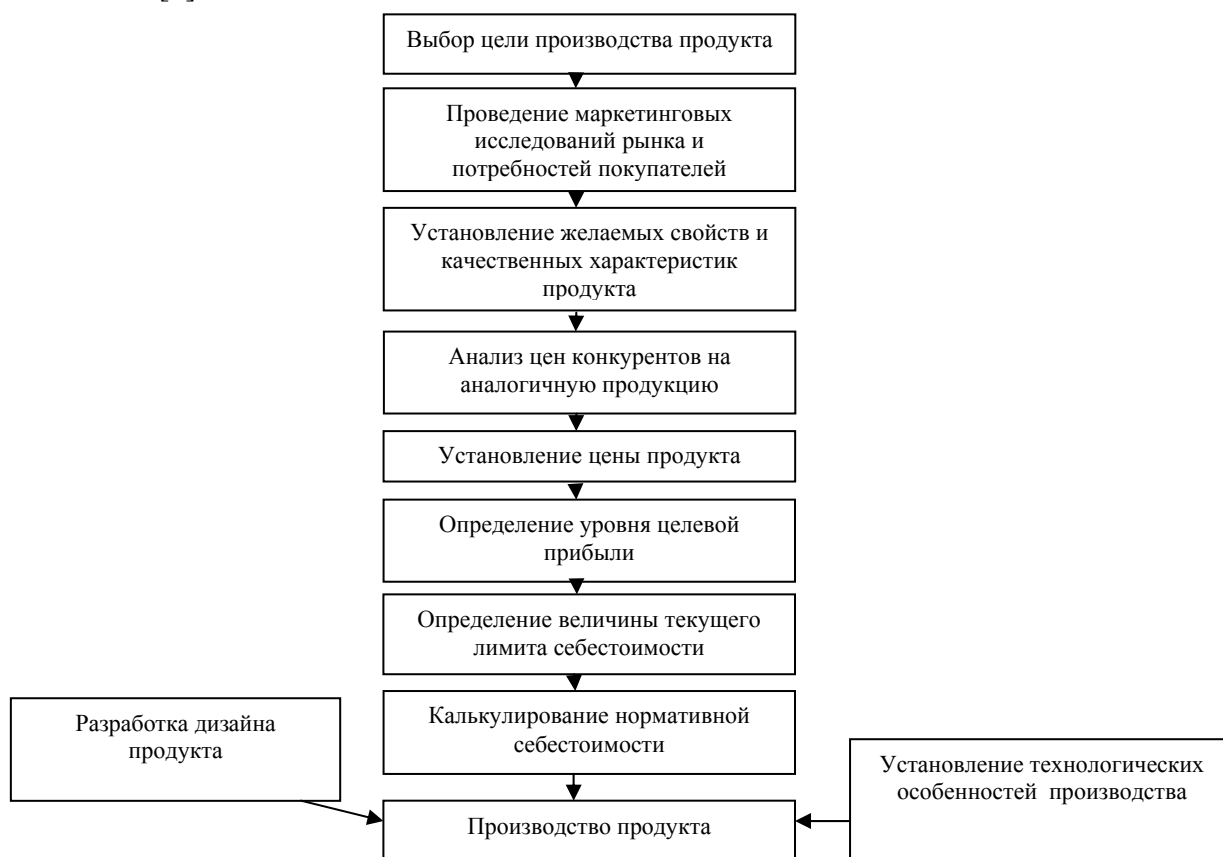


Рис. 1. унок 1 - Схема функционального анализа «затраты-результаты»

Проведение маркетинговых исследований показало, что в том сегменте рынка, в котором реализуются бизнес-процессы данного хозяйствующего субъекта, повышенным спросом пользуется продукция «суши». Техничко-экономический анализ состояния производственных мощностей и инновационных возможностей организации позволил сделать вывод о том, что производство данного вида продукции вполне возможно при минимальных затратах на переналадку части оборудования и приобретения необходимых приспособлений.

Существенным ограничением локализации производства изделий суши на рассматриваемом предприятии и обеспечения конкурентоспособности явилась необходимость установления цены не менее чем на 30% ниже среднерыночной в региональном сегменте. В число других условий вошли: увеличение выхода порции, снижение калорийности продукта, повышение вкусовых качеств и дизайна. Оптимальная

величина нормы маржинальной прибыли, по корпоративному мнению руководства организации, составляет 35 %. Дальнейшие маркетинговые исследования показали, что в условиях сложившихся требований и ограничений, выбор необходимо остановить на относительно недорогом и качественном виде суши «Филадельфия». Это изделие и явилось предметом анализа ТЛС и его соотношения с получаемыми выгодами.

Анализ конъюнктуры рынка рассматриваемого изделия показал, что средняя цена суши «Филадельфия» 193,00 руб. и средний выход порции 205 гр. Экспертная оценка материалов изучения мнения потребителей позволило установить приоритетность требований к качественным параметрам данного изделия (таблица . 1).

Таблица 1

Приоритетность требований к блюду суши «Филадельфия»

№ п/п	Наименование характеристики	Приоритетность (вес)
1	Увеличение выхода порции	0,4
2	Низкая калорийность	0,2
3	Повышение вкусовых качеств	0,3
4	Дизайн блюда	0,1

Одним из требований покупателей, предъявляемых к разрабатываемому блюду, явилось увеличение выхода порции. Руководством исследуемой организации было решено увеличить выход порции до 290 гр.

Определим темп прироста выхода порции по формуле:

$$T_{\text{пр}} = \frac{X_1 - X_0}{X_0} \quad (2)$$

где $T_{\text{пр}}$ – темп прироста исследуемого показателя;

X_1 – отчетное значение исследуемого показателя;

X_0 – базисное значение исследуемого показателя.

Соответственно, выход порции суши «Филадельфия» должен быть увеличен на 41,5% ((290 - 205)/205).

Установим среднюю цену реализации исходя из заданного выхода порции.

$$Ц_1 = \frac{Ц_0 * В_ф}{В_0} \quad (3)$$

где $Ц_1$ – цена реализации продукции, рассчитанная исходя из скорректированного выхода блюда;

$Ц_0$ – цена реализации продукции, рассчитанная исходя из среднего выхода блюда;

$В_ф$ – выход порции фактический (скорректированная величина);

$В_0$ – средний выход порции блюда.

Определим цену реализации, исходя из планируемого выхода порции :

$$Ц_ф = (193/205)*290 = 273,02 \text{ руб.}$$

учетно-аналитическая аналитических система

На основе полученных данных, определим цену реализации для разрабатываемого продукта с учетом требований покупателей к цене продукции по формуле:

$$Цф = \frac{Ц1 * (1 - Тсн)}{100}, \quad (4)$$

где Цф - цена реализации продукции, рассчитанная исходя из требований покупателей к уровню цен на блюдо;

Тсн – темп (уровень) снижения цены реализации.

В результате расчетов цена реализации блюда «Филадельфия» будет установлена в размере: $273,02 - 273,02 * 30\% = 191,11$ руб. (Округлим данную величину до 190 руб.)

Исходя из установленной нормы маржинальной прибыли, определим плановую прибыль от продажи данного блюда по формуле:

$$П = \frac{ЦФ * Нмп}{100}, \quad (5)$$

Маржинальная прибыль будет установлена на уровне 66,5 руб. ($190 \text{ руб.} * 35\%$).

Используем предельный уровень затрат блюда «суши «Филадельфия», который будет составлять 123,5 руб. ($190 - 66,5$) как основу калькулирования предельного уровня затрат выполнения требований потребителей по формуле:

$$ТЛС_i = K * ТЛС, \quad (6)$$

где ТЛС_i – текущий лимит себестоимости i-й характеристики блюда;

K – удельный вес характеристики в общем целом;

ТЛС – текщий лимит себестоимости блюда.

Таблица 2

- Удельный вес и текущий лимит себестоимости характеристик блюда «суши «Филадельфия»

№ п/п	Наименование характеристики	Приоритетность (вес)	ТЛС (руб., коп.)
1	Увеличение выхода порции	0,4	49,40
2	Низкая калорийность	0,2	24,70
3	Повышение вкусовых качеств	0,3	37,05
4	Дизайн блюда	0,1	12,35
Итого		1,0	123,50

Технологическая реализация каждого из требований представлена в таблице 3.

Таблица 3

- Технологические операции по выполнению потребительских требований к производству суши «Филадельфия»

№ п/п	Потребительские требования к продукции	Технологические операции
-------	--	--------------------------

1	Увеличение выхода порции	Увеличение массы изделия
2	Низкая калорийность	Использование низкокалорийного сыра
3	Повышение вкусовых качеств	Разработка фирменного соуса
4	Дизайн блюда	Применение для оформления блюда декоративных украшений (зонтиков, шпажек и т.д.)

Особое место в проведении анализа «ТЛС - финансовые результаты» имеют материальные затраты. При разработке калькуляции возник вопрос о целесообразности закупки готового ингредиента «филе без кожи и костей лосося слабосоленого» или его собственного приготовления с точки зрения минимизации затрат. Результаты анализа показали, что в случае приобретения стоимость данного полуфабриката составит 556 руб./кг., а произведенного непосредственного в кафе «Братина» составит 270 руб./кг.

По нормам закладки нового блюда расход филе лосося составляет 43 гр. на порцию. Экономия затрат на одну порцию при производстве полуфабриката непосредственно в исследуемой организации составит 12,30 руб. $((270 - 556) * 0,043)$. Аналогичная ситуация сложилась при анализе необходимости закупки или собственного производства соуса. Проектная калькуляция альтернативных затрат показала, что его также выгодно производить собственными силами.

Снижение калорийности блюда специалистами было принято осуществить посредством использования ингредиента «сыр сливочный» с массовой долей жира 12% (вместо 68%). К изменению себестоимости блюда данная замена не приведет, поскольку цена закупки данного ингредиента одинакова вне зависимости от жирности сыра. Себестоимость дизайна изделия составила 6 руб., что находится в пределах допустимого значения лимита себестоимости (12,35 руб.).

Завершающим этапом разработки проекта является калькулирование себестоимости планируемой к выпуску продукции. Следует отметить, поскольку прямыми затратами в сфере общественного питания выступают лишь прямые материальные затраты, калькулирование себестоимости продукции осуществляется по статьям маржинальной себестоимости. Данные о величине маржинальной себестоимости суши «Филадельфия» представлены в таблице 4.

Таблица 4

- Маржинальная себестоимость суши «Филадельфия»

№ п/п	Наименование ингредиента	Норма закладки (вес брутто), грамм	Норма закладки (вес нетто), грамм	Цена за килограмм, руб. коп.	Сумма, руб. коп.
1	Филе лосося без кожи слабосоленое	43	30	270,00	11,61
2	Рис для суши	43	120	138,00	5,93
3	Водоросли морские «Нори»	3	3	2000,00	6,00
4	Огурцы свежие очищенные	25	20	25,00	0,63
5	Сыр «Филадельфия»	27	27	600,00	16,20
6	Паста «Вассаби»	15	15	2000,00	30,00
7	Имбирь маринованный	33	20	500,00	16,50
8	Соус соевый	55	55	415,00	22,83
9	Украшение декоративное, шт	2	2	3,00	6,00
10	Палочки для суши, шт	1	1	3,00	3,00
Итого					118,70

учетно-аналитическая аналитических система

Полученная в результате расчетов величина маржинальной себестоимости соответствует предельному уровню затрат, в связи с чем, руководством исследуемой организации было принято управленческое решение о выпуске нового блюда – суши «Филадельфия». Использование системы анализа ТЛС и финансовых результатов в ООО «Братина» обеспечило возможность произвести проверку применяемых рецептов, что позволило сократить, без ущерба качества и нарушений санитарных норм, затраты на продукцию на 9,6% и повысить ее рентабельность на 21,2% .

Внедрение проектного калькулирования на основе анализа ТЛС и финансовой результативности деятельности организаций общественного питания позволяет в сжатые сроки переориентировать имеющуюся систему учета затрат и калькулирования себестоимости продукции на функционирование в режиме обеспечения экономичности затрат, тем самым заложить основы конкурентоспособности продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:ЛИТЕРАТУРА

1. Баканов, М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 4-е изд., доп. и перераб. [Текст] / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 416 с.
2. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ: Учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» [Текст] / М.А. Вахрушина. – 5-е изд., перераб. – М.: Издательство «Омега - Л», 2008. – 399 с.
3. Любушин Н.П. Экономический анализ: Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит»/Н.П. Любушин – 2-е изд.-М: ЮНИТИ-ДАНА, 2008 – 423 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 560 с.
5. Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М. : Форум, 2008 – 192 с.
6. Справочник по функционально-стоимостному анализу/Под ред. М.Г. Карпунина, Б.И. Майданчика. - М.: Финансы и статистика, 1988. - 431 с.
7. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник для ВУЗов – 2-е изд., испр. и дополн. – М: Инфра-М: 2008 – 458 с.

Сведения об авторах:**Мизиковский Игорь Ефимович**

ННГУ им. Н.И. Лобачевского
603950, г. Нижний Новгород, проспект Гагарина, 23.

Доктор экономических наук, профессор ННГУ,
Место работы: ННГУ им. Н.И. Лобачевского
Тел.: 4332010 , +79101204299
E-mail.: orelbuin@yahoo.com

Милосердова Анна Николаевна

ННГУ им. Н.И. Лобачевского
603950, г. Нижний Новгород, проспект Гагарина, 23.

Должность: аАссистент кафедры «Бухгалтерский учет, экономический анализ и аудит», аспирант ННГУ
Место работы: ННГУ им. Н.И. Лобачевского
Тел.: 433-13-96; +7-910-391-05-01
E-mail.: orelbuin@yahoo.com

УДК 657

Н.И. ПОНОМАРЕВА

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

В статье выделены четыре основные группы отклонений при определении налогооблагаемой прибыли, проанализирована степень их влияния на достоверность данных содержащихся в финансовых отчетах. Автором приводится анализ зарубежного опыта учетных систем и дается оценка степени выполнения принципов налогообложения в других странах. В статье также представлены авторские рекомендации для сближения бухгалтерского и налогового учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, учетная система, принципы налогообложения

In the article four basic groups of deviations are allocated at definition of taxable profit, degree of their influence on reliability of the data containing in financial reports is analysed. The author results the analysis of foreign experience of registration systems and the estimation of degree of performance of principles of the taxation in other countries is given. In article practical recommendations for rapprochement of the accounting and tax account also are presented.

Key words: book keeping, the tax account, registration system, taxation principles

Бухгалтерский учет в строительстве является частью общенациональной системы бухгалтерского учета, на которую оказывают воздействия как общие тенденции, например, унификация учета, усилившаяся при переходе на рыночные условия хозяйствования, использование МСФО и др., так и частные отраслевые тенденции характерные, исключительно для строительства.

Принятие 25 главы Налогового кодекса, повлекшее кардинальные изменения в порядке формирования налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, привело к официальному закреплению понятия «налоговый учет». В статье 313 НК РФ данное понятие трактуется следующим образом: «Налоговый учет - система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком предусмотренным настоящим Кодексом» [1]. Если в конце 90-х годов бухгалтерский финансовый учет выполнял расчетно-налоговый функции в полном объеме, то с принятием 25 главы Налогового кодекса данные функции были возложены на налоговый учет. А.В. Брызгалин считает, что возложение на систему бухгалтерского учета функций, связанных с исчислением налогов и сборов, изначально не соответствовало целям и задачам бухгалтерского учета как такового [3].

В 25 главе установлено большое количество правил учета, отличных от применяемых в бухгалтерском финансовом учете, что привело к несопоставимости данных о результатах деятельности, формирующихся в бухгалтерском финансовом учете, и показателей налоговой отчетности. С точки зрения влияния отклонений в данных бухгалтерского финансового учета и налогового при определении налогооблагаемой прибыли можно выделить четыре основные группы: 1) отклонения, уменьшающие прибыль в целях налогообложения по сравнению с бухгалтерской прибылью (например, проценты по кредиту при создании (приобретении) основных средств); 2) отклонения, которые не изменяют величину прибыли, полученной по правилам бухгалтерского учета, при налогообложении, а лишь меняют группировку доходов и расходов.; 3) отклонения, увеличивающие прибыль в целях налогообложения по сравнению с бухгалтерской прибылью; 4) отклонения, увеличивающие прибыль в целях налогообложения по сравнению с бухгалтерской прибылью в одних случаях увеличивают, а в других, наоборот, уменьшают.

Проблема выделения налогового учета в самостоятельный вид учета связана с отказом от применявшегося ранее в бухгалтерском учете принципа соответствия доходов

учетно-аналитическая аналитических система

и расходов и введении отличных от используемых в бухгалтерском учете критериев группировки и различных дат признания целого ряда доходов и расходов, а также в установлении общих подходов к ведению раздельного учета доходов и расходов по целому ряду операций с отличным от общего порядком учета прибылей и убытков. Исчисление прибыли для целей финансового учета и для целей налогообложения привело к необходимости отражения в соответствии с зарубежной практикой отложенных налоговых активов и обязательств. С 1 января 2003 г. вступило в силу ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», утвержденное приказом Минфина России от 19.11.02 г. № 114н, в котором установлены правила, по которым в бухгалтерском учете следует отражать расчеты с бюджетом по налогу на прибыль. Данное ПБУ позволяет увязать бухгалтерскую и налоговую прибыль в бухгалтерском учете и привело к значительному усложнению учетных процедур, а также повысило их трудоемкость.

Как показывает зарубежный опыт, многие страны в рамках учетной системы ведут как бухгалтерский финансовый, так и налоговый учет.

Однако, многие страны, например США, при формировании налоговой отчетности используют в той или иной степени данные бухгалтерского финансового учета. В США существует ограничение по выбору налогоплательщиками методов учета в целях налогообложения. В частности в рамках учетной системы налогоплательщики обязаны обеспечить совпадение метода учета дохода в налоговом и бухгалтерском учете.

В России попытка полного обособления бухгалтерского финансового и налогового учета не была реализована. Это связано со многими причинами. Во-первых, выделение налогового учета в обособленный вид учета не отвечает принципу рациональности и экономности функционирования учетной системы. Так, НК РФ и Рекомендации ФНС России по организации налогового учета на предприятиях предполагали разработку индивидуальных программ для налогоплательщика в соответствии с масштабами хозяйственной деятельности и особенностями организации бизнеса. Это требует больших финансовых затрат, которые под силу только крупным и средним финансово-устойчивым организациям. Для малых предприятий это неактуально. Кроме того, обособленное ведение налогового учета требует реорганизации действующих бухгалтерских и финансовых служб, повлечет за собой увеличение кадрового состава, необходимость обучения персонала, внедрение систем автоматизации налогового учета.

Следует учитывать, что данные бухгалтерского финансового учета являются, как уже отмечалось, универсальной базой, которая может быть использована для последующей трансформации данных и представления их в форме необходимой для целей налогообложения. В частности, это может быть обеспечено с помощью системы регистров налогового учета. Обособление налогового учета вызывает резкое увеличение документооборота, поскольку один и тот же факт хозяйственной жизни должен документироваться дважды, а при автономном ведении управленческого учета - трижды.

На большинстве предприятий особенностью налоговой документации является то, что в ее составе отсутствуют налоговые первичные документы, поскольку для этих целей применяются первичные учетные документы, используемые в финансовом учете. К обособленному ведению налогового учета чаще прибегают крупные финансово-устойчивые организации, имеющие большое число различий, проявляющихся на уровне бухгалтерского финансового и налогового учета. На малых предприятиях число таких различий может быть минимально и нет смысла в дублировании учетных регистров [5]. Таким образом, избранный вариант ведения налогового учета зависит от размера организации. Во-вторых, попытки к разделению данных видов учета в самостоятельные привело к тому, что ряд предприятий, особенно это относилось к малым, делали свой выбор в пользу налогового учета и вели учет по правилам и нормам, закрепленным в Налоговом Кодексе. С одной стороны, это позволяло избежать дублирования в выполнении учетной работы, правильно исчислить налогооблагаемую

базу, избежать штрафных санкций, но с другой стороны происходило явное нарушение требований Федерального закона «О бухгалтерском учете» и сформированная по правилам налогового законодательства отчетность не отвечала предъявляемым требованиям, не говоря уже о ее полезности для принятия управленческих решений. Так, данные налогового учета не позволяют оценить имущественное и финансовое состояние организации. Если организация попадает под обязательный аудит, то аудитор подтверждает достоверность финансовой (бухгалтерской) отчетности, что невозможно будет сделать на базе данных налогового учета. В ряде случаев исчисление налогооблагаемой базы осуществляется исключительно на основе данных бухгалтерского финансового учета (например, налог на имущество). Формирование статистических данных на основе данной отчетности не позволяло делать выводы о развитии экономики России и отдельных регионов [5].

Брызгалин А.В. рассматривает налоговый учет как составную часть хозяйственного учета. Мы также придерживаемся позиции о единстве бухгалтерского учета. Бухгалтерский финансовый и налоговый учет взаимодействуют между собой. При построении интегрированной системы учета один из видов учета выбирается в качестве основы и его данные трансформируются в соответствии с закрепленной в учетной политике методикой. В большинстве случаев в качестве такой основы рассматривается бухгалтерский финансовый учет. В этой ситуации налоговый учет и отчетность будет строиться на основе эволюционно-адаптивной балансовой теории, предусматривающей развитие бухгалтерского учета и его адаптацию к определенным потребностям пользователей - в данном случае - расчет налогооблагаемой базы по налогам и сборам. Данный подход соответствует рассмотрению понятия «налоговый учет» в широком смысле слова. Налоговый учет в широком смысле рассматривается как процесс фиксации имущества налогоплательщика, совершаемых им хозяйственных операций и их результатов да определения показателей, необходимых для исчисления сумм налога, подлежащей взносу в бюджет.

Создание автономной системы налогового учета далеко не всегда оправдано. Данные, формируемые в этой системе, используются исключительно для целей налогообложения. Несомненно, они могут быть использованы при осуществлении налогового планирования, в системе бюджетирования, но опять-таки в комплексе с данными финансового, управленческого учета. Таким образом, опять встает проблема использования данных налогового учета в бухгалтерском финансовом, бухгалтерском управленческом. Для отражения налоговых обязательств в бухгалтерском налоговом учете необходимы данные, взятые из налогового учета. Следовательно, автономное ведение налогового учета попросту невозможно и не имеет смысла. В любой ситуации даже при дублировании операций в налоговом и бухгалтерском финансовом учете между ними должна быть обеспечена взаимосвязь.

Начиная с 2002 г. идет процесс сближения норм бухгалтерского финансового и налогового учета. Однако следует отметить, что полностью сблизить эти нормы не удастся, поскольку это не позволит в полной мере реализовать фискальную функцию на уровне государства. Однако следует иметь в виду, что применяемая в настоящее время методика формирования налогооблагаемой базы не способствует стимулированию деловой активности даже по тем направлениям по которым государство предоставляет налоговые преференции. Налогоплательщики отказываются от применения налоговых преференций в виду существенного усложнения учетной системы, а как следствие роста налоговых рисков. Например, результаты опросов позволили установить, что ввиду усложнения процедуры учета от более раннего признания для налогообложения отдельных видов расходов, например 10%-ной амортизационной премии, отказались около 60,0% крупных, 78,0% средних и 64,6% малых предприятий[4]. Таким образом, создание усложненной системы налогового учета не позволяет качественно реализовывать стимулирующую функцию налогов. Следовательно,

учетно-аналитическая аналитических система

необходимо найти компромисс и разработать меры по разумному сближению норм бухгалтерского и налогового учета в целях качественной реализации как фискальной, так и стимулирующей функции налогов. Следует обратить внимание на то, что такое сближение предполагает внесение существенных изменений в действующее налоговое законодательство, главным образом в части регулирования методики определения налоговой базы по налогу на прибыль. Ряд шагов в этом направлении уже предпринимается.

Зарубежный опыт свидетельствует о наличии двух базовых моделей взаимодействия бухгалтерского финансового и налогового учета: континентальная и англосаксонская. В континентальной модели бухгалтерский финансовый и налоговый учет практически совпадают. Это связано с тем, что система бухгалтерского финансового учета успешно реализует фискальные цели в соответствии с налоговой политикой государства. Данная модель характерна для Германии, Швеции, Бельгии, Испании, Италии и др. Эта модель использовалась в России до 1995 г.

Англосаксонская модель, характерная для США, Англия, Австрия, Канада и др. заключается в ведении не только бухгалтерского финансового, но и налогового учета, служащего основой для определения величины налоговых обязательств, с последующим их отражением в учетной системе организации.

В зависимости от избранного и закрепленного в учетной политике организации варианта взаимодействия бухгалтерского финансового и налогового учета ученые выделяют различные виды налогового учета.

Бухгалтерский налоговый учет в целом не характерен для российских строительных организаций. Он может встречаться лишь как частный случай на малых строительных фирмах при полном отсутствии расхождений между бухгалтерским финансовым и налоговым учетом [2].

Абсолютный налоговый учет можно встретить на ограниченном количестве строительных организаций, как правило, крупных. Он основан на модели, предусматривающей параллельное ведение бухгалтерского финансового и налогового учета. При этом первичные учетные документы являются общими для данных видов учета, а взаимодействие между бухгалтерским финансовым и налоговым учетом сведено к минимуму: При этом данные налогового учета бухгалтерский финансовый использует лишь для отражения налоговых обязательств. При использовании этой модели в структуре финансово-бухгалтерской службы создается специальное подразделение, осуществляющее ведение налогового учета, либо обязанности по ведению налогового учета возлагаются на конкретных работников бухгалтерии. Как уже отмечалось, данная модель не соответствует принципу рациональности и ее применение может быть оправданным лишь при большом количестве различий между бухгалтерским финансовым и налоговым учетом в случае повышенного налогового риска. О.Г. Лапина справедливо отмечает: «Практика показывает, что ведение параллельной системы учета (наряду с бухгалтерским) приводит не только к дополнительным затратам налогоплательщика, но и к снижению эффективности налогового контроля» [4].

Наибольшее распространение получил смешанный налоговый учет, базирующийся на модели, предусматривающей максимальное сближение бухгалтерского финансового и налогового учета, что позволит снизить налоговые риски, трудоемкость учетных работ и в целом оптимизировать затраты по бизнес-процессу связанному с реализацией учетных функций. Данная модель в большей степени соответствует принципу рациональности.

Организационная и методическая основа сближения рассматриваемых двух-видов учета должна быть четко отражена и закреплена в приказах об учетной политике для целей бухгалтерского финансового учета и для целей налогообложения. Рассматриваемая модель не требует обособления в организационной структуре предприятия структурного

подразделения, занятого ведением налогового учета. Для сближения бухгалтерского и налогового учета необходимо:

1. Провести анализ основных элементов учетной политики для целей финансового и налогового учета.

2. Закрепление элементов учетной политике совпадающих в бухгалтерском финансовом и налоговом учете, что позволит использовать исключительно бухгалтерские регистры.

3. В части элементов, сблизить, которые не представляется возможным (например, учет процентов банка при строительстве объектов хозяйственным способом) разработать автономные регистры бухгалтерского и налогового учета. При небольшом количестве различий в способах ведения рассматриваемых видов учета можно использовать комбинированные регистры, т.е. дополненные регистры бухгалтерского учета, ориентированные на фиксирование возникающих разниц.

4. Использовать идентичность классификаций объектов учета по содержанию. Несмотря на то, что расходы на содержание переданного по договору аренды имущества в налоговом учете рассматриваются как внереализационные, а в бухгалтерском финансовом как прочие, условно данные группы можно считать совпадающими по содержанию.

5. Необходимо четко определить возможные различия, проявляющиеся при использовании одинаковых элементов в учетной политике. Например, проценты по кредиту до ввода в эксплуатацию здания, построенного хозяйственным способом согласно правилам бухгалтерского учета будут включены в первоначальную стоимость объекта, в то время как в налоговом учете они будут включены в состав внереализационных расходов. Это приведет к различиям в первоначальной стоимости объекта основных средств. В этой ситуации выбор одинакового способа начисления амортизации, например, линейного способа, не позволит обеспечить процесс сближения. Потребуется комбинированные регистры либо дополнительные налоговые регистры, фиксирующие возникающие различия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. - Электронно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Астахов, В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет [Текст]: Учеб. пособие / В.П. Астахов. - М.: Изд-во «Приор», 2000.
3. Брызгалин, А.В. Налоговый учет. Анализ взаимодействия и противоречий налогообложения и бухгалтерского учета [Текст] / А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, А.Н. Головкин, Е.В. Демешева.- М.: «Аналитика-Пресс, 1997. - 112 с.
4. Лапина, О.Г. Сближение бухгалтерского и налогового учета: предпосылки и проблемы // Налоговая политика и практика, 2008, N 5. [Электронный ресурс]. - Электронно-правовая система «Консультант Плюс».
5. Хромова, И.Н. Особенности бухгалтерского и налогового учета затрат при давальческой переработке сахарной свеклы [Текст] / И.Н. Хромова // Управленческий учет. - № 6. – 2009. – С.83-89

Пономарева Наталия Ивановна

Таганрогский университет экономики и управления (ТИЭУ)

347900, Ростовская обл., г.Таганрог, ул.Ленина, д.45

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

Тел.: (8634) 62880

E-mail: orelbuin@yahoo.com

А.В. НИКОЛАЕНКО

СОСТАВЛЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

В статье рассматриваются особенности составления бухгалтерского баланса в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, активы, обязательства, инвестиции

In the article some features of drawing up of accounting balance according to the International standards of the financial reporting are considered.

Key words: accounting balance, actives, obligations, investments

Одной из наиболее важных форм финансовой отчетности, по данным которой определяется имущественное положение компании, является бухгалтерский баланс.

Составлению бухгалтерского баланса должна предшествовать работа по обоснованию необходимости разделения в нем краткосрочных и долгосрочных активов и обязательств и представления их в виде отдельной классификации. Если руководством принято решение не приводить в балансе подобную классификацию, активы и обязательства должны представляться в бухгалтерском балансе в порядке ликвидности. Кроме этого, если в балансе суммируются отдельные виды активов и пассивов, компания обязательно должна раскрывать суммы активов и обязательств, возмещение или погашение которых ожидается в течение двенадцати месяцев после отчетной даты и по окончании двенадцати месяцев после отчетной даты [1].

Реализация подобного требования МСФО позволяет предоставить пользователям полезную информацию о стоимости чистых активов в составе оборотного капитала и чистых активов, используемых в долгосрочных операциях компании. Такие сведения дают возможность пользователям финансовой отчетности определить активы, которые должны быть реализованы в текущем отчетном периоде, и обязательства, погашение которых ожидается в том же временном периоде, а также проанализировать степень ликвидности и платежеспособности компании.

Разделению в МСФО активов на краткосрочные и долгосрочные придается особое значение. В МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» определены требования, которым эти активы должны отвечать. Краткосрочные активы представляются в финансовой отчетности, когда отвечают следующим требованиям:

- предназначены для продажи или использования в условиях операционного цикла или в течение двенадцати месяцев с отчетной даты;
- являются активами в форме денежных средств или их эквивалентов, не имеющих ограничений в использовании.

Такие активы включают запасы, задолженность покупателей и заказчиков, рыночные ценные бумаги и др. Активы, не обладающие названными свойствами, признаются при составлении бухгалтерского баланса по МСФО как долгосрочные [2].

Обязательства квалифицируются в бухгалтерском балансе как краткосрочные, если их погашение планируется в течение операционного цикла компании или в течение двенадцати месяцев после отчетной даты. Среди обязательств, которые относятся к краткосрочным, выделяют задолженность перед поставщиками и подрядчиками, обязательства по выплате процентов, банковские овердрафты, дивиденды к выплате, налоги на прибыль и др. Остальные обязательства классифицируются как долгосрочные.

Среди долгосрочных обязательств выделяют обязательства по выплате процентов, если они должны быть погашены в течение двенадцати месяцев после отчетной даты и первоначальный срок погашения обязательств составляет период более двенадцати месяцев, а также когда компания планирует рефинансировать это обязательство в долгосрочное на

основе заключенного договора или изменения графика платежей до составления финансовой отчетности. В примечаниях к бухгалтерскому балансу должны быть раскрыты подобные обязательства, а также описаны обстоятельства, приведшие к изменениям.

В МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» приведено минимальное количество линейных статей, которые должны содержаться в бухгалтерском балансе:

- основные средства;
- нематериальные активы;
- финансовые активы;
- инвестиции, учтенные по методу участия;
- запасы;
- торговые и другие виды дебиторской задолженности;
- денежные средства и их эквиваленты;
- задолженность покупателей и заказчиков и другая дебиторская задолженность;
- налоговые обязательства и требования, согласно МСФО 12 «Налоги на прибыль»;
- резервы;
- долгосрочные обязательства, включающие выплату процентов;
- доля меньшинства;
- выпущенный капитал и резервы.

Приведенный перечень не является исчерпывающим. При наличии определенных операций можно включить и другие статьи [1].

При необходимости (в соответствии с требованиями других стандартов) либо в самом балансе, либо в примечаниях к нему должны раскрываться подклассы каждой из перечисленных статей, классифицированных в соответствии с операциями компании.

Основные средства – это материальные активы, которые отвечают двум требованиям:

- используются в деятельности компании для производства или продажи товаров (услуг), для сдачи в аренду другим компаниям или в административных целях;
- предполагаются к использованию на протяжении более одного года (долгосрочные активы).

Нематериальные активы – это объекты, отвечающие следующим условиям:

- существует высокая вероятность того, что компания получит связанные с данным активом будущие экономические выгоды (получение будущих доходов или снижение затрат на производство и/или реализацию продукции);
- себестоимость данного актива может быть надежно измерена.

Финансовые активы включают:

- финансовые активы, предназначенные для торговли;
- инвестиции, удерживаемые до погашения;
- займы и дебиторскую задолженность, предоставленную компаниям;
- финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи.

Инвестиции, учтенные по методу участия, – это активы компании, инвестированные в другие компании с целью получения будущих экономических выгод.

Запасы – это активы, предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности или находящиеся в производственном процессе для такой продажи, или находящиеся в виде сырья и материалов, потребляемых в производственном процессе (при предоставлении услуг).

Торговая и иная дебиторская задолженность выделяются в отдельную категорию, если они включают денежные средства, товары или услуги, переданные непосредственно дебитору (покупателю, клиенту, заемщику и т.п.). Если займы или дебиторская задолженность предоставлены компанией с целью их переуступки в самое ближайшее время или в краткосрочной перспективе, то они классифицируются как предназначенные для торговли. Если займы или дебиторская задолженность не были предоставлены самой компанией, а были получены в результате переуступки прав требования по ним, то в зависимости от конкретной ситуации они могут быть идентифицированы как финансовые

учетно-аналитическая аналитических система

инструменты, либо «удерживаемые до погашения», либо «имеющиеся в наличии для продажи», либо «предназначенные для торговли».

Денежные средства и их эквиваленты состоят из:

- кассовой наличности и депозитов до востребования (денежных средств);
- краткосрочных (три месяца или менее до даты погашения) высоколиквидных инвестиций, свободно обратимых в известные суммы денежных средств, подверженных незначительному риску изменения их ценности (эквивалентов денежных средств).

Торговая и иная кредиторская задолженность представляет собой часть обязательств компании (возникающих в результате договорных отношений), которые требуют уплаты денежных средств или передачи иных активов компаний другим компаниям и организациям, например:

- кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам;
- кредиторская задолженность по авансам, полученным за товары, работы, услуги;
- задолженность по векселям, выданным различным контрагентам
- расчеты со связанными сторонами;
- прочие.

Налоговые обязательства и требования включают:

- 1) отложенные налоговые обязательства (суммы налога на прибыль, подлежащие уплате в будущих периодах в отношении налогооблагаемых временных разниц);
- 2) отложенные налоговые требования – это суммы налога на прибыль, возмещаемые в будущем в отношении:

- вычитаемых временных разниц;
- перенесенных на будущий период не принятых налоговых убытков;
- перенесенных на будущий период неиспользованных налоговых кредитов.

Резервы – это обязательства компании произвести определенные расходы в будущем, которые на данный момент не были оплачены, отфактурованы или формально согласованы с контрагентом. Признание резерва имеет место, если одновременно удовлетворяются три условия:

- вследствие определенного события в прошлом существует некая обязанность компании;
- с высокой вероятностью можно утверждать, что исполнение этой обязанности повлечет отток ресурсов, заключающих в себе экономические выгоды;
- данная обязанность может быть оценена в денежном выражении с достаточной степенью надежности.

Долгосрочные обязательства, включающие проценты, возникают в результате поступления активов в компанию на срок, превышающий 12 месяцев. Доля меньшинства – это часть акционерного капитала дочерних компаний, не принадлежащая материнской компании. В соответствии с МСФО доля меньшинства отражается в сводном бухгалтерском балансе отдельно от обязательств и капитала материнской компании.

Выпущенный капитал и резервы состоят из:

- стоимости обыкновенных и привилегированных акций (дающих их владельцам определенные права в отношении компании);
- эмиссионного дохода;
- резервов, созданных за счет чистой (нераспределенной в дивиденды) прибыли, предназначенных для различных целей, определенных законодательными и /или уставными положениями;
- нераспределенной (капитализированной) прибыли.

Выбор способа группировки статей баланса определяется самой компанией. Каждая компания должна определить целесообразность разделения активов и обязательств по временному признаку в самом балансе или в пояснениях к нему. Это необходимо отметить в учетной политике. Несмотря на отсутствие прямого указания в МСФО 1 на разделение в

балансе активов и обязательств на краткосрочные и долгосрочные, практически все компании придерживаются подобного структурирования информации.

Дополнительная классификация применяется, когда компания:

- считает целесообразным представить чистые активы, постоянно циркулирующие в качестве оборотного капитала, обособленно от тех, которые используются в долгосрочных операциях;

- выделяет активы, которые предполагает реализовать в текущем операционном цикле, и обязательства, подлежащие погашению в том же периоде.

Если компания не использует эту классификацию, то активы должны быть представлены по степени возрастания или убывания ликвидности, а обязательства – в порядке срочности погашения.

Краткосрочные активы. Актив должен быть признан краткосрочным при выполнении одного из трех условий:

- предполагается его реализация, продажа или использование в ходе обычного операционного цикла компании;

- актив предназначен в основном для реализации, Продажи или использования в течение короткого срока – в течение 12 месяцев с отчетной даты;

- актив представляет собой денежные средства или их эквиваленты, не имеющие ограничений на использование.

Все остальные активы должны быть признаны долгосрочными (необоротными).

Термин «краткосрочный» необходимо рассмотреть с позиции ликвидности и с позиции операционного цикла. Операционный цикл – отрезок времени между приобретением материалов, используемых в производственном процессе, и их продажей в обмен на денежные средства или инструменты, легко обратимые в денежные средства. Классификация активов и обязательств как краткосрочные и долгосрочные должна отражать относительный уровень ликвидности компании, т.е. ее способности реализовывать свои активы, не сталкиваясь с финансовыми трудностями. Классификация, ориентированная на операционный цикл компании, способствует выявлению активов и обязательств, которые постоянно циркулируют. В данном случае используется критерий возможности использования актива или погашения обязательства в рамках обычного операционного цикла компании.

Краткосрочные обязательства. Обязательство должно быть признано краткосрочным при выполнении одного из двух условий: 1) предполагается погасить его в ходе обычного операционного цикла компании; 2) обязательство подлежит погашению в течение 12 месяцев.

Все остальные обязательства должны быть признаны долгосрочными.

МСФО 1 предписывает представлять информацию либо в бухгалтерском балансе, либо в примечаниях к финансовой отчетности в виде подклассов каждой из линейных статей баланса, сгруппированных в соответствии с операциями компании (по характеру; по суммам дебиторской и кредиторской задолженности материнской компании; родственных дочерних, ассоциированных компаний и других связанных сторон). Уровень детализации такой информации зависит от требований других стандартов, а также от объемов, характера, функций этих величин. Например, основные средства следует классифицировать в соответствии с МСФО 16, запасы – в соответствии с МСФО 2 и т.д. [2].

Выбор способа группировки статей баланса определяется самой компанией. Каждая компания должна определить целесообразность разделения активов и обязательств по временному признаку в самом балансе или в пояснениях к нему. Это необходимо отметить в учетной политике. Несмотря на отсутствие прямого указания в МСФО 1 на разделение в балансе активов и обязательств на краткосрочные и долгосрочные, практически все компании придерживаются подобного структурирования информации.

Бухгалтерский баланс может содержать дополнительные статьи и промежуточные суммы по требованию какого-либо стандарта МСФО или, если это необходимо, для

учетно-аналитическая аналитических система

представления более достоверной информации пользователям с целью оценки финансового состояния компании. Например, составляя баланс банка, следует реализовать специфические требования МСФО 30 «Раскрытие информации в финансовой отчетности банков и аналогичных финансовых институтов».

Порядок расположения статей баланса, а также их названия могут быть изменены, поскольку баланс должен отражать всестороннюю картину финансового положения организации. Кроме этого перечисленные статьи баланса являются укрупненными [3].

Вместе с тем каждая статья баланса должна разбиваться на подклассы по ее характеру и суммам кредиторской и дебиторской задолженности материнской компании, родственных дочерних компаний, ассоциированных компаний и других связанных сторон.

Расшифровки подклассов зависят от требований отдельных МСФО, размера, характера и функции показателей. Требования раскрытия подклассов статей в балансе или в примечаниях к нему в системе МСФО неодинаковы:

- материальные активы классифицируются в соответствии с МСФО 16 «Основные средства»;

- дебиторская задолженность разбивается на задолженность покупателей и заказчиков, других членов группы, задолженность от связанных сторон, предоплаты и прочие суммы;

- запасы в соответствии с МСФО 2 «Запасы» представляются по подклассам «товары», «производственные поставки», «материалы», «незавершенное производство», «готовая продукция»;

- резервы предстоящих расходов подразделяются на резервы на пенсионное обеспечение и любые другие резервы подобного характера в соответствии с операциями компании;

- акционерный и резервный капитал подразделяются на классы оплаченного капитала, эмиссионного дохода, видов резервов.

Информация, представленная в бухгалтерском балансе о наличии активов и обязательств на определенную дату, отличающихся по характеру и функциям, может быть оценена по-разному. Например, определенные группы основных средств могут быть оценены по фактической себестоимости или по сумме переоценки. Эти группы основных средств должны быть представлены в балансе как отдельные линейные статьи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бухгалтерский баланс: как правильно составить? [Текст] / Л. Н. Юдина // Финансовый менеджмент. – 8/7/2005. – №3. – С. 104-112.
2. Содержание финансовой отчетности в системе МСФО и методические основы её составления [Текст] / А. А. Кузнецов // Финансовый менеджмент. – 2007. – №2. – С. 5-10.
3. Сигаипова, И. В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. Учебное пособие [Текст] / . И.В. Сигаипова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 252 с.

Николаенко Андрей Владимирович

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Докторант

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: orelbuin@yahoo.com

А.Н. КУЗИНА

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА СЕБЕСТОИМОСТИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В настоящее время система управленческого учета внедряется на каждом российском предприятии. Необходимость управленческого учета в отечественном бизнесе обусловлена проблемой принятия эффективных и рациональных как текущих управленческих решений, так и на перспективу. В статье рассматриваются актуальные вопросы внедрения системы управленческого учета и анализа себестоимости готовой продукции на предприятиях пищевой промышленности.

Ключевые слова: управленческий учет, управленческий анализ, себестоимость, готовая продукция

Now the system of the administrative account takes root on everyone Russian the enterprise. Necessity of the administrative account for domestic business is caused by a problem of acceptance effective and rational as current administrative decisions, and on prospect. In article pressing questions of introduction of system of the administrative account and the analysis of the cost price of finished goods at the food-processing industry enterprises are considered.

Key words: the administrative account, the administrative analysis, the cost price, finished goods

Управленческий учет на российских предприятиях рассматривается, как правило, с позиции управления и регулирования затрат. Затраты предприятия являются основной частью финансово-хозяйственной деятельности. Однако для принятия управленческих решений важную роль играют аналитические исследования, то есть управленческий анализ. Сложность управленческого анализа заключается в его комплексной оценке всей деятельности предприятия, начиная с первой статьи затрат и заканчивая финансовой устойчивостью предприятия в будущем.

Реализация аналитической функции управленческого учета возложена на управленческий анализ, являющийся одним из видов экономического анализа. Вопрос о содержании управленческого анализа, его месте в системе экономического анализа остается до настоящего времени мало исследованным. В учебнике под редакцией проф. Л.Т. Гиляровской управленческий анализ выделяется как вид экономического анализа при использовании в качестве классификационного признака типа использованной информации [1].

Таким образом, предприятие как экономическая система зависит от собственной системы управленческого учета и анализа, обеспечивающей ее необходимой информацией. Развитие системы управленческого учета и анализа должно быть соотносимо с изменениями, происходящими в компании. Специфика формирования учетной информации обусловлена характеристиками и особенностями внутренней среды организации.

На основе данных управленческого анализа многие специалисты вырабатывают тактику и стратегию развития предприятия, в частности, снабженческо-сбытовую политику, ценовую политику, маркетинговые решения, амортизационную политику и т.д.

Информация управленческого анализа имеет первостепенное значение для управленческого персонала (менеджеров, бухгалтеров, занимающихся управленческим учетом и аудитом). Управленческий анализ сопровождает управленческий учет, базируется на его информации, обеспечивая принятие управленческих решений. Управленческий анализ, как и управленческий учет, призван обеспечить управленческий аппарат организации, предприятия информацией, необходимой для управления и контроля за деятельностью организации и помогающей управленческому аппарату в выполнении его

учетно-аналитическая аналитических система

функций. Большая часть аналитической информации, связанная с анализом ресурсов производства, представляет собой промежуточную информацию, которая, в конечном счете, отражается в определенных результативных показателях [2].

Управленческий учет и анализ связаны с изучением первичной информации о ресурсах и результативными показателями первого порядка: продукцией и затратами. Однако только управляя ими, можно влиять на формирование итогов второго порядка - финансовых результатов. От правильности и результативности внутреннего управленческого учета и анализа зависит основной результат - прибыль.

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.

Необходимость проведения управленческого анализа определяется несколькими факторами:

- во-первых, он необходим при разработке стратегии развития предприятия и в целом для реализации эффективного менеджмента, поскольку является важным этапом управленческого цикла;

- во-вторых, он необходим для оценки привлекательности предприятия, с точки зрения внешнего инвестора, определения позиции предприятия в национальных и иных рейтингах;

- в-третьих, управленческий анализ позволяет выявить резервы и возможности предприятия, определить направления адаптации внутренних возможностей предприятия к изменениям условий внешней среды [3].

Для более успешного ведения управленческого анализа на ОАО «Щ-й хлебозавод» и повышения для эффективности ее деятельности в целом мы рекомендуем организовать управленческий учет затрат по центрам ответственности.

Выделение центров ответственности позволяет существенно повысить эффективность производственного учета, контроля и управления на ОАО «Щ-й хлебозавод». По объему полномочий их руководителей и обязанностей можно выделить центры затрат, контроля и управления. По задачам и функциям центры финансовой ответственности обычно рассматривают как основные и обслуживающие. Для каждого центра ответственности должны быть определены цели и задачи, в том числе и учетные. Работа должна быть направлена на поиск необходимой информации и обеспечения ею лиц, принимающих решения, тогда, когда она им нужна, и в такой форме, которая ее делает пригодной для практического использования.

Выделение центров ответственности на ОАО «Щ-й хлебозавод» предполагает наличие механизма распределения ответственности. Поэтому информация должна предоставляться по иерархическому принципу.

В системе внутреннего производственного учета на ОАО «Щ-й хлебозавод» должна быть сформирована, прежде всего, информация о затратах производства, которые являются одним из основных объектов учета. Издержки должны группироваться и учитываться по видам изделий, местам их возникновения и носителям затрат. В этой связи решающее значение приобретают такие объекты учета затрат, как места возникновения затрат, центры затрат, центры ответственности.

Центры ответственности должны осуществлять контроль за затратами по многим местам их возникновения при условии, если затраты в них формируются под влиянием данного центра ответственности. Производственные центры ответственности должны складываться из многих центров и мест возникновения затрат различного уровня [4]. Они также должны представлять основные и вспомогательные подразделения

ОАО «Щ-й хлебозавод». В основных центрах ответственности учет организуется в разрезе объектов и статей калькуляции, а обслуживающих - в поэлементном разрезе.

На ОАО «Щ-й хлебозавод» для целей контроля за затратами и калькулирования себестоимости продукции, выполненных работ и оказанных услуг особый интерес представляют группировки по носителям и центрам затрат. Под носителями затрат понимают виды продукции, полуфабрикатов разной степени готовности.

Принципиальной особенностью управленческого учета является не только необходимость контроля за затратами по центрам и местам их возникновения в сфере производства, но и их контроль и соизмерение по центрам затрат, входящим в состав других центров ответственности или возникающим обособленно.

В ОАО «Щ-й хлебозавод» важные значения должны иметь выделяемые места возникновения затрат, которые являются объектами аналитического учета затрат на производство по экономическим элементам и статьям себестоимости. Аналитический учет по местам возникновения затрат должен организоваться в рамках существующей иерархической соподчиненности ОАО «Щ-й хлебозавод» (цех-участок-бригада).

В основных центрах ответственности затраты учитывают в разрезе объектов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг, в обслуживающих - в поэлементном разрезе издержек, которые можно изобразить на рисунке 1.

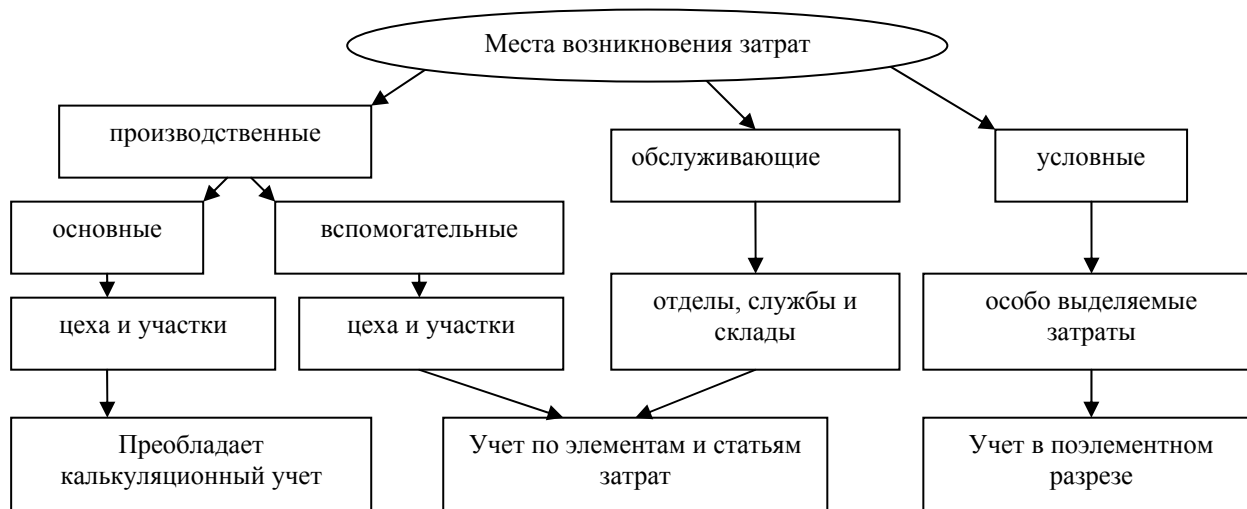


Рисунок 1 – Организация учета на ОАО «Щ-й хлебозавод» по местам возникновения затрат

Исходя из экономических соображений и возможностей разграничения ответственности на ОАО «Щ-й хлебозавод» можно дать обоснованную характеристику любого выделяемого в системе производственных отношений центра затрат и ответственности.

Для обеспечения эффективности сбора, обработки и оценки управленческой информации относительно готовой продукции, важно четко определить какие подразделения ОАО «Щ-й хлебозавод» в состоянии предоставить необходимые данные. Можно выделить два центра ответственности, возглавляемые коммерческим директором и начальником производства. Для этого в соответствии с организационной структурой предприятия можно выделить следующие центры финансовой ответственности, представленные на рисунке 2.

Такая структура центров ответственности в ОАО «Щ-й хлебозавод» в наименьшей мере требует дополнительных финансовых расходов для предприятия и формирует необходимую информацию для принятия объективных и своевременных управленческих решений.

Центром контроля и управления должен быть участок деятельности, обеспечивающие ответственность за конкретные виды деятельности и их результаты. Эти центры часто имеют

учетно-аналитическая аналитических система

лишь затраты, которые трудно соизмерять с контролируемыми ими результатами. Соизмерение затрат и результатов по видам деятельности, центрам затрат, центрам ответственности и местам их возникновения в рамках управленческого учета обеспечивает контроль и управление затратами. При этом управленческий учет и анализ обеспечивает детализацию затрат и точность калькулирования себестоимости по видам выпускаемой продукции, выполняемых работ и услуг.

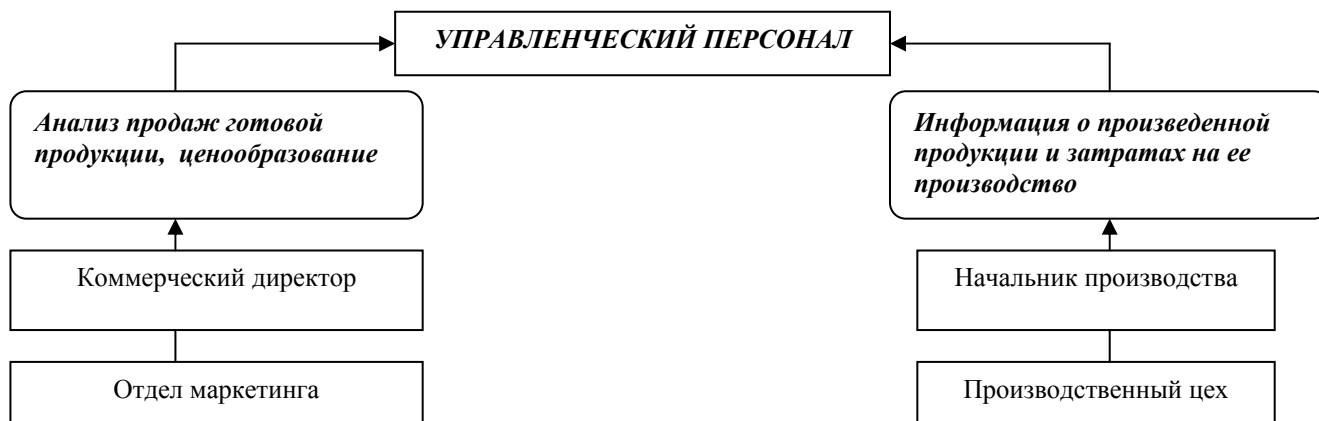


Рисунок 2 - Определение центров ответственности системы управленческого учета производства и реализации готовой продукции в ОАО «Щ-й хлебозавод»

Эффективный контроль величины затрат на ОАО «Щ-й хлебозавод» целесообразно вести на основе первичной учетной информации. Подобный контроль может осуществляться в натуральном и денежном выражении методом сопоставления или так называемым методом бюджетирования, который можно изобразить на рисунке 3.

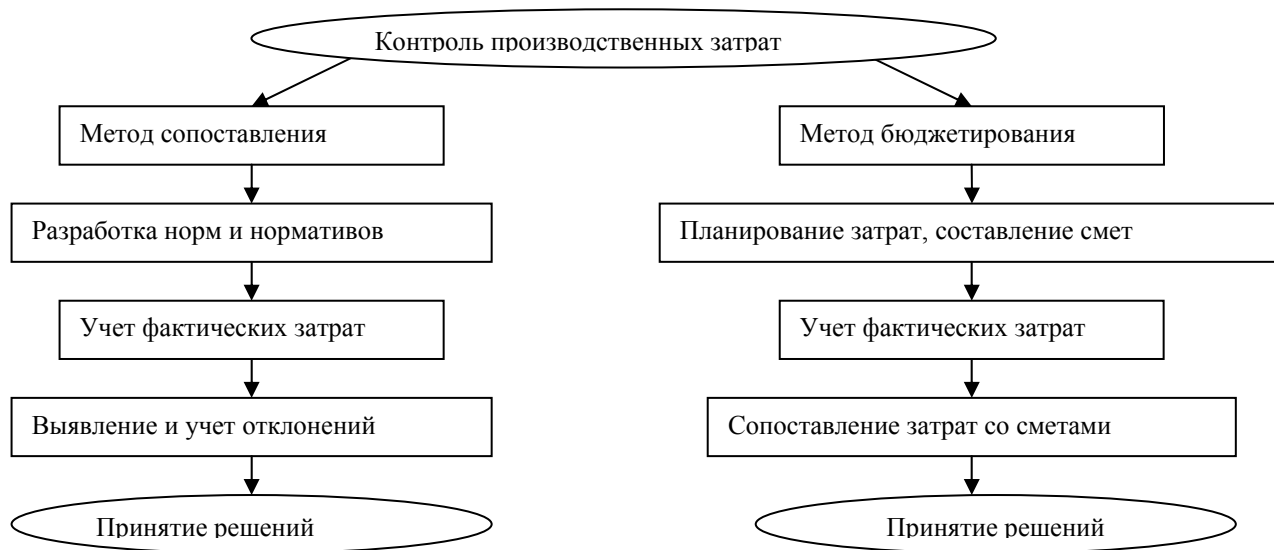


Рисунок 3 – Методы контроля по центрам ответственности и местам возникновения затрат

В основе первого способа лежит метод суммирования отклонений от устанавливаемых норм и производственных заданий по местам затрат. Второй способ контроля предусматривает сопоставление затрат с актуализированной (спланированной с учетом изменений) сметой затрат и результатов.

В первом случае устанавливаются нормы расхода по видам выпускаемой продукции, полуфабрикатов, выполняемых работ и услуг в разрезе каждого центра затрат. Учет и контроль за затратами организуется по отклонениям от норм, с последующим выявлением причин изменений объемов выпуска, загрузки производственных мощностей, уровня затрат и виновников, в разрезе мест и центров затрат. Данный метод обеспечивает своевременное, обоснованное и эффективное принятие управленческих решений. Он будет удобен и

эффективен в подразделениях основного производства ОАО «Щ-й хлебозавод», уровень деятельности которых определяется соответствующими показателями объема производства, уровня издержек, дохода и прибыли.

Во втором случае бюджетирование как способ управления затратами предусматривает составление бюджетных смет по различным направлениям деятельности и в целом по подразделению ОАО «Щ-й хлебозавод». Произведенные затраты сравнивают с расходами, предусмотренными сметой (планом). Сметный метод контроля широко используется по местам и центрам затрат, по которым трудно или невозможно установить конкретный результирующий показатель деятельности. Это отделы управления, подготовки производства, обслуживания.

Управление затратами ОАО «Щ-й хлебозавод» может осуществляться исходя из возможностей контроля и регулирования, изображенных на рисунке 4.

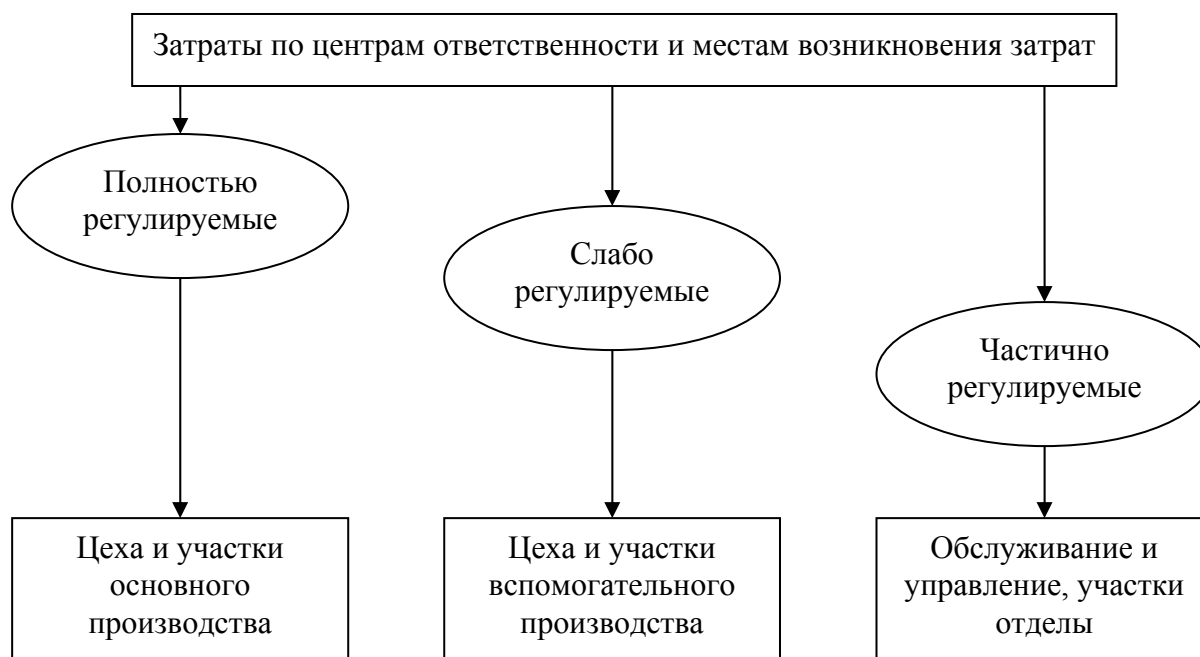


Рисунок 4 – Возможности контроля и регулирования затрат

Другим объектом управленческого анализа являются результаты, которые могут также учитываться по местам возникновения затрат, носителям затрат и центрам ответственности. В процессе сопоставления затрат и результатов различных объектов учета выявляется эффективность производственно-хозяйственных процессов, связей, деятельности и отношений как предприятия в целом, так и отдельных его подразделений.

Вся сущность управленческого учета и анализа сводится к проблеме определенного агрегирования учетной информации в объеме, необходимом руководству, пользователям для принятия своевременных, обоснованных управленческих решений на различных уровнях производственной деятельности. При этом степень детализации учетной информации должна быть достаточной, но не избыточной. От того, насколько подробна и разносторонняя представляемая информация, зависит качество и своевременность принимаемых управленческих решений.

Система управленческого анализа и управленческой отчетности на ОАО «Щ-й хлебозавод» должна выполнять одну и самую важную задачу - предоставление информации, необходимой для принятия решений, в пригодном для использования виде.

Построение системы управленческого учета и анализа в организации заключается в формировании набора формализованных процедур, обеспечивающих пользователей информацией, полученной из внутренних и внешних источников, для принятия своевременных и эффективных решений в рамках их компетенции.

учетно-аналитическая аналитических система

Управленческий учет в том или ином виде должен существовать на любом коммерческом предприятии независимо от размеров организации.

Определим наиболее оптимальную систему управленческого учета и анализа производства и реализации готовой продукции для ОАО «Щ-й хлебозавод» и рассчитаем насколько она будет эффективна и адекватна масштабам и специфике производства, а затраты на ее внедрение существенны и приемлемы для предприятия.

Главная цель системы управленческого учета и анализа производства и реализации готовой продукции в ОАО «Щ-й хлебозавод» - обеспечение руководства максимально полной информацией, необходимой для эффективной работы.

Определяя задачи и потребности ОАО «Щ-й хлебозавод» в системе управленческого учета и анализа производства и реализации хлебобулочных изделий, необходимо отметить, что эта отрасль промышленности развивается в настоящее время быстрыми темпами, усиливая конкурентные отношения между участниками рыночных отношений. Исходя из этого, очевидна потребность ОАО «Щ-й хлебозавод» в оптимальной системе управленческого учета производства и реализации готовой продукции.

В зарубежной теории и практике учета и анализа в настоящее время самой точной считается калькуляция, в которую включены только затраты, непосредственно связанные с выпуском данной продукции, а не калькуляция, которая после многочисленных расчетов и распределений включает в себя все виды расходов предприятия.

На ОАО «Щ-й хлебозавод» целесообразно внедрить и использовать систему учета затрат «Директ-костинг» (Direct-costing), согласно которой только переменные производственные затраты включаются в себестоимость продукции и в оценку конечных запасов, а постоянные затраты в общей сумме относятся на финансовый результат деятельности и не разносятся по видам продукции [5].

Для реализации в ОАО «Щ-й хлебозавод» системы учета затрат «Директ-костинг» необходимо осуществлять классификацию затрат на постоянные и переменные и рассчитывать маржинальный доход, который представляет собой доход, полученные предприятием после возмещения всех переменных затрат.

Главная роль в выборе стратегии поведения предприятия принадлежит величине маржинального дохода. Его расчет ОАО «Щ-й хлебозавод» может осуществлять, используя ведомость расчета маржинального дохода, представленную в таблице 1.

Таблица 1 - Ведомость предварительного расчета маржинального дохода в ОАО «Щ-й хлебозавод»

Виды продукции	Цена единицы реализации, руб. за кг	Объем реализации, кг	Постоянные затраты, руб.	Переменные затраты, руб.	Маржинальный доход, руб.
Печенье «Ромашка»	33,46	50-00	380-00	790-00	503-00
(и т.д. по наименованиям продукции)
...
ИТОГО	-	50-00	380-00	790-00	503-00

Составление и ведение представленной в таблице 1 ведомости процесс трудоемкий, целесообразно составлять ее только по тем видам изделий, производство и реализация которых занимает значительную долю в общем объеме произведенной и реализованной готовой продукции.

В дальнейшем такая ведомость расчета маржинального дохода может быть использовано ОАО «Щ-й хлебозавод» для проведения управленческого анализа

производства и реализации хлебобулочных изделий.

В ОАО «Щ-й хлебозавод» процесс планирования объема производства и реализации хлебобулочных изделий, а также затрат на их производство не осуществляется. Данный факт является существенным недостатком ведения бухгалтерского учета, так как невозможно осуществление контроля за процессом производства и реализации готовой продукции, за обеспечением оптимального использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов, занятых в процессе производства.

На заключительном этапе внедрения системы управленческого учета и анализа производства и реализации готовой продукции необходимо определить ее эффективность. Для оценки эффективности внедрения системы управленческого учета может быть использован показатель отношения полученного результата к затраченным ресурсам. Безусловно, внедрение и ведение системы управленческого учета и анализа производства и реализации готовой продукции потребует от предприятия дополнительных затрат материальных, финансовых и трудовых ресурсов.

Управленческий учет и анализ производства и реализации готовой продукции в ОАО «Щ-й хлебозавод» не ведется, что затрудняет процесс принятия управленческих решений, прежде всего в области производства и реализации готовой продукции. Поэтому на предприятии ОАО «Щ-й хлебозавод» необходимо применить модель, которая включает:

1) внедрение и использование системы учета затрат методом «Директ – костинг» (Direct-costing);

2) определение центров ответственности системы управленческого учета и анализа производства и реализации готовой продукции.

Использование данной модели позволит оперативно изучать взаимосвязи между объемом производства, затратами и доходом, а следовательно, прогнозировать поведение себестоимости или отдельных видов расходов при изменениях деловой активности. Также данная модель позволяет существенно упростить нормирование, планирование, учет и контроль резко сократившегося числа затрат, в результате себестоимость становится более обозримой, а отдельные статьи затрат - лучше контролируемыми.

Таким образом, создание эффективной системы управленческого учета и анализа на предприятии требует реорганизации как учетных форм и регистров, обслуживающих отдельные процессы, так и финансовых потоков, имеющих важное информационное значение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гиляровская, Л.Т., Бухгалтерский учет финансовых резервов предприятия [Текст] / Л.Т. Гиляровская, Л.А. Мельникова. – СПб.: Питер, 2003
2. Попова, Л.В. Современный управленческий анализ. Теория и практика контроллинга: учебное пособие [Текст]. / Л.В. Попова, Т.А. Головина, И.А. Маслова. - М: Издательство «Дело и сервис», 2006. - 272 с.
3. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ: учебное пособие: для студентов обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» [Текст] / М.А. Вахрушина - Изд. 4-е перераб. - Москва: Омега - Л, 2007. - 397с.
4. Козлова, Е. П. Бухгалтерский учет затрат на производство [Текст] / Е. П. Колова, Т. Н. Бабченко, Е. Н. Галанина // Приложение к журналу «Бухгалтерский учет». - 2003. - № 19. – с. 50-53.
5. Зонина, А.В. Отражение в управленческом учете процесса снабжения [Текст] / А.В. Зонина // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий-2002.-№ 9.-с.27-19.

Кузина Анна Николаевна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Аспирант

Тел.: 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

УДК 332.145

В.В. МАРТЕМЬЯНОВ

АНАЛИЗ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В данной статье рассмотрены состояние и тенденции технологического развития Орловской области, а также проведен анализ динамики технологического развития области в ее взаимосвязи с основными социально-экономическими факторами.

Ключевые слова: регион; технологическое развитие; показатели технологической активности, концентрации и результативности; интегральный индекс технологического развития.

In the given paper are considered a condition and tendencies of a technological development of the Oryol area, and also the assaying of dynamic of a technological development of the Oryol area in its correlation with the base socio-economic factors is carried out.

Key words: region; technological development; indicators of technological activity, concentration and productivity; an integrated index of technological development.

В настоящее время для российской экономики актуально стимулирование спроса на новые технологии, модернизация технологической базы регионов, направления и инструменты государственной поддержки проектов и программ преодоления технологических разрывов, а также оптимизация финансирования НИОКР.

Для того чтобы понять, за счет чего можно развивать технологическую базу в регионе, в котором отсутствуют крупные предприятия обрабатывающей промышленности, проанализируем технологическое развитие такого региона на примере Орловской области.

Для начала необходимо выявить причины наличия эффективной структуры инновационного развития вне крупных промышленных кластеров. Для проведения такого анализа целесообразным представляется рассмотреть динамику экономических показателей в целом и отдельно показателей технологического развития.

Как видно из данных таблицы 1, по основным экономическим показателям Орловская область демонстрирует устойчивый рост, при этом за восемь лет валовой региональный продукт (ВРП) и объем промышленного производства выросли почти в четыре раза, а – инвестиции в основной капитал почти в пять раз.

Таблица 1 – Динамика основных экономических показателей Орловской области [1]

Показатель	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.
ВРП, млрд. руб.	22,2	27,6	35,7	42,1	46,0	58,0	62,4	79,8
Объем промышленного производства, млрд. руб.	13,8	16,3	19,8	23,3	26,8	43,0	47,8	56,6
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	4,9	5,1	5,1	6,0	7,8	9,6	12,1	23,9

При этом рост обеспечен за счет технологических, а не ресурсных, конкурентных преимуществ.

В таблице 2 показываем динамику показателей технологического развития Орловской области в сравнении с показателями по РФ в целом. Показатели технологической активности, концентрации и результативности отражают следующее:

- технологическая активность – удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженной продукции, %;
- технологическая концентрация – удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, % от всех организаций;

- технологическая результативность – удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, %.

Таблица 2 – Динамика технологического развития Орловской области в сравнении с РФ

Годы		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Показатели	технологическая активность	РФ	1,3	1,2	1,4	1,4	1,3	1,1	1,2	1,1
		Орл. обл.	3,4	3,0	1,1	1,1	1,7	0,7	4,4	2,1
	технологическая концентрация	РФ	8,8	8,5	9,0	9,5	9,6	9,7	8,6	10,0
		Орл. обл.	12,1	14,4	17,4	16,9	17,6	19,6	13,4	12,0
	технологическая результативность	РФ	4,4	3,7	4,2	4,6	5,3	5,0	4,5	4,7
		Орл. обл.	7,7	12,7	6,9	4,1	10,8	9,7	4,3	4,5
Индексы по Орловской области, % к уровню РФ	технологическая активность	257	257	80,6	79,2	132	65,2	356	180	
	технологическая концентрация	137	169	193	177	183	202	155	120	
	технологическая результативность	175	343	164	89,1	203	194	95,6	96,6	
Интегральный индекс технологического развития Орловской области, % от уровня РФ		189	258	146	114	173	154	200	133	

Таблица 2 также показывает, что по показателям технологической активности, концентрации и результативности за рассматриваемый период Орловская область находилась выше, либо на уровне РФ, что в итоге способствовало нахождению интегральной кривой технологического развития над уровнем РФ, принятым за 100 % (рисунок 1).

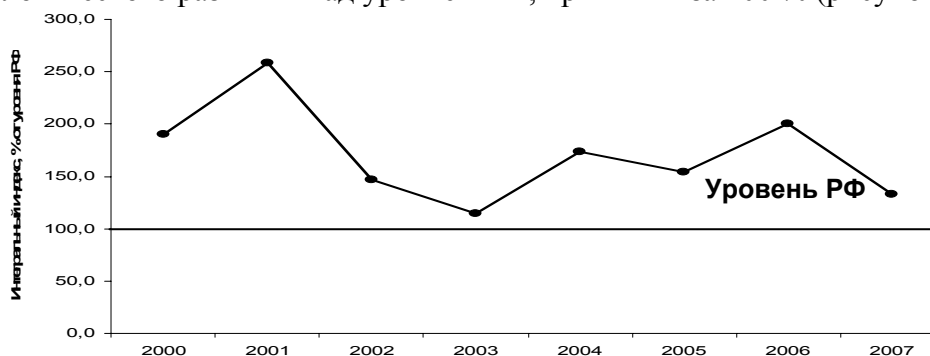


Рисунок 1 – Динамика интегрального индекса технологического развития Орловской области

Для выявления возможности объединения представленных трех показателей в единый – интегральный индекс технологического развития нами проведен факторный анализ по отобраннным показателям. Основные результаты анализа, полученные с помощью программы статистического анализа SPSS 17.0, представлены в таблице 3 [2].

Как видно из таблицы 3 первая главная компонента объясняет около двух третей всей дисперсии показателей. Учитывая также то, что только первое собственное число вектора превышает единицу, считаем значимость первой главной компоненты достаточной для объединения трех показателей технологического развития в единый индекс.

Интегральный индекс технологического развития рассчитан как средневзвешенное индексов по отдельным показателям. Максимум 2001 года обеспечен высокими индексами по всем трем показателям технологического развития и, в особенности показателями технологической активности и результативности. Напротив, низкие значения технологической активности и результативности по 2003 году и низкое значение технологической концентрации по 2007 году сформировали минимум значения интегрального индекса в рассматриваемые периоды. Высокое значение индекса в 2006 году

учетно-аналитическая аналитических система

обеспечено высоким показателем технологической активности, когда удельный вес затрат на технологические инновации более чем в 3,5 раза превысил среднероссийский.

Таблица 3 – Результаты факторного анализа показателей технологического развития

Показатель	Технологическая активность	Технологическая концентрация	Технологическая результативность
	Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженной продукции, %	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, %	Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, %
Номер главной компоненты вектора (номер показателя в индексе)	1	2	3
Собственные значения вектора технологического развития	1,791	0,686	0,523
Доля объясненной дисперсии главной компоненты вектора, %	59,7	22,9	17,4
Факторная нагрузка показателя	0,811	0,717	0,786
Весовой коэффициент показателя	0,350	0,310	0,340

Рассмотрим три показателя, составляющие интегральный индекс технологического развития. Они отражают базовые точки инновационного процесса. Технологическая активность, выраженная затратами на технологические инновации, служит отправной точкой инновационного процесса и определяет его ход. Средой осуществления технологической активности является технологическая концентрация, т.е. те организации, которые выступают субъектами этой активности. Технологическая результативность отражает результат технологической активности.

Факторы, формирующие эффективную структуру технологического развития на основе инноваций должны воздействовать на все ее составляющие, но основными являются те, которые определяют технологическую активность, поскольку закладывают основу инновационного процесса. Суммарным выражением таких факторов выступает инвестиционный климат региона. Динамика абсолютных значений инвестиций в основной капитал Орловской области представлена выше (таблица 1) и показывает устойчивый рост.

Вместе с тем, поскольку интегральный индекс технологического развития сформирован на основе удельных показателей и является показателем структуры, постольку и инвестиционный процесс целесообразно рассматривать в показателях структуры, с базой приведения в виде ВРП. Динамика удельных значений инвестиций в Орловской области нами представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика удельных значений инвестиций в Орловской области, % от ВРП

Показатель	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.
Инвестиции - всего	22,0	18,6	14,4	14,1	17,0	16,6	19,4	29,9
Иностранные инвестиции	5,44	2,02	0,98	0,85	0,14	0,98	1,83	1,61
Прямые иностранные инвестиции	5,13	1,96	0,88	0,80	0,14	0,85	1,31	1,07

Коэффициент парной корреляции между данными динамическими рядами равный 0,670 говорит о достаточно тесной связи инвестиционной активности с уровнем технологического развития. Иностранные инвестиции в экономику Орловской области осуществляются в основном в виде прямых инвестиций. Коэффициент парной корреляции между индексом технологического развития и иностранными инвестициями равен 0,360 и 0,353 для всех иностранных инвестиций и прямых инвестиций соответственно. Несмотря на меньшее значение коэффициентов, теснота связи позволяет сделать вывод о зависимости технологического развития от иностранных инвестиций, хотя такая зависимость и менее сильная нежели от общего уровня инвестиционной активности.

При этом конкретным выражением инвестиций в инновации, во многом определяющим будущие результаты технологического развития, является внедрение и использование передовых производственных технологий. Количество таких технологий,

приходящееся на единицу произведенной валовой добавленной стоимости в Орловской области за период с 2000 по 2007 гг. нами приведено в таблице 5.

Таблица 5 – Количество использованных передовых производственных технологий на 1 млрд. ВРП Орловской области

2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
18,1	19,5	12,9	13,9	17,2	17,5	15,8	13,4

Значение коэффициента корреляции между динамикой использования передовых производственных технологий и индексом технологического развития равно 0,770 говорит о непосредственном характере связи. Именно инвестиции в передовые производственные технологии, представляющие собой компьютеризированные производственные системы, являются основой инновационного развития и определяют эффективность производства конкурентоспособной продукции. Вместе с тем, конкурентоспособность будущей продукции всецело зависит от научного потенциала, заложенного при ее разработке. В связи с этим, инвестиции в знания, формирующие научно-технический задел, являются особого рода инвестициями. Динамика затрат на исследования и разработки в Орловской области, представленная в таблице 6, показывает на их рост, при этом с 2000 по 2007 гг. абсолютное значение затрат увеличилось в пять раз, что свидетельствует об особом внимании органов управления региона к развитию научной среды и генерации новых знаний.

Таблица 6 – Динамика затрат на исследования и разработки в Орловской области

Показатель	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.
Затраты, млн. руб.	67,4	89,1	100,5	102,8	104,5	108,3	214,5	339,8
Удельный вес в ВРП, %	0,30	0,32	0,28	0,24	0,23	0,19	0,34	0,43

Как пример можно привести университетский научно-производственный комплекс ОрелГТУ, модель функционирования и развития которого принята как базовая и в других регионах России. Коэффициент корреляции интегрального индекса технологического развития и удельных значений затрат на исследования и разработки, равный 0,628, говорит о достаточно высоком научном заделе технологического развития.

Таким образом, проведенный анализ динамики технологического развития Орловской области в ее взаимосвязи с основными факторами, позволяет сделать вывод о том, что вне крупных промышленных кластеров высокий уровень технологического развития возможен только при условии формирования в регионе благоприятного инвестиционного климата. В условиях отсутствия ресурсных конкурентных преимуществ только создание органами регионального управления благоприятных условий для инвестиций в высокие технологии и формирование научно-технического задела может обеспечить наибольший уровень инновационности развития.

Высокий уровень технологического развития Орловской области является следствием того, что на протяжении ряда лет продуманная социально-экономическая политика, эффективная работа с инвесторами, «приходящими» в регион, позволили создать на территории области устойчиво благоприятный инвестиционный климат. Предусмотренные в Законе «Об инвестиционной деятельности в Орловской области» [3] условия одинаково выгодны как для отечественных, так и для иностранных инвесторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Орловская область 2000-2007 гг.: стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области [Текст]. – Орел, 2008. – 421 с.
2. Шуметов, В. Г. Факторный анализ: подход с применением ЭВМ [Текст]: Учебное пособие для вузов. / В. Г. Шуметов, Л. В. Шуметова. – Орел: ОрелГТУ, 2000. – 88 с.
3. Администрация Орловской области // <http://www.adm.orel.ru>

Мартемьянов Василий Викторович

Орловская региональная академия государственной службы, г. Орел
Аспирант кафедры «Менеджмент и управления народным хозяйством»

учетно-аналитическая аналитических система

Тел.: (4862) 36-52-06

E-mail: oboima@orel.ru

МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В настоящее время для повышения эффективности управления в условиях организационного развития как в зарубежной, так и в отечественной практике актуальным становится грамотное исполнение процессов, от которых зависит эффективность функционирования организации. В частности, речь идет о процессах контроля анализа и оценки возникших ситуаций, оптимизации, синтеза и принятия управленческих решений, прогнозирования и оптимального планирования стратегии предприятия. В статье рассмотрена методика реализации процедур управленческого стратегического контроля в рамках системы управленческого анализа затрат на производство продукции.

Ключевые слова: затраты, управленческий анализ, стратегический контроль

Now for increase of a management efficiency in the conditions of organizational development both in foreign, and in domestic practice actual there is a competent execution of processes on which efficiency of functioning of the organisation depends. In particular, it is a question of processes of the control of the analysis and an estimation of the arisen situations, optimisation, synthesis and acceptance of administrative decisions, forecasting and optimum planning of strategy of the enterprise. In article the technique of realisation of procedures of the administrative strategic control within the limits of system of the administrative analysis of expenses for production is considered.

Key words: expenses, the administrative analysis, the strategic control

Деятельность предприятия всегда направлена на достижение конкретных целей. Чтобы их достичь, необходим постоянный контроль за тем как реализуются разработанные программы. С ростом динамичности рыночных отношений, расширением выпуска продукции и увеличением затрат возникает необходимость в том, чтобы основывать контроль на будущих событиях и действиях.

Руководителю необходим некоторый специальный инструмент, который поможет собрать и классифицировать информацию для стратегического анализа затрат и разработки альтернативных стратегий и программ. Для этого исследуемому предприятию будет целесообразно использовать управленческий стратегический контроль.

Смысл управленческого стратегического контроля затрат заключается в создании гарантий выполнения плана по производству и в повышении эффективности управления затратами. Он состоит в сопоставлении оценок «план-факт», в объяснении причин, обусловивших появление отклонений, в определении их влияния на перспективные цели, а также в разработке корректирующих мероприятий по устранению отклонений на долгосрочную перспективу [1].

Управленческий стратегический контроль затрат необходим в исследуемом предприятии для того, чтобы руководство могло решить задачи предприятия, наблюдая за процессом стратегического управления затратами и его оценкой. Для определения правильности хода процесса стратегического управления затратами и служит управленческий стратегический контроль.

Стратегический контроль затрат рассматривается главным образом как процесс, направленный на достижение целей предприятия путем наблюдения за процессом стратегического управления затратами и оценки его эффективности.

Предлагаемая методика управленческого стратегического контроля затрат представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Методика управленческого стратегического контроля затрат на производство

Как видно из рисунка 1, важнейшим этапом является анализ документации. Он позволит быстро оценить существующую стратегию управления затратами.

Система управленческого стратегического контроля затрат будет состоять из четырех элементов.

Первый элемент – это установление тех показателей или стандартов, по которым будет проводиться оценка реализации стратегии производства. Эти показатели должны быть напрямую связаны с той стратегией производства, которую реализует предприятие.

Вторым элементом системы управленческого стратегического контроля является создание системы измерения и отслеживания состояния производства и затрат.

Сравнение реального состояния параметров производства и затрат составляет третий элемент системы. Заключительным элементом системы является оценка результата сравнения и принятие решения по корректировке. Эта корректировка может касаться как средств достижения целей, так и самих целей.

Проведение корректировки будет происходить по следующей схеме. Прежде всего проводится пересмотр затрат на производство. Для этого уясняется то, насколько выбранные затраты и определенное для них желаемое состояние соответствуют установленным целям предприятия и стратегии производства и выпуска продукции.

Если обнаруживается противоречие, то происходит корректировка затрат. Если же рассматриваемые затраты не противоречат целям и стратегиям производства, то начинается пересмотр целей. Для этого руководство сравнивает выбранные цели с текущим состоянием среды, в которой приходится функционировать предприятию. Но если среда позволяет предприятию и дальше идти к поставленным целям, то следует процесс корректировки перевести на уровень стратегии предприятия. Пересмотр стратегии предполагает уяснение того, не привели ли изменения в среде к тому, что реализация выбранной производственной стратегии в дальнейшем становится затруднительной, либо же стратегия уже не сможет привести предприятие к поставленным целям. Если это так, то следует провести пересмотр стратегий. Если нет, то причины неудовлетворительной работы предприятия надо либо искать в ее структуре, либо в системе информационного обеспечения, либо же в функциональных системах обеспечения деятельности предприятия [2].

Предлагаемая модель процесса управленческого стратегического контроля затрат представлена в рисунке 2.

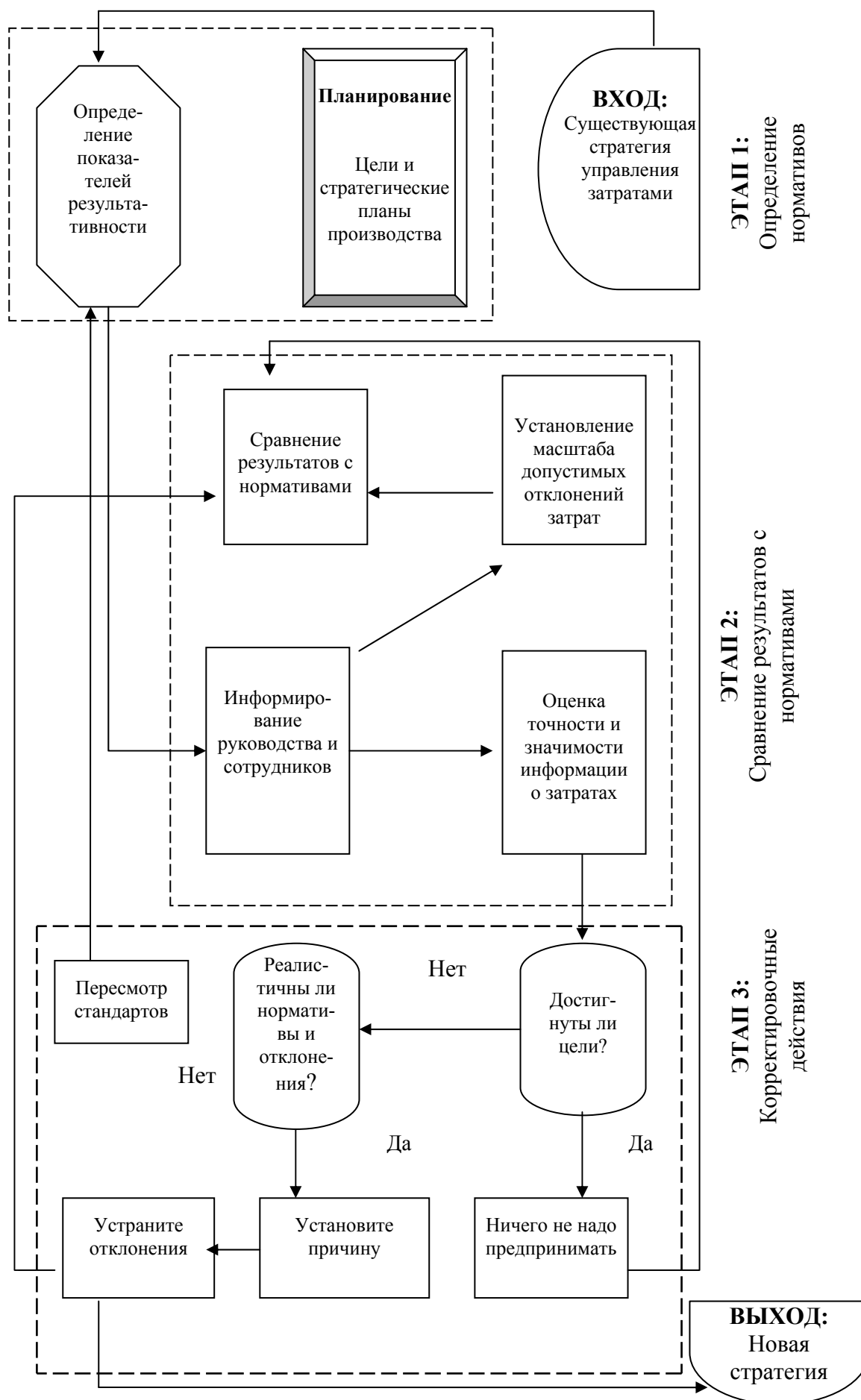


Рисунок 2 – Предлагаемая модель процесса управленческого стратегического контроля затрат

учетно-аналитическая аналитических система

Устанавливаемые на первом этапе стандарты и показатели могут иметь количественное выражение, качественную форму или быть сочетанием количественных и качественных показателей.

На втором этапе проводится оценка фактической производственной деятельности предприятия и выявляются отклонения. Также дается оценка их значимости посредством сопоставления фактических и нормативных показателей. На этом этапе подготавливаются документы, позволяющие определить эффективность производственной деятельности предприятия.

Последний этап процесса оценки и контроля связан с совершенствованием системы и осуществлением корректирующих действий.

В процессе осуществления эффективного стратегического контроля аудиторы должны учитывать как внешние, так и внутренние организационные факторы, влияющие на эффективность производства. Прежде чем устанавливать стандарты необходимо определить базовые предпосылки, стратегические цели и задачи управления затратами.

Если выявляются какие-либо отклонения, следует внести изменения в стратегические предпосылки и цели. При этом очень важно так отрегулировать механизмы обратной связи, чтобы они обеспечивали своевременное выявление всех отклонений и позволяли постоянно совершенствовать всю систему стратегического управления затратами.

Проведение стратегического контроля имеет очень большое значение для предприятия.

Предлагаемая система управленческого стратегического контроля конкретного предприятия будет во многом определять эффективность ее функционирования.

Участие управленческого стратегического контроля в управлении затратами будет осуществляться на основе регулирования и контроля соответствующих показателей, характеризующих состояние производства предприятия в его структурных подразделениях.

При этом система показателей должна соответствовать определенным требованиям, которые можно представить в виде двух групп. С одной стороны, они должны соответствовать целям и задачам предприятия, с другой – быть удобными в практическом использовании.

Управленческий стратегический анализ направлен на обеспечение длительного и эффективного функционирования предприятия и его структурных единиц.

Система показателей, призванная охарактеризовать степень решения каждой поставленной общей или частной задачи, должна соответствовать целям и задачам предприятия. При этом обязательно должно быть сохранено внутреннее их единство.

Вначале при разработке сбалансированной системы показателей необходимо определить причинно-следственные связи.

Устанавливаемые причинно-следственные связи отражают наличие зависимостей между отдельными целями управления затратами. В ходе управленческого стратегического аудита затрат неявные представления менеджеров о наличии причинно-следственных связей между отдельными целями становятся очевидными.

Причинно-следственные связи как метод управленческого стратегического контроля затрат позволит гармонизировать различные видения о путях реализации стратегии управления затратами.

Взаимосвязь между отдельными целями можно представить в виде матрицы «причина-следствие». Она должна использоваться для анализа отношений одной управленческой величины с другими (мультивариантная корреляция).

На горизонтальной и вертикальной осях откладываются все стратегические цели предприятия.

Матрица «причина-следствие» представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Построение матрицы «причина-следствие» (значение 0 - 2 характеризуют интенсивность связи)

Если мы достигнем цели Y, какое влияние это окажет на достижение цели X	Концентрация на крупных партнерах и предложение полного перечня продукции	Добиться большей известности продукции предприятия среди клиентов	Позиционирование с полным перечнем продукции	Развивать интернационализацию	Адаптация качественных характеристик продукции к потребностям клиента
Приобретение, распространение и расширение технологий для комплексного предложения	2	0	2	0	2
Расширение персонала в соответствии с культурой	0	0	0	1	1
Все живут согласно Видению	1	0	2	2	1
Производственные процессы, оптимально поддерживаемые современными технологиями	0	1	1	0	2
Сделать обслуживающий сервис более профессиональным	0	2	2	0	0

Далее разрабатывается система сбалансированных показателей.

Сбалансированная система показателей должна быть разработана как для предприятия в целом, так и для отдельных его структурных подразделений, т.е. для центров ответственности.

На основе системы показателей, построенной для предприятия, разрабатываются системы целей и показателей для центров затрат.

Представление результатов процесса управленческого стратегического контроля затрат при помощи сбалансированной системы показателей будет способствовать большей прозрачности стратегии управления затратами.

Для проведения стратегического контроля управления затратами целесообразно использовать такие инструменты как SWOT- анализ, техника анализа разных сценариев управления затратами.

Алгоритм разработки сбалансированной системы показателей представлен на рисунке 3.

Прежде чем определить, что следует предпринять, чтобы сделать процесс стратегического управления более эффективным, необходимо оценить качество работы производственных подразделений на текущий момент.

Это можно сделать на основе карты сбалансированной оценки результатов производственной деятельности. Она объединяет несколько точек зрения на деятельность предприятия: результативную, точку зрения клиентов, взгляд на внутренние процессы, инновации, обучение. Это ключевые аспекты деятельности предприятия, существенно важные для достижения желаемого стратегического положения.

Разработка сбалансированной системы показателей

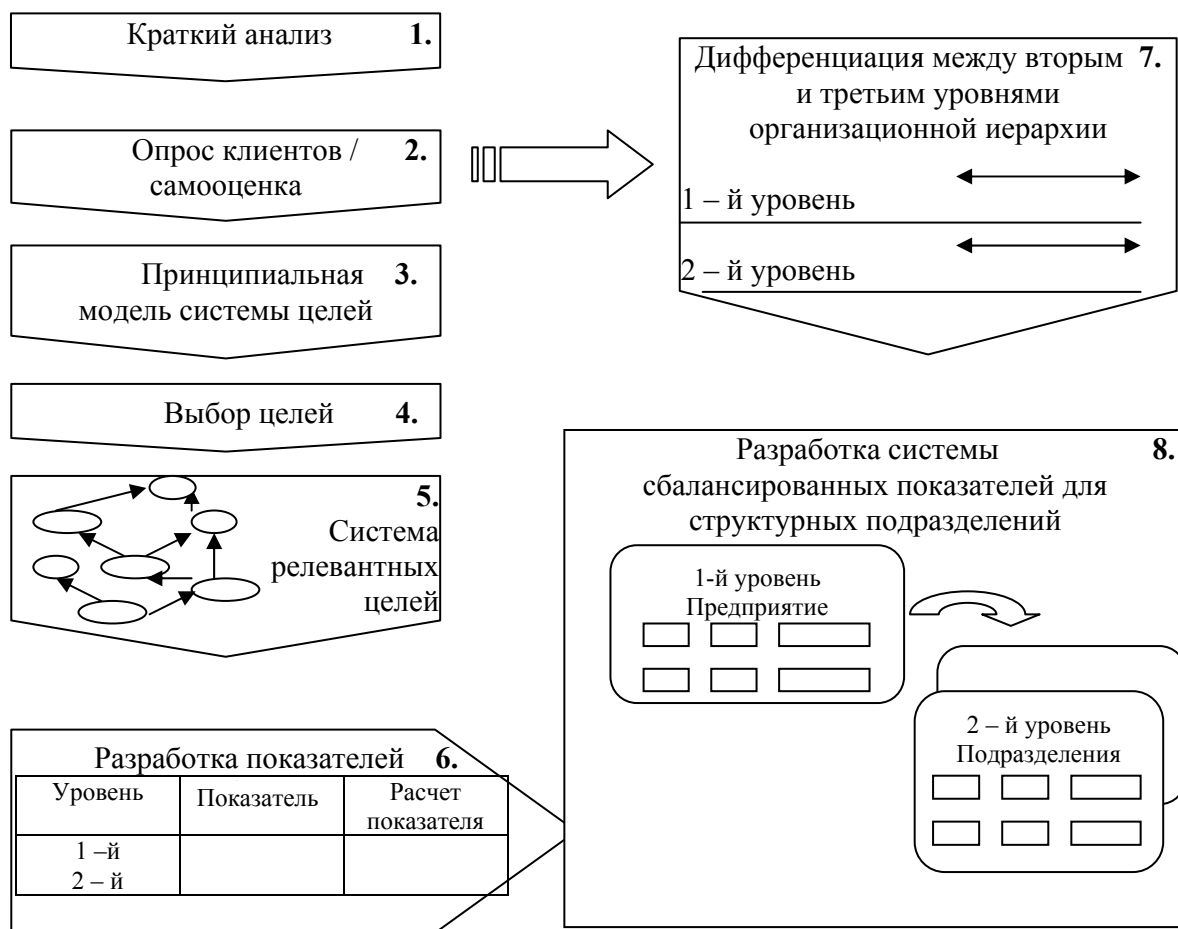


Рисунок 3 – Алгоритм разработки сбалансированной системы показателей

Карта сбалансированной оценки дает руководителю возможность рассматривать деятельность предприятия с этих четырех точек зрения.

Карта сбалансированной оценки результатов производственной деятельности представлена в рисунке 4.

Карта сбалансированной оценки результатов производственной деятельности, как система управленческого стратегического аудита, объединяет финансовые и нефинансовые показатели.

Финансовые показатели свидетельствуют о результатах уже предпринятых действий, нефинансовые показатели производственной эффективности указывают на степень удовлетворенности потребителей, оценивающие внутренние процессы, инновации предприятия и важные виды деятельности, т.е. все факторы, определяющие эффективность предприятия в будущем.

Сбалансированная оценка результатов деятельности указывает на альтернативы, которые могут привести к улучшению производственной эффективности.

Предлагаемая к внедрению система показателей для оценки деятельности подразделений эффективна, так как она представляет собой систематический, четко организованный процесс, направленный на соизмерение затрат и результатов, а также на соотнесение этих результатов с итогами деятельности предприятия в прошлом и будущем.



Рисунок 4 – Карта сбалансированной оценки результатов производственной деятельности промышленного предприятия

Таким образом, разработанные рекомендации по совершенствованию системы управленческого контроля затрат на производство и выпуск продукции в системе управленческого анализа направлены на стабилизацию экономических и производственных процессов в сложившихся критических условиях путем формирования аналитической системы сбора и оценки информации о затратах предприятия и построения системы сбалансированных показателей для оценки и контроля выполнения стратегических планов развития организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уорд, К. Стратегический управленческий учет: Пер. с англ. [Текст] / К. Уорд. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 288 с.
2. Попова, Л.В. Концепция цепочки ценностей как составляющая стратегического учета затрат [Текст] / Л.В. Попова, Е.Н. Токмакова // Управленческий учет. – 2007. – № 5. – С. 42-48.

Головина Татьяна Александровна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: 8-919-263-74-92

E-mail: buin@ostu.ru

Е.Л. МАЛКИНА

ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

В статье рассмотрен порядок формирования себестоимости готовой продукции в бухгалтерском и налоговом учете. Представлены модели формирования себестоимости продукции предприятия на счетах бухгалтерского учета и формирование налоговой себестоимости произведенной продукции, так же приводится классификация расходов для целей налогообложения.

Ключевые слова: себестоимость, бухгалтерский учет, налоговый учет.

In article the order of formation of the cost price of finished goods in the accounting and tax account is considered. Models of formation of the cost price of production of the enterprise on accounts of book keeping and formation of the tax cost price of made production as classification of expenses for the taxation is resulted are presented.

Key words: the cost price, book keeping, the tax account.

Формирование себестоимости произведенной продукции является одним из важнейших вопросов, как для целей принятия управленческих решений, так и для целей налогового учета. Используя данные бухгалтерского учета возможно исчисление себестоимости по экономическим элементам, по калькуляционным статьям затрат и т.д., что позволит оценить экономические показатели состояния предприятия и с помощью методов анализа финансово-хозяйственной деятельности.

Исчисление себестоимости в целях налогового учета (налоговой себестоимости) необходимо для определения налога на прибыль организации и налога на добавленную стоимость.

Планирование и учет затрат на производство и калькулирование фактической себестоимости продукции в зависимости от вида продукции, ее сложности, типа и характера производства могут осуществляться на основе нормативного, попроцессного, попередельного и позаказного методов калькулирования [3].

Нормативный метод или метод «стандарт-костинг» заключается в том, что отдельные виды затрат учитывают по текущим нормам, предусмотренным нормативными калькуляциями; обособленно ведут учет отклонений фактических затрат от текущих норм с указанием мест возникновения отклонений, причин и виновников их образования; учитывают изменения, вносимые в текущие нормы затрат в результате видения организационно-технических мероприятий, и определяют влияние этих изменений на себестоимость продукции [2].

Попередельный метод применим в том случае, если сырье и материалы проходят несколько законченных стадий обработки, и после окончания каждой стадии получается не продукт, а полуфабрикат.

Попроцессный метод является разновидностью попередельного.

Планирование, учет затрат и калькулирование себестоимости продукции ведется по производственному процессу в целом без калькулирования себестоимости на каждой фазе производства.

При позаказном методе учета затрат на производство объектом учета и калькулирования является отдельный производственный заказ, выдаваемый на заранее определенное количество продукции (изделий).

Процесс формирования в бухгалтерском учете информации о себестоимости продукции представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Схема процесса формирования себестоимости произведенной продукции в бухгалтерском учете

Методику формирования себестоимости продукции в бухгалтерском учете представим на рисунке 2.

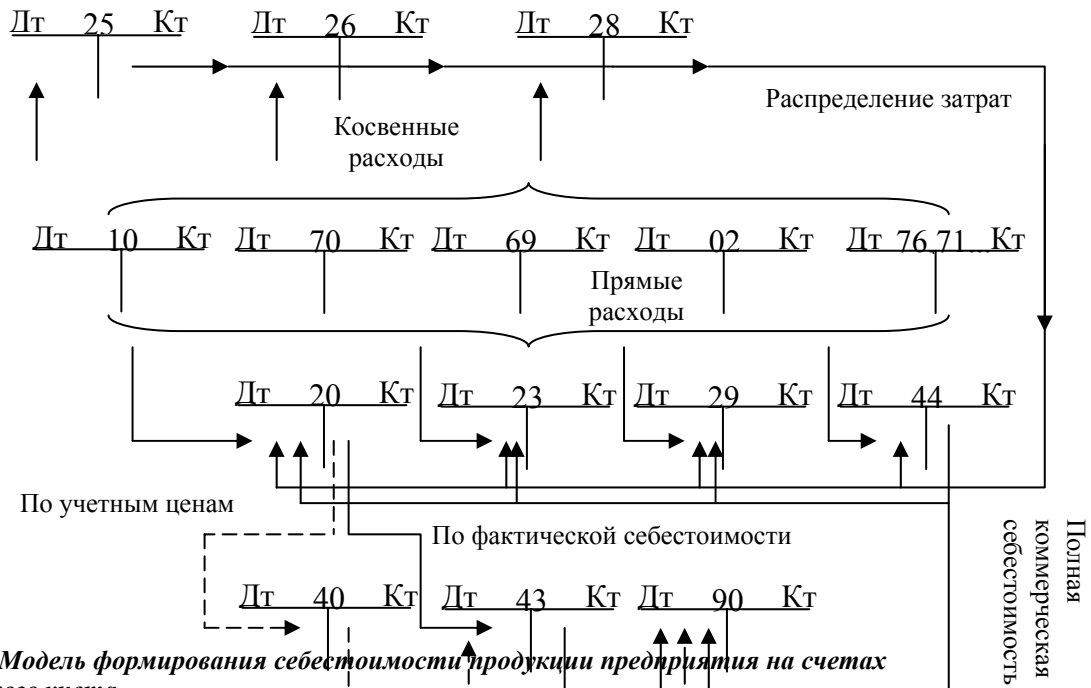


Рисунок 2 – Модель формирования себестоимости продукции предприятия на счетах бухгалтерского учета

Процесс формирования налоговой себестоимости продукции начинается от этого процесса в бухгалтерском учете. В первую очередь это связано с различиями в классификации, правилах начисления и учета готовой продукции по периодам, которые включаются в налоговую себестоимость фактической себестоимости. Момент признания расходов зависит от учета готовой продукции по учетным ценам – кассового метода или метода начисления. При использовании метода начисления все понесенные расходы подразделяются на две основные группы (рисунок 3).

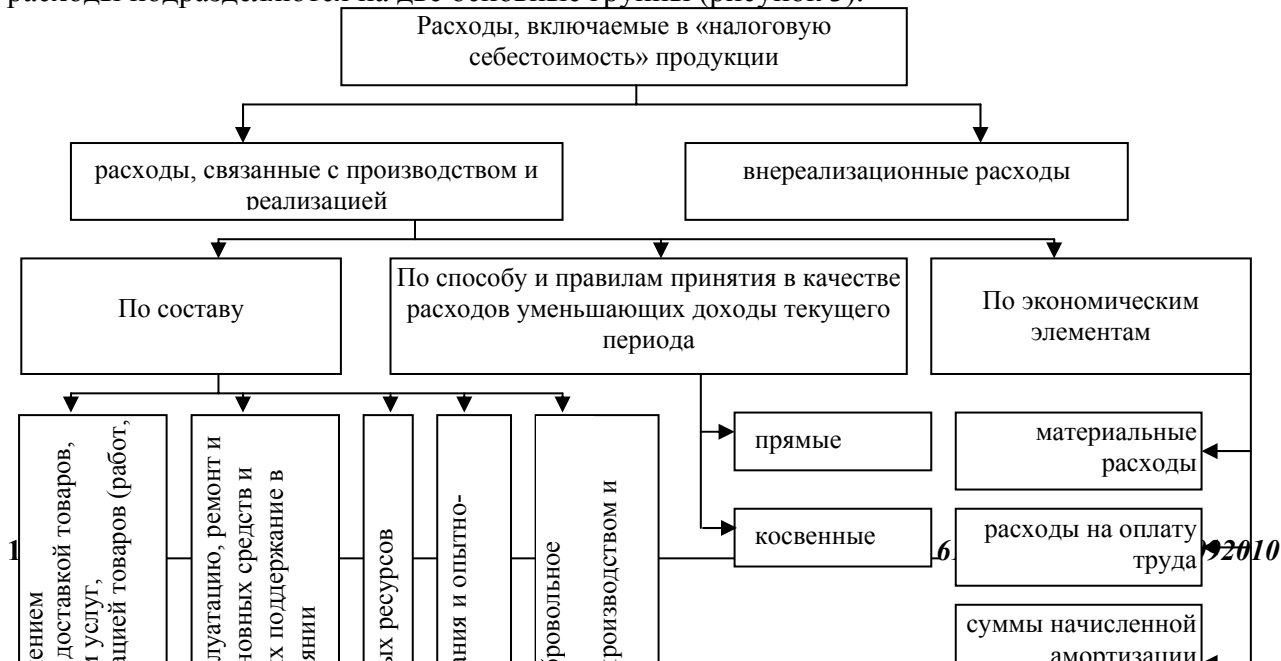


Рисунок 3 – Классификация расходов для целей налогообложения

Себестоимость продукции в налоговом учете представляет собой совокупность расходов, признаваемых для целей налогообложения организации, понесенных в процессе производства этой продукции, которая формируется посредством их суммирования и дальнейшего распределения определенной части этих расходов между завершёнными и незавершёнными, а также проданными и непроданными изделиями (работами, услугами) производимыми предприятием [1].

Последовательность отнесения на себестоимость затрат, понесенных организацией в процессе производственной деятельности, представлена на рисунке 4.

Согласно положениям налогового законодательства оценкой выпущенной готовой продукции считается совокупность прямых расходов отчетного периода учитываемых в стоимости завершённой производством продукции с учетом переходящего остатка по этой продукции на начало этого периода.

Для определения доли прямых расходов, относящихся к отгруженной в текущем месяце продукции, необходимо общую величину прямых расходов умножить на коэффициент, равный отношению количества отгруженной к общему количеству произведенной и числящейся на складе на начало месяца продукции [2].



Рисунок 4 – Формирование налоговой себестоимости произведенной продукции

Это $PR_{огп.к} = PR_{огп.н} + (PR_{т.м.} - НЗП_{к.м.}) \cdot PR_{огг.}$ (1)

где $PR_{огп.к}$ – прямые расходы, признаваемые для целей налогообложения; $PR_{огп.н}$ – прямые расходы, признаваемые для целей налогообложения; $PR_{т.м.}$ – прямые расходы текущего месяца с учетом входного НДС; $НЗП_{к.м.}$ – остатки незавершенного производства на конец месяца; $PR_{огг.}$ – расходы будущих периодов.

где $PR_{огп.к}$ – прямые расходы, приходящиеся на остатки готовой продукции на конец месяца;

$PR_{огп.н}$ – прямые **ЗАТРАТЫ ОРГАНИЗАЦИИ** на начало месяца;

$НЗП_{к.м.}$ – остатки незавершенного производства на конец месяца;

$PR_{т.м.}$ – прямые расходы текущего месяца с учетом входного НДС;

Протг – прямые расходы, приходящиеся на отгруженную в текущем месяце продукцию;
Сотг – количество отгруженной за месяц продукции;
Собщ – общее количество произведенной за месяц продукции с учетом остатка на складе на начало месяца.

Если реализована не вся отгруженная в отчетном периоде продукции, то необходимо произвести еще один расчет, позволяющий распределить сумму прямых расходов, относящихся к отгруженной продукции между ее реализованной и нереализованной частями, формула (3):

$$PP_{ооп.к} = PP_{ооп.н} + PP_{отг.} - PP_{огп.к} - PP_{ргп}, \quad (3)$$

где *PP_{ооп.к}* – прямые расходы, приходящиеся на остатки отгруженной но не реализованной продукции на конец месяца;

PP_{ооп.н} – прямые расходы, приходящиеся на остатки отгруженной но не реализованной продукции на начало месяца;

Протг – прямые расходы, приходящиеся на отгруженную продукцию текущего месяца;

Прогп.к – прямые расходы, приходящиеся на остатки готовой продукции на конец месяца;

Прргп – прямые расходы, приходящиеся на реализованную в течение месяца продукцию.

Оценка стоимости готовой продукции путем определения себестоимости каждой единицы предполагает, что прямые расходы относятся к расходам текущего отчетного (налогового) периода по мере реализации продукции, работ, услуг, в стоимости которых они учтены в соответствии со статьей 319 Налогового кодекса РФ:

1. Необходимо рассчитать сумму прямых расходов, приходящихся на единицу готовой продукции (выявляется налоговая оценка единицы готовой продукции) определенного вида, формула (4):

$$P_{ргот.ед.} = \frac{P_{ргот.н} + P_{ргот.отч.}}{K_{гот.н} + K_{гот.отч.}}, \quad (4)$$

где *P_{ргот.ед.}* – сумма прямых расходов в расчете на единицу готовой продукции, руб.;

P_{ргот.н} – сумма прямых расходов, приходящаяся на остаток готовой продукции на складе на начало месяца, руб.;

P_{ргот.отч.} – сумма прямых затрат, приходящаяся на выпуск продукции в текущем месяце без учета незавершенного производства, руб.;

K_{гот.н} – количество готовой продукции на складе на начало месяца, шт.;

K_{гот.отч.} – количество готовой продукции, выпущенной в текущем месяце, шт.

2. Определяется сумма прямых расходов, приходящихся на отгруженную (реализованную) за месяц продукцию по формуле (5):

$$Протг.отч. = Пргот.ед. \times К отг.отч., \quad (5)$$

где *Протг.отч.* – сумма прямых затрат, приходящаяся на отгруженную (реализованную) в текущем месяце продукцию, руб.;

Котг.отч. – количество готовой продукции, отгруженной (реализованной) в текущем месяце, шт.

Таким образом, рассмотренный порядок формирования себестоимости готовой продукции в бухгалтерском и налоговом учетах представляет собой сложный процесс, который не дает четкой информации о суммах добавленной стоимости созданной предприятием на каждой из стадий производства, что позволило бы проводить аналитикам своевременный анализ деятельности предприятия для целей эффективного планирования и управления затратами предприятия, снижения себестоимости продукции, тем самым повышая рентабельность своей продукции с одной стороны, и увеличивая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль с другой стороны.

ЛИТЕРАТУРА

2. Налоговый кодекс РФ, Часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ с изменениями [Текст]. – СПб.: Изд-во «Издательский дом Герда», 2001. – 232 с.
3. Соколов, Ю.А. Формирование себестоимости продукции в бухгалтерском и налоговом учетах [Текст] / Ю.А. Соколов. – М.: Издательство «Альфа-Пресс». 2005. – 216 с.
4. Маслова, И.А. Модель получения аудиторских доказательств о достоверности операций по формированию себестоимости [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет. – М.: Изд-во «Финпресс». – 2009. – № 6. – 97 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: leka_1377@mail.ru

НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСЫ ФИНАНСОВ, НАЛОГИ И НАЛОГОВ

УДК 336336

Л.И. ГОНЧАРЕНКО

МЕТОДИЧЕСКОЕ И ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАЛОГОВОГО МОНИТОРИНГА КАК ЭЛЕМЕНТА НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В статье представлена авторская модель налогового мониторинга в банке и предложена методика оценки налоговой составляющей банковских продуктов и операций, базирующаяся на применении действующих норм налогового законодательства.

Ключевые слова: налоговый мониторинг, налоговый менеджмент, коммерческий банк.

In the article the author's model of tax monitoring in bank is presented and the technique of an estimation of a tax component of bank products and the operations, based on application of effective standards of tax laws is offered.

Key words: tax monitoring, tax management, commercial bank.

Развитие налоговых отношений в условиях многофакторной экономической структуры государства предопределяет важность качественного корпоративного управления всех сегментов деятельности, включающего налоговый менеджмент как самостоятельный элемент или составную часть финансового менеджмента. Банки не являются исключением. Формирование определенных кластеров банков, оказывающих практически одинаковые услуги, весьма близких по цене и по качеству приводит ко все возрастающей роли неценовых факторов в конкурентной борьбе на рынке банковских услуг, в их числе – управление деловой репутацией банка. Немаловажной составляющей при этом выступает имидж добросовестного налогоплательщика.

Практическая реализация налогового менеджмента у большинства налогоплательщиков разделена по нескольким функциональным подразделениям. Однако крупные налогоплательщики, в том числе банки все чаще организационно выделяют налоговые департаменты. Здесь концентрируется полная информация о текущих налоговых обязательствах, налоговой нагрузке на проекты, а также о планируемых налоговых изъятиях и иных фактах, влияющих на величину налоговой нагрузки. Спорным является сфера налогового учета, что вытекает из методологического подхода к его ведению: параллельному, полностью или частично интегрированному в бухгалтерский учет. По мере усложнения налогового учета и повышения его роли в налоговом менеджменте более правомерным будет включение функции налогового учета в функциональные обязанности специализированных налоговых структур организации (при соблюдении принципа эффективности управленческой структуры с учетом размеров налогоплательщика).

Актуальной задачей налогового менеджмента становится управление налоговыми рисками. Возможность и эффективность ее решения во многом определяется характером причин возникновения налоговых рисков (внутренние, внешние). Объектом налогового менеджмента компании главным образом являются риски, имеющие внутренние причины возникновения. В этой связи правомерно выделение специальной области налогового менеджмента – налогового мониторинга, целью которой является идентификация налоговых рисков, предупреждение (минимизация) их негативных последствий. Самостоятельное значение налогового мониторинга в рамках налогового менеджмента компании предопределяется также следующими положениями:

- 1) сложностью и многофакторностью налоговых отношений;

кредит **Научные направления в области финансов, налогов и кредита**

2) использованием результатов налогового мониторинга для принятия управленческих решений не только в сфере налоговых отношений, но и других сферах банковского менеджмента;

3) самостоятельностью ряда целевых установок в стоящих перед ним задачах, например, оценка налоговой нагрузки;

4) комплексным характером решаемых задач, в т.ч. взаимоувязка налогового менеджмента с управленческими решениями в других сферах.

Все это позволяет сделать вывод о целесообразности разработки методического обеспечения и координации взаимодействия между всеми структурными подразделениями банка, включенными в сферу налоговых отношений. Только в этом случае будут созданы условия для эффективного налогового менеджмента как части единого бизнес-процесса банка.

Модель налогового мониторинга в банке может быть представлен трехуровневой системой (рисунок 1111111):

- общая оценка и прогноз уровня налоговой нагрузки, исходя из налогового и экономического потенциала банка;
- оценка и прогноз налоговой нагрузки налоговых рисков по направлениям деятельности, крупным проектам и по отдельным налогам;
- идентификация налоговых рисков по операциям банка в различных сегментах деятельности, в том числе с VIP-клиентами, включая вероятность изменения налогового законодательства.



Рисунок 1 - Место налогового мониторинга в системе налогового менеджмента

Задачей первого направления налогового мониторинга банка является оценка общего уровня налоговой нагрузки банка для идентификации позиции банка на фоне других участников банковского сообщества (для оценки риска налоговых проверок) и для оценки работы налогового департамента (участка) банка. Обе составляющие имеют большое значение для менеджмента банка, поскольку акционеры заинтересованы в увеличении не только общей суммы прибыли, но и прибыли, подлежащей распределению в виде дивидендов, а, следовательно, как в уменьшении налоговых платежей (чтобы не допустить отвлечения средств), так и недопущении потерь в виде дополнительных требований налоговых органов в виде штрафов, неустоек из-за неполноты внесения налоговых платежей в бюджет. Основой деятельности, нацеленной на решение обозначенных задач, является планирование налоговых платежей.

Планирование налоговых платежей и их оптимизация, не противоречащая законодательству и правоприменительной практике, тесно взаимосвязаны как единое целое и его составная часть, что вытекает и из общей теории управления экономическими процессами. Комплексное и скоординированное уменьшение налоговых платежей правомерно рассматривать как инструмент снижения налоговой нагрузки. Во всем мире с точки зрения бизнеса (менеджеров) налоги рассматриваются как часть издержек. Из чего делается вывод о необходимости их сокращения, оптимизации, реструктурирования и т.д. Тем не менее, серьезность негативных последствий для банков, широко применяющих «налогосберегающие» схемы в своей работе, стала очевидна для всего банковского сообщества, включая органы банковского регулирования и надзора. Факты применения банками схем ухода от налогообложения впервые стали рассматриваться Банком России как серьезный самостоятельный риск, угрожающий устойчивости банков. Безусловное соблюдение банками налогового законодательства было названо одной из приоритетных задач в Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года.

Результаты первого уровня налогового мониторинга в части общего уровня налоговой нагрузки могут стать одним из факторов оптимизации корпоративной структуры или холдинга. Кроме того, вероятно принятие решения о корректировке политики банка в области налоговой оптимизации. Такой подход определяется тем, что критериями оценки качества принятых решений в области воздействия на налоговую нагрузку хозяйствующих субъектов в рамках управления финансами должна являться не только максимизация финансового результата и (или) денежного потока в целях укрепления финансового состояния и повышения рыночной стоимости организации, но и минимизация рисков такого воздействия.

Задача второго направления налогового мониторинга состоит в определении уровня «налогоемкости» по направлениям деятельности и по отдельным налогам, что позволяет более обоснованно выделить векторы деятельности налогового департамента. При этом используется отчетная и внутрибанковская информация, включая данные налогового учета.

Нередко банки кредитуют проекты только при условии налоговых послаблений со стороны государства как в отношении самих банков, так и заемщиков. При этом возрастают риски в отношении правильности определения условий использования налоговых преференций, имея в виду и то, что налогоплательщик должен будет представить дополнительную информацию, подтверждающую правомерность применения налоговых льгот, в налоговый орган в ходе камеральной проверки по его запросу.

Мониторинг «непрофильных» направлений деятельности с точки зрения имеющихся рисков дополнительной налоговой проверки на предмет соответствия "деловой цели" дает необходимую базу для оценки и последующего принятия решения относительно их дальнейшего сохранения и развития. Налоговые риски высоки при осуществлении или использовании таких направлений деятельности как лизинг, аутсорсинг, факторинг.

Агрегированным показателем деятельности не только банков, но и его структурных подразделений, направлений деятельности, является прибыль, поэтому для целей мониторинга «налогоемкости» по направлениям деятельности методологически правомерно

кредит **Научные направления в области финансов, налогов и кредита**

использовать динамику начисленных налоговых платежей по налогу на прибыль организаций в сопоставлении с динамикой прибыли по бухгалтерскому и налоговому учету. Чем меньше уровень сопряженности (спрэд) между ними, тем ниже налоговые риски неполного отражения операций в налоговом учете, обоснованности расходов банка (аналогичный вывод может быть сделан при постоянстве соотношения за ряд лет). Но с точки зрения налогового менеджмента минимальный спрэд между предложенными показателями может оказаться и следствием менее эффективного налогового планирования как способа оптимизации финансовых потоков. Такой подход сопоставим с общеэкономической оценкой налоговой политики (налогообложения), основывающейся на кривой Лаффера. В условиях перехода на МСФО результаты проведенного анализа следует скорректировать на динамику «отложенных» налогов (активов и пассивов), как отражение изменения доходов (расходов), не включенных в налоговую базу исходя из правил налогового учета.

При разработке комплекса методического обеспечения мониторинга налоговых рисков в банках было учтено, что существенная часть налоговых рисков связана с расходами банка, их оценкой для целей налогообложения. Формирование методики исходило из задачи оценки уровня расходов банка как общего уровня, так и по отдельным направлениям деятельности, затем по отдельным видам расходов. Основное внимание уделяется динамике изменения расходов, а также их сопоставлению между собой и с доходами на базе информации, содержащейся в бухгалтерском и налоговом учете и отчетности. При отклонении от преобладающих тенденций возникает необходимость факторного контроля. Так, сравнение показателей уплаченных процентов по долговым обязательствам по бухгалтерской и налоговой отчетности при отклонении вторых от первых в сторону занижения (завышения) предполагает последующий контроль правильности начисления процентов и соответствия их уровня общей депозитной политики банка (ст.265, 269 и 328 НК РФ).

Общая тенденция такова, что крупные налогоплательщики отказываются от агрессивного характера налоговой оптимизации, что в частности, проявилось в сокращении количества банков с «нерыночным» уровнем заработной платы. Вместе с тем появляются новые налоговые схемы, которые становятся известны налоговым органам. Распространенными являются: аренда персонала и «фонд оплаты руководителя». По экспертным оценкам, кадровым аутсорсингом пользуются около 15% банков. Оценка основывается на том, что уровень расходов на оплату труда не может отличаться в 4-5 раз в группе однородных банков с сопоставимой структурой доходов и привлечения ресурсов.

Третье направление налогового мониторинга нацелено на идентификацию налоговых рисков по операциям банка в различных сегментах деятельности, в том числе с дочерними фирмами, с VIP- клиентами оценки, оценку налоговой нагрузки на проекты и банковские продукты.

Идентификация налоговых рисков является важнейшей составляющей всей системы налогового мониторинга, но на третьем уровне ее задачи конкретизируются: выявление факторов риска по отдельным операциям, оценка последствий и возможных направлений разработки мер по предупреждению негативного влияния на банковскую деятельность.

Мониторинг налоговых рисков по отдельным операциям, проектам стал частью новой парадигмы – включение налоговой составляющей в стратегическую оценку бизнеса компании, пришедшей на смену модели реагирования на свершившиеся события. Вместо того чтобы думать, каковы последствия уже имевшей место сделки, важно подключаться на этапе ее подготовки, стараясь оптимально структурировать проект.

Методологически правомерно разделять мониторинг налоговых рисков относительно отдельных банковских продуктов по причинам их возникновения по крайней мере на два направления. Первое направление – внутренние источники (прежде всего, применение схем минимизации (оптимизации)). Второе направление – внешние факторы (прежде всего неточности и изменение налогового законодательства). Методические приемы и

инструменты налогового мониторинга в этом случае будут больше соответствовать стоящей задаче идентификации налоговых рисков и оценке мер по их минимизации.

Одной из задач в рамках поставленной цели является экспертная оценка налогового сопровождения осуществляемых или конструируемых сделок (операций), а также применяемых проектов минимизации налоговых платежей.

Большое значение для минимизации налоговых рисков имеет доказательное оформление всех операций, имеющих отношений к налогообложению. Основным условием здесь является содержания учетной политики для целей налогообложения. В рамках налогового мониторинга может быть дана оценка эффективности документооборота (правильности и своевременности оформления, оптимальности маршрута).

Для реализации поставленных целей важное значение имеет качество разрабатываемых регламентов взаимодействия между специализированным департаментом и другими участниками бизнес-процессов. В них определяются формы взаимодействия, форматы собираемой информации, ключевые сферы взаимодействия, методы деятельности в зависимости от направления, а также ответственность подразделений за нарушение установленных обязанностей.

В рамках налогового мониторинга изменений налогового законодательства особое внимание следует уделять взаимосвязи элементов налоговой базы по отдельным налогам.

Неоднозначность положений налогового законодательства, многовариантность их трактовки, отсутствие единых подходов налоговых органов к интерпретации тех или иных аспектов исчисления налогов, необходимость своевременного мониторинга налоговых новаций и оценки их возможных последствий и при этом вероятная неосведомленность бизнес-подразделений о происходящих изменениях в налогах вызывает объективную необходимость создания и функционирования соответствующего направления специализированных подразделений банков в рамках задач налогового менеджмента. Внутренними нормативными документами банка обычно предусмотрен особый статус такого подразделения, который состоит в невозможности реализации или инициирования операций и сделок, если такие сделки не прошли соответствующей оценки на налоговую составляющую. Каждая новая сделка анализируется на величину налоговой нагрузки и на наличие возможных методологических налоговых рисков.

Заключением по третьему уровню налогового мониторинга являются также:

1) разработка убедительных аргументов для процесса переговоров с налоговыми инспекторами;

2) методическое обеспечение работы сотрудников по исчислению отдельных налогов, документальному оформлению сделок исходя из требований налогового законодательства и особенностей их структурирования в банке, проверке правильности налоговых платежей.

Обобщение опыта налогового мониторинга на всех трех его уровнях показало зависимость эффективности его проведения от наличия и качества методологических и методических разработок налогового сопровождения банковских операций.

Одно из положений методологии налогообложения состоит в том, что построение элементов налогообложения должно учитывать экономическую природу дохода, операции. Однако все многообразие форм хозяйственных связей невозможно и нецелесообразно предусмотреть в нормах налогового законодательства. Решение состоит в разработке методики оценки налоговой составляющей банковских продуктов, операций, базирующейся на применении действующих норм налогового законодательства. Для этого:

1) должны быть предприняты меры по разбиению предлагаемых транзакций на ряд более простых операций, налоговую составляющую которых гораздо проще и точнее оценить;

2) в каждой операции (сделке), проекте выделяются основные элементы, которые являются определяющими при исчислении тех или иных налогов и влекут возникновение обязательств (форма договора, стоимостная оценка, круг участников);

кредит **Научные направления в области финансов, налогов и кредита**

3) каждый проект, сделка с точки зрения налогов рассматривается, как со стороны отдельного налога, так и со стороны совокупности налогов, с учетом их совокупного влияния.

При налоговой оценке проектов целесообразно предлагать несколько вариантов организации, оформления хозяйственных отношений, а соответственно и несколько вариантов налоговой нагрузки. Цель оценки сводится к выбору наиболее оптимального с точки зрения организационного оформления, налоговых последствий варианта. При этом определяющим, в конечном счете, будет совокупный финансовый результат по операции (сделке), проекту с учетом возникающих налоговых обязательств.

Соответствующие выводы, расчеты и рекомендации подлежат обязательному документированию, причем в формах наиболее удобных для восприятия подразделением-инициатором, позволяющим сделать однозначный вывод о целесообразности или нецелесообразности планируемой операции (сделки).

Реализация налогового мониторинга изменений в действующие нормы НК РФ и налоговых новаций позволяет на качественном уровне проводить налоговую экспертизу продуктов, по которым были выявлены риски неправильной трактовки норм налогового законодательства, а также осуществлять детальный анализ возникающих в банке договоров, сделок, операций, моделей. Процесс налоговой экспертизы состоит, прежде всего, в определении существенных моментов объекта исследования (операции, сделки, договора), которые в той или иной мере оказывают влияние на величину налогов. Затем по каждому из таких моментов анализируется надлежащее оформление, суть транзакции, ее экономический и юридический смысл, а итогом должно стать обоснованное решение эксперта о том насколько указанная операция соответствует действующему налоговому законодательству, и не существует ли альтернативных вариантов организации хозяйственных отношений, которые позволяли бы делать выводы об отсутствии налоговых рисков на основании четких норм налогового законодательства, сложившейся судебной практики и разъяснений налоговых органов.

В рамках налогового мониторинга в состоянии актуальности поддерживается один из основных документов банка налоговая политика (или учетная политика для целей налогообложения). В ней закрепляются все существенные аспекты деятельности хозяйствующего субъекта, аспектов организации хозяйственных отношений, которые в той или иной мере могут влиять на налоговые обязательства. К таковым, в основном, относятся диспозитивные положения налогового законодательства, которые позволяют налогоплательщику выбирать наиболее оптимальные для него с точки зрения налоговых обязательств варианты организации налогового учета и расчета сумм налог.

Сложность и волатильность хозяйственных связей, динамичность фондового рынка, с одной стороны, изменчивость (консерватизм) норм налогового законодательства, с другой, определяют высокую вероятность налоговых рисков, возникающих как следствие несоответствия одного другому. Отсюда возникает необходимость разработки методики налогового мониторинга банковских продуктов (проектов) на предмет соответствия нормам налогового законодательства (рисунок 2).

Целесообразно разделить налоговый мониторинг банковских продуктов, используемых на практике и вновь разрабатываемых, адаптируемых финансовых продуктов. Мониторинг действующих продуктов имеет целью оценку эффективности их применения с позиции прежде всего изменений, вносимых в налоговое законодательство. В отдельных случаях это может привести либо к изменению содержания (отдельных элементов, условий) или технологии банковских продуктов (проектов), либо к сужению масштабов их использования. Мониторинг появления на финансовом рынке или внедрения (создания) новых продуктов (проектов) имеет целью идентификацию возможных направлений корректировки его экономической, или юридической, или организационной, или учетной модели, что направлено на снижение налоговых рисков. Однако и здесь возможен вывод о нецелесообразности применения в отдельно взятом банке предложенного рынком или

структурными подразделениями банка продукта при установленных налоговом законодательством требованиях.



Рисунок 2 - Налоговый мониторинг банковских продуктов (проектов) на соответствие нормам налогового законодательства

Высокий уровень организации и методического обеспечения налогового мониторинга в банках позволяет банку выдвигать конструктивные предложения и налоговые инициативы в адрес законодательных и исполнительных органов государственной власти, а также профессиональному сообществу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гончаренко, Л.И. Налогообложение организаций финансового сектора экономики [Текст] / Л.И. Гончаренко. - М.: Издательство «Финансы и статистика». - 2004г.-304 с.
2. Карп, М. В. Налоговый менеджмент. Учебное пособие для вузов [Текст] / М.В. Карп. – М: ЮНИТИ - ДАНА. – 2001г. -476с.

И.Е. ГРЕКОВ

ОБОСНОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ОРИЕНТИРОВ БЮДЖЕТНОЙ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ С ПОЗИЦИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Рассмотрены классические цели макроэкономической политики. Выявлено их несоответствие с конечными результатами общественного развития. Определены оптимальные размеры государственных расходов с позиции результатов общественного развития. Также определены оптимальные параметры денежно-кредитной политики.

Ключевые слова: бюджетная политика, денежно-кредитная политика, общественное развитие, ключевые ориентиры.

The classical purposes of macroeconomic policy are considered. Their discrepancy with social development end results is revealed. The optimum sizes of the government expenditure from a position of results of social development are defined. Also optimum parameters of monetary policy are defined.

Key words: the budgetary policy, monetary and credit policy, social development, key reference points.

Основные цели развития, которые должно ставить перед собой любое прогрессивное общество – это достижение наивысшего качества жизни человека и экологической среды. Очевидно, что государственная политика, в том числе макроэкономическое регулирование, должны ориентироваться именно на эти цели.

Классическая макроэкономическая теория сосредоточена на решении следующих основных задач («магического четырехугольника»):

- достижение целенаправленного и устойчивого экономического роста;
- достижение стабильности цен;
- снижение дефицита платежного баланса;
- достижение полной занятости и снижение бедности.

Устойчивый экономический рост является залогом стабильного роста реальных доходов граждан, что в свою очередь в значительной (но не в полной) мере определяет качество их жизни. При этом необходимо отметить, что максимальные темпы экономического роста не могут являться конечной целью макроэкономической политики. Если умеренный экономический рост позволяет увеличивать занятость, сокращать бедность, улучшать экологическую обстановку, то он является предпочтительнее более высокого роста, но который в свою очередь ведет к глубокому неравенству, большей изменчивости в деловых циклах (а значит к большему риску возникновения кризисов), ухудшению экологии и т.д. Другими словами, очень важно учитывать качество экономического роста (не в том смысле, за счет чего он был достигнут, а в том – какими издержками развития общества он сопровождается). Поэтому сам экономический рост есть лишь одно из средств обеспечения устойчивого и гармоничного развития общества в целом и достижения высокого качества жизни граждан.

Достижение стабильности цен многими правительствами провозглашалось как основная цель макроэкономической политики. Однако сама по себе ценовая стабильность как отражение макроэкономической стабильности является лишь инструментом (промежуточной целью) для достижения более важной цели – эффективности и устойчивости экономического роста. При этом необходимо отметить, что связь между низкой инфляцией и высокими темпами роста не столь очевидна, как считается. Так, борьба с инфляцией требует серьезных усилий: чем выше инфляция, тем больше усилий необходимо правительству для снижения ее темпов. Однако на определенном уровне инфляции (его можно определить как допустимый) эффект, полученный в результате подавления инфляции, не оправдывает затраченные усилия. Известными негативными последствиями чрезмерной стабилизации цен является повышение безработицы и снижение темпов экономического роста. Собственно, поэтому целевые установки макроэкономической политики, перечисленные выше, называют «магическим четырехугольником» – одновременное достижение низкой инфляции, низкой безработицы, высоких темпов роста и высокого положительного сальдо платежного баланса практически не удавалось реализовать на практике ни одному правительству (однако это не значит, что не следует к этому стремиться).

Платежный баланс (а точнее сальдо торгового баланса) является важным индикатором роста и стабильности, однако сам по себе он также не может быть ключевой целью. Некоторые страны, например США, в течение долгого времени допускали значительный дефицит торгового баланса, но при этом развивались достаточно успешно. Напротив, положительное сальдо не является залогом успеха развития макроэкономической системы, что мы наблюдаем, например, в России. В этой связи очень важным является определение причины дефицита. Если она заключается в росте текущего потребления, то это негативный фактор, который в будущем трудно будет преодолеть. Если причина дефицита – рост капитальных инвестиций, то они способны генерировать в будущем дополнительный рост, который позволит сократить дефицит торгового баланса. Таким образом, важной характеристикой дефицита торгового баланса является его структура.

Несмотря на неоднозначную связь торгового баланса и эффективности развития

экономики существуют доказанные угрозы, которые несет в себе дефицит счета внешнеторговых операций. Во-первых, это дефолт страны, если дефицит чрезмерен и кредиторы отказываются его финансировать в будущем (реализация кредитного риска). Во-вторых, это девальвация национальной валюты, которая увеличивает внешний долг страны, номинированный в иностранной валюте (реализация валютного риска).

Достижение полной занятости и снижение бедности – четвертая (но не по важности) цель макроэкономической политики. Следует отметить, что достижение полной занятости в рыночной экономике практически невозможно, поскольку определенный уровень безработицы (который был назван естественным) даже необходим, хотя бы для того, чтобы работники могли определиться с местом работы, то есть иметь некоторую степень свободы, поменять работу. Кроме того, поскольку безработица и инфляция связаны обратной связью согласно кривой Филлипса, то существует некий минимальный уровень безработицы, ниже которого инфляция начинает расти. Однако, количественно оценить этот уровень достаточно сложно. В любом случае, существование безработицы может быть объективной необходимостью и в случае социальной защищенности безработных безболезненно переносится обществом. Поэтому достижение полной занятости не может являться конечной целью макроэкономической политики.

Тем не менее, безработица и неполная занятость являются одной из основных причин бедности и неравенства, главным образом в развивающихся странах. Кроме того, в условиях безработицы права работников, как правило, ущемляются со стороны работодателей. А в случае, если система социальных пособий по безработице неразвита, экономика лишается встроенных стабилизаторов, то есть рост безработицы (например, в условиях борьбы с инфляцией) приводит сначала к уменьшению совокупного спроса, а впоследствии и к снижению темпов экономического роста.

Именно поэтому безработицу необходимо регулировать, но не как конечный параметр, а как промежуточное необходимое условие поддержания совокупного спроса, снижения бедности и неравенства в обществе.

Рассмотрев целевые ориентиры «магического четырехугольника», можно заключить, что данные цели сами по себе не являются значимыми в конечной инстанции. Их важность заключается в достижении через них действительно существенных целей макроэкономической политики – обеспечение наивысшего качества жизни человека и экологической среды, устойчивого гармоничного развития общества.

Ситуация заужения целей макроэкономической политики в полной мере проявилась в современной России. Вспомним, например, «задачу десятилетия» об удвоении реального ВВП или снижении темпов инфляции любой ценой до 3 %. Подобные искажения в целевых параметрах макроэкономической политики были свойственны не только России. Многие развивающиеся страны, в том числе в азиатском регионе, Южной Америке «не без помощи» известных международных финансовых организаций строили свою политику заведомо обреченную на нежизнеспособность. Что и показали кризисы 1998 и 2008 годов.

В этой связи, стратегическая цель развития России является многомерной. Исходя из концепции устойчивого развития, ее можно представить как сбалансированное и гармоничное достижение поставленных целей по трем основным направлениям общественного развития: экономическому, социальному и экологическому [1].

Цели современной макроэкономической политики, таким образом, могут быть расширены и определены как:

1. Достижение экономической стабильности, избегая чрезмерно высокой инфляции или экономического спада. Это наиболее известная цель макроэкономической политики зачастую по ошибке рассматривается как единственная цель и самая важная.

2. Обеспечение устойчивого экономического развития. Данная функция обычно трактуется как достижение максимальных темпов роста, однако в рамках устойчивого развития речь скорее должна идти о поддержании неких предельных темпов роста, выше которых развитие не будет устойчивым, а ниже которых оно будет неэффективным.

3. Снижение дифференциации доходов и потребления, как основы экономического развития. Действительно, равенство в контексте устойчивого развития имеет особую роль. В условиях установления предельных темпов роста экономики увеличение потребления

кредит
Научные направления в области финансов, налогов и кредита

бедных возможно только за счет уменьшения потребления богатых. Этот принцип работает как на национальном, так и на международном уровне. Он предотвращает излишнее давление на окружающую среду, а также ведет к повышению субъективного относительного благосостояния (которое, как говорилось выше, является важнее, чем абсолютное).

4. Достижение широких социальных и экологических целей, например, в области образования, здравоохранения, безопасности и т.д.

Перечисленные цели являются долгосрочными при формировании элементов макроэкономической политики. К среднесрочным же относятся: достижение оптимальных параметров бюджетной, налоговой, денежно-кредитной политики, в том числе достижение оптимальных размеров государства в экономике, оптимального режима денежно-кредитной политики и ее промежуточной цели, а также выбор эффективных инструментов монетарной политики.

Рассмотрим проблему оптимального размера государственных расходов. В настоящее время не существует однозначного мнения по данной проблеме. Например, некоторые предполагают, что возможно отрицательное воздействие госрасходов на экономический рост в тех странах, где размер государственного сектора превышает определенный порог [2]. Тем не менее, почти во всех развитых странах наблюдается очень большой государственный сектор. Поэтому безосновательно утверждать, что для развивающихся стран, где госсектор намного ниже, расширение государственных расходов неблагоприятно скажется на росте.

Как правило, проблема оптимального размера государства рассматривается с позиции максимизации экономического роста. Однако на наш взгляд необходимо оценивать эффективность госрасходов не только с позиции роста (то есть экономической эффективности), но и с позиции социальной, экологической эффективности, гармоничного развития общества в целом [3].

Конечно, большое значение имеет также структура государственных расходов. Однако данную проблему мы здесь не будем затрагивать, по отношению к размеру государственных расходов она является вторичной, то есть своеобразной настройкой имеющегося объема госрасходов.

Нами был проведен анализ взаимосвязи размера государственных расходов и общественного развития по 123 странам мира. В качестве исходной информации использовались данные отчета ПРООН за 2002 год по следующим показателям для 123 стран: ВВП на душу населения, доля государственных расходов в ВВП, темпы экономического роста, индекс ИРЧП и его составляющие и др. за период с 1990 по 2000 гг. В целях более детального анализа использовались группировки стран на основе международной классификации, принятой ООН (таблица 1).

Таблица 1 – Оптимальные размеры государства для различных группировок стран

Группировка	Оптимальный размер государства с позиции			
	экономического роста	прироста ИРЧП	ВВП на душу населения	ИРЧП
ИРЧП > 0,800	49	52	51	50
0,500 < ИРЧП < 0,800	(30)	(49)	35	38
ИРЧП < 0,500	61	(18)	(34)	(31)
ВВП(д) > \$9266	50	52	51	52
\$756 < ВВП(д) < \$9265	(23)	(85)	39	45
Страны Центральной и Восточной Европы	57	70	56	56

Развивающиеся страны	57	0	33	60
Страны ОЭСР	43	53	46,5	49
Африка	(-162)	(41)	48	49
Латинская Америка и Карибские острова	(39)	(107)	29	35
Восточная, Южная Азия и Тихоокеанский регион	24	24	21	23

Жирным выделены статистически значимые нелинейные модели, которые имеют значимые R^2 или все коэффициенты регрессии

В скобках отмечены оптимумы кривой, соответствующие минимуму функции

Для каждой из групп были выявлены экстремумы госрасходов на основе квадратичной модели. Предполагается, что если и существует оптимальный уровень госрасходов, то связь между госрасходами и соответствующими оптимизируемыми величинами должна описываться функцией в виде перевернутой латинской буквы U, которая наилучшим образом аппроксимируется квадратичной функцией. Теоретически данная функция должна значимо улучшать качество регрессии, что можно проверить с помощью теста Рамсея. Из 16 пар специфицированных моделей, имеющих максимум, в 12 случаях максимум по приросту ИРЧП или уровню ИРЧП лежит выше, чем по экономическому росту или уровню ВВП на душу населения; в двух случаях наблюдается обратная ситуация; и еще в двух случаях оптимумы совпадают.

Отметим также, что различия в оптимальных размерах государства более наглядны, когда сравнивались уровень ВВП на душу населения и уровень ИРЧП. А при сравнении темпов экономического роста и прироста ИРЧП в 9 из 22 моделей отсутствовал максимум (то есть наблюдались параболы в виде латинской буквы U), поэтому нельзя было определить оптимум госрасходов. Только для одной группы стран, где $ИРЧП < 0,500$, не удалось определить и сравнить оптимальные размеры государственных расходов с разных позиций. Однако, полагая, что в данную группу включаются развивающиеся страны, можно использовать результаты для последних. В группе развивающихся стран не удалось определить оптимальный размер госрасходов с позиции максимального прироста ИРЧП, поскольку функция была на данном промежутке убывающей. Однако на примере абсолютных величин наглядно показано, что оптимальный размер государства с позиции ИРЧП выше, чем с позиции максимизации ВВП.

Подводя итоги можно утверждать, что для развитых в социальном и экономическом аспектах стран оптимальные размеры государства находятся в пределах 45-55%, причем с позиции общественной эффективности их уровень на несколько пунктов выше, чем с позиции экономической эффективности.

Для остальных стран наблюдается больший размах оптимальных значений. Но, тем не менее, можно утверждать, что для стран Центральной и Восточной Европы оптимальный уровень лежит выше, чем для развитых стран (в районе 55-70 %). А для стран Азии, Латинской Америки, наоборот, намного ниже и находится на уровне 20-35 %.

Исходя из проведенного анализа представляется, что для России оптимальный размер государства лежит в пределах 45-50 % (в настоящее же время отношение госрасходов к ВВП в России составляет около 35 %). Поэтому государству необходимо не сокращать расходы, как предлагают крайние либералы, а наоборот – наращивать их до выхода на такой уровень к 2012 году. В то же время, определяя размер государственных расходов необходимо исходить не только из интересов экономического роста, но и из общественной полезности данных расходов, что более важно. И оптимальный размер госрасходов в последнем случае, как было показано, будет лежать на более высоком уровне.

кредит Научные направления в области финансов, налогов и кредита

Рассмотрим оптимальные параметры денежно-кредитной политики. Как известно, практически все макроэкономические теории, начиная с неоклассиков, заканчивая новой кейнсианской школой, так или иначе затрагивающие вопросы реализации денежно-кредитной политики, сводятся к нейтральности денег, то есть деньги не влияют на уровень роста в долгосрочной перспективе (а порой и к супернейтральности, как в теории рациональных ожиданий, то есть деньги безразличны для роста и в краткосрочной перспективе), и соответственно, не рассматривают денежно-кредитное регулирование в качестве фактора роста.

Низкая монетизация является одной из острых проблем для Российской экономики, по итогам 2007 года монетизация в России составила около 35%, тогда как в развитых странах она составляет в среднем 60-70 % а в некоторых даже выше 100%. Во время текущего кризиса монетизация экономики России уже снизилась до 25 %, что ставит данную проблему на одно из первых мест.

Нами был проведен анализ взаимосвязи между уровнем монетизации и ВВП на душу населения по 147 странам за период с 1950 по 2002 год, который показал, что монетизация и ВВП на душу населения тесно связаны. Например, на рисунке 1 представлено распределение стран по логарифмам монетизации и номинального ВВП на душу населения в 2002 году.

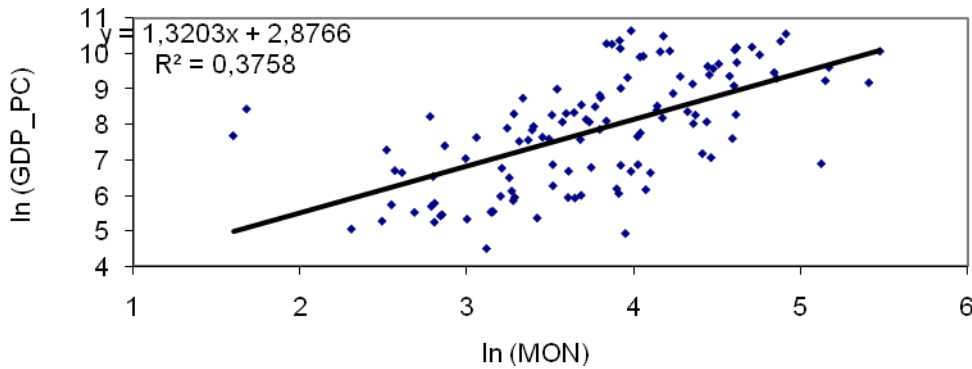


Рисунок 1 – Распределение стран по логарифму монетизации и логарифму ВВП на душу населения в 2002 году

Как видно, связь является положительной и значимой. Полученные результаты также подтверждают устойчивую взаимосвязь между монетизацией и ВВП на душу населения, которая прослеживается по кросс-секциям на протяжении всего анализируемого периода (1970-2002 гг.). Так, среднее значение коэффициента корреляции составило 0,55.

Однако, представленная логлинейная модель на наш взгляд, не совсем точно описывает взаимосвязь между монетизацией и ВВП на душу населения. Если представить монетизацию в линейном виде на рисунке 2 (а не в логарифмическом), то видно, что существует некий порог на уровне монетизации 45 %-65 %, при котором рост ВВП на душу населения прекращается. Такой порог прослеживается на всем наблюдаемом периоде. Таким образом, была проведена дополнительная проверка на наличие переключения параметров модели в этом диапазоне.

Итак, монетизация российской экономики в 2-3 раза меньше, чем в развитых странах, и даже меньше, чем в восточноевропейских странах. Темпы увеличения монетизации экономики России остаются на достаточно низком уровне (около 2 процентных пункта в год). Другими словами, России при нынешних темпах роста монетизации необходимо 7-8 лет, чтобы достичь уровень в 60-70 %.

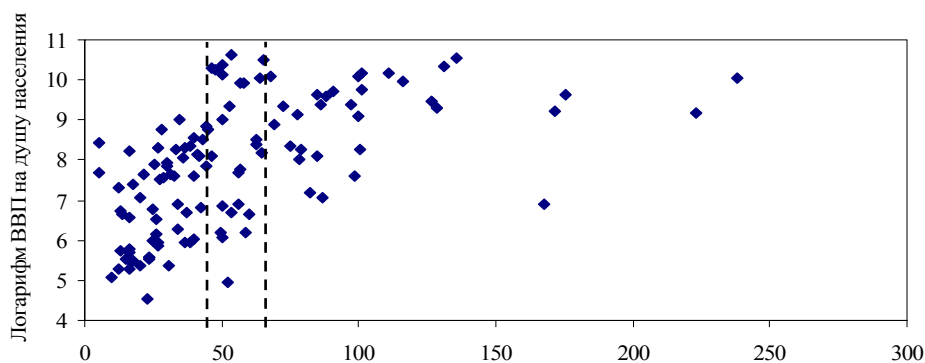


Рисунок 2 – Распределение стран по уровню монетизации и логарифму ВВП на душу населения

В связи с этим, необходимы такие меры, которые бы позволили быстро увеличить реальную денежную массу в ВВП страны без инфляционного роста.

Повышение уровня монетизации, таким образом, неразрывно связано как с увеличением государственных расходов, так и с проблемой инфляции, поскольку ускоренный рост денежной массы может вести к инфляции в краткосрочном периоде. В этой связи необходимо определить пределы «безвредного» для экономики уровня инфляции.

Конечно, слишком высокий уровень инфляции негативно сказывается на темпах экономического роста. В то же время искусственное подавление инфляции, например, путем ограничения государственных расходов ведет к ограничению спроса населения, сдерживает развитие экономики и не позволяет восстановить и повысить качество жизни.

Поэтому в качестве целевого ориентира инфляции должен устанавливаться научно-обоснованный оптимально допустимый уровень, который не наносит ущерб экономическому росту и общественному воспроизводству (или несет минимальные издержки), но в то же время позволяет поднимать низкие доходы граждан и повышать в целом качество жизни в стране.

Взаимосвязь инфляции и экономического роста носит нелинейный характер. Причем нелинейность эта проявляется в двух смыслах. В классе нелинейных моделей было показано, что логарифмическое преобразование рядов инфляции обеспечивает наилучшие результаты, то есть наибольшую аппроксимацию ряда нормальному распределению.

Нелинейный характер взаимосвязи инфляции и темпов роста также проявляется в том, что на низких уровнях инфляции связь между инфляцией и ростом может отсутствовать или даже может наблюдаться положительная корреляция. Если такая нелинейная связь действительно имеет место, то можно оценить ту критическую точку инфляции, в которой происходит смена типа взаимосвязи между инфляцией и ростом.

Нами было проведено исследование характера взаимосвязи между инфляцией и экономическим ростом по 127 странам за период с 1971 по 2003 гг. В качестве темпов роста использовался темп прироста ВВП на душу населения в постоянных ценах 2000 года. Инфляция представлена индексом потребительских цен. Анализ проводился по нескольким группировкам стран. Для тестирования наличия оптимального уровня инфляции была построена модель с фиктивными переменными.

Также следует подчеркнуть, что в качестве показателя социально-экономического развития был взят валовой внутренний продукт на душу населения (и соответственно его прирост). На самом же деле конечным показателем социально-экономического благополучия является качество жизни (включающее в себя и уровень жизни).

В этой связи, полученные оптимальные уровни инфляции должны быть скорректированы. Отсутствие полных статистических данных по качеству жизни во всех анализируемых странах мира не позволяет провести аналогичный регрессионный анализ для выявления собственно оптимальных и предельных уровней инфляции. Однако, в результате проведенной независимой экспертизы установлено, что они будут несколько ниже (на 1,5-2,5 процентных пункта) соответствующих оптимальных значений инфляции с позиции экономического роста.

Таким образом, на наш взгляд, целесообразнее заменить категорию «оптимальный уровень» на категорию «допустимый уровень инфляции», которая устанавливает лишь верхнюю границу уровня инфляции с позиции экономического роста, а сам оптимальный уровень с позиции эффективности социально-экономического развития будет находиться ниже этой границы, однако он может быть трудно определен или вообще не определен.

кредитные направления в области финансов, налогов и кредита

Кроме того, стратегической целью России является вхождение в перспективе в группу развитых стран. Отсюда, целевые ориентиры по инфляции для России должны устанавливаться на базе данных по развитым странам.

Таким образом, допустимый уровень инфляции для России должен составлять не 13 % (в соответствии с полученной оценкой для переходных стран), а 8-9 %. В целом результаты моделирования можно представить в виде таблицы допустимых и предельных уровней инфляции (таблица 2).

Таблица 2 – Допустимые уровни инфляции для разных групп стран

Группа стран	Допустимый уровень инфляции с позиции эффективности социально-экономического развития и неухудшения качества жизни, %	Предельный уровень инфляции, %
Переходные	13	16
Развивающиеся	4	10–12
Развитые	8	9,5–10,5
Целевые ориентиры для России	8	9,5–10,5

Гончаренко Любовь Ивановна

ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»

107996, Москва, Проспект Мира, 101, комн. 522, 534

Кандидат экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Налоги и налогообложение»

Тел.: 641-25-56

E-mail: nn@fa.ru

В итоге можно заключить, что и денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика не лишены недостатков, но они не могут эффективно проводиться без взаимной скоординированности. При этом конечной целью их проведения не является ни низкая инфляция, ни стабильный курс национальной валюты, ни высокие темпы роста и т.д. Это все промежуточные макроэкономические условия или промежуточные цели. Конечной же целью макроэкономической политики в России должно быть повышение эффективности, интенсификации экономики для обеспечения устойчиво-гармоничного развития и достижения одного из лучших на планете качеств жизни человека и окружающей среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Греков, И.Е. Гармоничное развитие России и оптимизация ключевых ориентиров современной макроэкономической политики [Текст] / И.Е. Греков, В.Г. Садков. – М.: ОАО Издательская группа «Прогресс», 2006.– 216 с.

2. Садков, В. Об эффективности общественного развития (вопросы методологии страновых измерений) [Текст] / В. Садков, И. Греков // Общество и экономика. – 2006. – №4. – С. 163-178.

Греков Игорь Евгеньевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы, денежное обращение, кредит и банки», доцент

Тел.: (4862) 73-23-51

E-mail: grekov-igor@mail.ru

В.А. АРСЕНЬЕВА

МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ В РАМКАХ ГАРМОНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ

В статье дается авторская трактовка понятию и содержанию межстранового налогового администрирования в рамках гармонизации национальных налоговых систем.

Ключевые слова: *налоговое администрирование, налоговая система, гармонизация.*

In the article the author's treatment is given to concept and the maintenance between the countries tax administration within the limits of harmonisation of national tax systems.

Key words: *tax administration, tax system, harmonisation.*

Нарастающие процессы глобализации и гармонизации налоговых законодательств заставляют сегодня страны мира активизировать процесс поиска новых форм сотрудничества. Развитие под влиянием рыночных отношений национальных налоговых систем, усиление интеграционных процессов, вхождение стран в региональные экономические группировки – все эти факторы предъявляет к управлению налоговым механизмом все более новые требования. Налоговое администрирование в условиях экономической интеграции предполагает создание органов контроля и согласования налоговой политики межнационального и наднационального уровня (в зависимости от степени интеграции). В его компетенцию также входят управление налоговыми потоками в рамках регионального сообщества, анализ воздействия на объединенную экономику, планирование и прогнозирование общего уровня налогообложения, совершенствование налоговых отношений с третьими странами и прочие. Межгосударственное налоговое администрирование в свою очередь включает в себя контроль за выполнением налоговых обязательств и организацию определенных государственных структур, занимающихся как выработкой правовых основ налогообложения на базе мирового и исторического опыта, современных достижений науки и практики, так и обеспечением условий функционирования налогового механизма, созданием учетно-аналитической, информационной, правовой базы и другие. По мнению экспертов, с целью проведения согласованной налоговой политики, анализа воздействия налогов на объединенную экономику и национальные экономики объединяющихся государств объективно, необходима усиленная координация действий налоговых администраций, предусматривающая не только контроль и процедуры обмена информацией, но и весь комплекс мер по регулированию и надлежащему исполнению налогового механизма. С нашей точки зрения, целесообразно отметить, что тщательная разработка всего комплекса правил и норм в сфере налогового регулирования международной деятельности требуется и для заключения налоговых соглашений, поскольку именно на основе своих национальных норм каждая страна формирует исходные позиции по отдельным статьям и режимам, включаемым в налоговое соглашение. Значимость налоговых проблем определяет необходимость развития налоговой теории и совершенствования мировой налоговой практики, что приводит к созданию также негосударственных структур, занятых вопросами налогообложения. В современных условиях, региональные организации разрабатывают согласованную налоговую политику и закрепляют ее в многосторонних (двухсторонних) договорах о международном сотрудничестве, а также путем организации соответствующих законодательных и исполнительных органов. В частности, механизм функционирования Европейского союза основывается на политико-правовой системе управления, которая состоит как из общих наднациональных и межгосударственных органов, так и из элементов национального государственного регулирования. Так, в ЕС все выносимые совместные решения, касающиеся вопросов налогообложения, принимаются

кред **Научные направления в области финансов, налогов и кредита**

Советом ЕС - главным законодательным органом ЕС по реализации единой политики ЕС - принимаются единогласно в форме директив, которые определяют сроки проведения тех или иных мероприятий. При этом практические методы их осуществления являются прерогативой национальных властей. Развитие региональной интеграции на территории бывшего Советского Союза также опосредуется организационно-правовым оформлением и созданием новых межгосударственных структур, базирующихся на нормах международного права. Однако практика подтвердила, что для эффективного функционирования недостаточно одних межгосударственных соглашений, необходима система работы по сближению хозяйственной практики и законодательства государств-участников, по созданию новых, отвечающих рыночным отношениям, эффективных механизмов взаимодействия. Целесообразно подчеркнуть, что в условиях создания единого экономического пространства основой отношений является разработка общей экономической политики, направлений и этапов структурной перестройки экономики государств-участников. Данные направления обеспечиваются коллегиальностью решений межгосударственных (а затем и наднациональных) органов управления, основанных на беспристрастной и всесторонней оценке экономической ситуации в соответствии с определенными важнейшими принципами организации Единого экономического пространства: недискриминации и взаимной выгоды, что соответствует и тенденциям в более узких сферах и областях экономики [1].

В области налогообложения налоговое администрирование предусматривает сближение налоговых режимов, прямо влияющих на свободу движения товаров (работ, услуг) в пределах единой таможенной территории: применение единой системы взимания косвенных налогов и согласование принципов косвенного налогообложения внешнеторговых операций с третьими странами. В данной связи применение единой системы в налогообложении предполагает: установление ставок косвенных налогов на экспортируемые и импортируемые товары не выше аналогичных ставок, которыми облагаются товары национального производства; применение в торговле с третьими странами принципа страны назначения по взиманию косвенных налогов; отмену предоставления индивидуальных налоговых льгот при ввозе и вывозе товаров в торговле с третьими странами в части, касающейся установления ставок и порядка взимания налога на добавленную стоимость и акцизов по подакцизным товарам; свободный обмен информацией относительно применения ставок и механизма взимания налогов, предоставляемых налоговых льгот для резидентов и нерезидентов, осуществляющих торговые операции с товарами из третьих стран.

Налоговое администрирование в рамках единого экономического пространства распространяется не только на внешнеторговую деятельность государств-участников. Оно также направлено на разработку согласованной налоговой политики (создание единого налогового механизма), обеспечение беспрепятственного движения труда и капитала в рамках единого финансового пространства и общего рынка труда (единые подходы в налогообложении доходов и капиталов), организацию взаиморегулируемой системы косвенного налогообложения внутри экономического пространства (общий механизм косвенного налогообложения и зачета налогов во взаимной торговле), создание единого информационного и правового центра по налоговым вопросам.

Решение данных проблем также напрямую зависит от совершенствования структуры органов межгосударственного налогового администрирования и наделения их новыми (ранее не используемыми) полномочиями по управлению в пределах Единого экономического пространства. Создание наднационального органа налогового администрирования, координирующего действия национальных налоговых администраций и обеспечивающего выработку и проведение единой налоговой политики в интересах всего сообщества, на наш взгляд, представляется кульминационным моментом в формировании единого налогового пространства на территории объединяющихся государств. Таким образом, на основе вышепредставленных положений можно сделать определяющий вывод о том, что налоговое

администрирование в современных условиях – это важнейшая сфера научно-практических, методологических исследований и методических действий, являющихся частью общей теории и практики управления. Оно основывается также на фундаментальных познаниях политических, экономических, юридических и других наук, обогащенных современной отечественной и мировой практикой. Это совокупность методов, приемов и средств информационного обеспечения, посредством которых органы власти и управления (в том числе налоговые органы всех уровней) придают функционированию налогового механизма заданное законом направление и координируют налоговые действия при существенных изменениях в экономике и политике.

В связи с этим понятие межстранового налогового администрирования, на наш взгляд, в контексте рассмотрения его теоретических основ следует трактовать как комплексное явление: во-первых, как систему органов управления налоговым процессом; во-вторых, это совокупность норм и правил, регламентирующих налоговые действия и конкретную налоговую технику, а также определяющих меры ответственности за нарушение налогового законодательства.

Межстрановое налоговое администрирование – это также и наиболее социально выраженная сфера управленческих действий. Недостатки межстранового налогового администрирования приводят к резкому снижению поступлений налогов в бюджет отдельной страны, увеличивают вероятность налоговых правонарушений, нарушают баланс во внутренних и внешнеэкономических отношениях между странами мира. С другой стороны, успешное налоговое администрирование обеспечивает благоприятные перемены в экономике отдельных стран и способствует улучшению инвестиционного климата, а также способствует благоприятному развитию международной экономике, что в свою очередь актуализирует рассмотрение важной проблемы гармонизации налоговых отношений в рамках межгосударственной экономической интеграции,

Процессы гармонизации носят длительный характер и продолжаются и в настоящее время в контексте объективного стремления экономик стран мирового сообщества к устойчивому экономическому развитию. Подобная ситуация объясняется тем, что межгосударственное взаимодействие в налоговой сфере в условиях глобальной информационной экономики перешло сегодня в мире на качественно новый уровень, когда межгосударственное сотрудничество во все большей степени влияет на формирование национальной налоговой политики межстранового налогового администрирования [2].

На взгляд большинства ученых основополагающими в процессе гармонизации налоговых отношений в контексте межстранового взаимодействия, выступают такие факторы, как добровольность участия государств, этапность реализации и комплексность участия стран в разработке и имплементации данных этапов, разносторонность процессов координации и унификации налоговых систем (по уровню экономического развития стран, близости экономических интересов, членству в международных организациях и т.д.), наличие определенных, однако постоянно трансформируемых в контексте процессов мировой интеграции, принципов, определяющих стратегию гармонизации и другие.

В этой связи остановимся более подробно на рассмотрении ряда из выделенных нами определяющих факторов для явления налоговой гармонизации в условиях межстранового взаимодействия. В первую очередь обратимся к рассмотрению принципов гармонизации. Несмотря на существующие определенные различия в подходах к классификации принципов налогообложения, необходимо отметить, что в целом многие из них признаются государствами в качестве основы для унификации национальных налоговых систем, разработки единой методики налогового администрирования в рамках построения эффективной налоговой системы в рамках межгосударственного взаимодействия.

При этом в рамках гармонизации налоговых отношений с акцентом на процесс унификации системы налогового администрирования учеными вышеназванные принципы выделяются уже более расширенно: совершенствование организационной структуры, типизация и укрупнение налоговых органов местного уровня; разработка и внедрение

кредит **Научные направления в области финансов, налогов и кредита**

типовых процессов и технологий в налоговом администрировании на всех уровнях; переход от контрольно - административной системы к системе обслуживания клиентов (налогоплательщиков); расширение налоговой базы за счет: сокращения налоговых льгот; сокращения перечня оснований для предоставления отсрочек и рассрочек исполнения налоговых обязательств; предотвращения возможности ведения не отражаемой в бухгалтерском учете хозяйственной деятельности; упрощение исполнения налогоплательщиками своих налоговых обязательств, создание равных предсказуемых условий для налогоплательщиков за счет: упрощения процедур представления деклараций; рационализации и упрощения бухгалтерского учета; повышения эффективности разрешения налоговых споров, в том числе путем расширения практики регулирования споров с налогоплательщиками в досудебном порядке [3].

Практика показывает, что при проведении государственной налоговой политики достаточно сложно последовательно реализовать все предлагаемые принципы, в данной связи тем более сложно сделать это в рамках гармонизации национальных налоговых систем, так как реализация некоторых принципов требует одновременного совпадения многих экономических условий. Поэтому применение системы принципов налогообложения в рамках унификации представляет определенный компромисс, требующий соответствующей теоретико-методологической основы в каждом из случаев. В пределах одной национальной налоговой системы применение принципов налогообложения выражается в том, что одни налоги реализуют одни принципы, другие налоги – другие принципы. В совокупности же использование всех налогов позволяет функционировать всей системе принципов налогообложения. По аналогичной схеме должна теоретически, на наш взгляд, строиться и модель унифицированной налоговой системы. В зависимости от целей гармонизации, должны быть определены приоритетные принципы построения эффективной системы налогообложения на основе действующих в национальных налоговых системах налогов. Все изменения должны быть нацелены на создание условий, при которых избранные принципы могли бы быть реализованы. Уровень интеграционных процессов и политических решений на сегодняшний день предполагает именно согласование, а не разработку общими наднациональными органами эффективной налоговой политики экономического союза, в том числе формирование за счет налоговых источников межгосударственного бюджета. Поэтому процесс налоговой гармонизации должен проходить одновременно путем согласования базовых налоговых параметров и корректировки национальной налоговой политики с учетом осуществляемых изменений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Клементьева, Т.Н. Некоторые вопросы налогового администрирования [Текст] / Т.Н. Клементьева // Финансовое право. – 2007.- № 9.
2. Мамбеталиев, Н.Т., О перспективах гармонизации национальных налоговых законодательств государств – участников Евразийского экономического сообщества [Текст] / Н.Т. Мамбеталиев, Ж.Н. Мамбеталиева // Налоговый вестник.- № 6.- 2001.
3. Скобельцын, В.Г. Гармонизация налогообложения - важный аспект интеграции России в современное экономическое пространство в условиях глобализации [Текст] / В.Г. Скобельцын // Вестник ТИСБИ.- № 3.- 2006.

Арсеньева Валерия Александровна

Северо-Кавказская академия государственной службы
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 70

Кандидат экономических наук, доцент,

заместитель зав. кафедрой «Налогообложение и бухгалтерский учет»

Тел.: 8- 903-401-99-09

E-mail: skagsnalog@mail.ru

Л.Е. КОЧЕРЕВА

ПРОБЛЕМА РАСЧЕТОВ БАНКОВСКИМИ ПЛАСТИКОВЫМИ КАРТАМИ В ЭКОНОМИКЕ ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ

В условиях рыночного хозяйствования в соответствии с изменениями в экономическом развитии России, существенно меняется и политика в области оплаты труда, социальной поддержки и защиты работников. Многие функции государства по реализации этой политики переданы непосредственно организациям, которые самостоятельно устанавливают форму, системы и размеры оплаты труда, материального стимулирования его результатов. Одной из наиболее важных проблем российской экономики сегодня является величина заработной платы и своевременная ее выплата. От того, насколько успешно она будет решаться, во многом зависит социальная стабильность в обществе.

Ключевые слова: оплата труда, пластиковая карта, финансовая политика предприятия.

In the conditions of market managing according to changes in economic development of Russia, also the wage policy, social support and protection of workers essentially varies. Many functions of the state on realisation of this policy are transmitted directly to the organisations which independently establish the form, systems and the sizes of the wage, material stimulation of its results. One of the most important problems of the Russian economy today is the size of wages and its duly payment. From that, how much successfully she will be decided, social peace in company in many respects depends.

Key words: the payment, the plastic card, the enterprise financial policy.

Заработная плата является основным источником дохода рабочих и служащих, с ее помощью осуществляется контроль за мерой труда и потребления, она используется как важнейший рычаг управления экономикой.

Право граждан на труд закреплено Конституцией РФ, ст. 37, в которой определено, что каждый гражданин имеет право свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности или профессию.

Основным законодательным сборником по вопросам организации и оплаты труда является Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (в ред. от 30.06.2006 № 90-ФЗ) [6]. Заработная плата должна выплачиваться сотрудникам не реже чем каждые полмесяца в день, установленный правилами внутреннего трудового распорядка организации, коллективным договором, трудовым договором.

Выплата заработной платы производится в месте выполнения ими работы, либо перечисляется на указанный счет в банке.

Последнее время большую популярность приобрели пластиковые карты на выплату заработной платы. Преимущества пластиковых карт на выплату заработной платы очевидны как для предприятия, так и для его работников.

Пластиковые карты на выплату заработной платы дают преимущества не только для организации, но и для ее сотрудников. Причем главные достоинства пластиковой карты перед кошельком, набитым наличностью, отнюдь не в компактности или в приятных мелочах типа скидок.

Основной недостаток для предприятия - это сумма комиссии, которую необходимо будет платить банку за перечисление заработной платы на счета пластиковых карт сотрудников. Сумма комиссии составляет обычно около одного процента от перечисляемой суммы.

Есть еще один недостаток. Если увольняется сотрудник фирмы, который получил по карте кредит под поручительство фирмы, нужно отследить, чтобы у него не было задолженности по этому кредиту. В противном случае, если сотрудник не погасит вовремя долг, деньги в безакцептном порядке будут списаны со счета фирмы.

кредит **Научные направления в области финансов, налогов и кредита**

Банк выпускает в обращение пластиковые карты, а сотрудники становятся их держателями. Несколько слов о самих картах. Чаще всего зарплатные карты принадлежат международным платежным системам (таким, как VISA или MasterCard). Такими картами можно расплачиваться не только у нас в стране, но и за границей. Какие именно кредитки открыть для своих сотрудников, предприятие решает самостоятельно.

Получить пластиковые карточки на получение заработной платы сотрудники организации могут тремя способами.

Первый способ. Каждый сотрудник предприятия приезжает в отделение банка и самостоятельно заключает договор банковского счета с банком. Представляет анкетные данные, паспорт и другие документы в банк. Предприятие должно будет предоставить список работающих сотрудников в банк, чтобы те знали, что данное физическое лицо будет обслуживаться по данному проекту. Сотрудники предприятия должны будут тратить свое личное время на посещение банка и потом сообщать номера открытых им счетов в банке предприятию.

Второй способ. Предприятие само собирает комплект необходимых документов на получение, обслуживание пластиковых карт на получение заработной платы и оформляется через компанию, но за счет сотрудников. То есть все эти суммы банку либо уплачивает сама компания за счет своих средств, либо удерживаются из заработной платы сотрудников. То есть плату за изготовление карт и выдачу их держателям, комиссию за проведение операций по карточному счету уплачивает сама компания, а потом удерживает эти суммы из заработной платы сотрудников. Однако прежде нужно получить письменное согласие на это.

Если препятствий нет, организация собирает пакет документов. В каждом банке он свой. Чаще всего карточки выпускает тот банк, где у фирмы открыт расчетный счет. В этом случае вам потребуются:

- заявление от каждого сотрудника, заверенное руководителем организации;
- список сотрудников организации (на электронном носителе и в бумажном виде, заверенный печатью и подписями ответственных лиц);
- ксерокопии паспортов сотрудников (например, при выдаче VISA или MasterCard);
- сведения о тех лицах организации, которым доверено решать вопросы, связанные с использованием карточек.

Впрочем, организация может выбрать и тот банк, в котором у нее нет расчетного счета. В этом случае дополнительно к перечисленным выше документам могут понадобиться также копии нотариально заверенных учредительных документов предприятия, карточка с образцами подписей и т.д.

Все собранные данные передаются в банк. Далее на имя каждого сотрудника организации банк открывает карточный счет, на который и будут зачисляться деньги. Также можно открыть карточные счета и для внештатных работников, с которыми заключены гражданско-правовые договоры, авторские договоры и т.д. На лицевой стороне карточки каждого сотрудника указываются фамилия, имя владельца, а на магнитной ленте записан его личный идентификационный номер (ПИН-код).

Третий способ аналогичен второму. Единственное отличие, что получение и обслуживание пластиковых карт оформляется через компанию и за ее счет.

После того как пластиковые карточки получены, остается ознакомить сотрудников с правилами пользования. Любая карта выдается на определенный срок. Кроме того, нужно ознакомить сотрудников с тем, какие операции они могут проводить с помощью карты. Скажем, по карточке VISA Electron нельзя будет расплатиться за покупки в Интернете. Также важно объяснить держателям, как действовать в случае утери или кражи карты. Как правило, большинство банков выдают памятки. В них указывают номера телефонов круглосуточных сервис-центров, адреса банка и его отделений [10].

Правила пользования картой желательно прочитать хотя бы раз. Следует также предупредить сотрудников, что чеки, которые они получают на руки после проведения той или иной операции по карте, желательно хранить 45 дней. И впоследствии сверить с

ежемесячной выпиской, дабы избежать проблем. Ведь, возможно, какая-то операция проведена дважды или увидеть те транзакции, которые по ошибке приписали к вашей карте. Если вы не согласны с каким-нибудь списанием, необходимо обратиться в банк и написать соответствующее заявление.

Так как большинство банков осуществляют расчеты по пластиковым картам через другие банки, которые имеют процессинговые центры, то операции по зачислению наличных денег происходят не в режиме online, а с некоторой задержкой. То есть при срочном пополнении счета наверняка необходимо будет платить комиссию. Но это только в том случае, если человек сам будет пополнять карточный счет.

За выдачу наличных с карточки в банкомате или в кассах банка, который выдал карту, комиссия не взимается. А вот если держатель захочет получить наличные в банкоматах других банков - членов платежной системы, то ему придется заплатить комиссию в размере 0,5 - 1,5 процента от суммы, которую он снимал, но минимум 3 долл. США.

Надо сказать, что многие держатели «зарплатных» карт в основном используют их раз в месяц, для снятия наличных денег. Понятно, что банкам это невыгодно. Поэтому некоторые банки дополнительно стимулируют клиентов - на остаток средств по пластиковой карточке сотрудников начисляют проценты (в среднем 3,5 - 4,5% по рублевым счетам). Данное условие оговаривается с руководством предприятия в зависимости от объемов перечисляемой заработной платы и указывается в договоре с банком. Или предоставляют такую услугу: извещают клиента sms-сообщением о том, какие суммы списаны с его карты.

Карточный счет - лицевой счет, открываемый на имя Держателя в соответствии с договором, заключенным держателем, в банке для отражения операций по зачислению средств и операций держателя с использованием карты.

Выплата заработной платы с использованием пластиковых карточек происходят следующим образом: предприятие перечисляет в банк деньги в сумме заработной платы, предназначенной к выплате.

Если у организации нет расчетного счета в банке, то деньги перечисляются на его корреспондентский счет. С этого счета банк перечислит деньги на карточные счета сотрудников. Если же у организации открыт расчетный счет в банке, то деньги перечисляются на счета сотрудников непосредственно с расчетного счета организации.

При этом необходимо отметить, что организация перечисляет банку сумму, необходимую для выплаты зарплаты всем сотрудникам, одним платежным поручением. Сколько денег нужно перечислить на карточный счет того или иного сотрудника, указано в специальной ведомости, которая составляется в бухгалтерии предприятия и передается в банк в согласованные сроки.

В ведомости указываются табельные номера, фамилии, имена, отчества работников и суммы зарплаты к выдаче.

Как правило, банк зачисляет деньги на карточные счета сотрудников только на следующий день после того, как от организации поступило платежное поручение. При этом обязательства предприятия по выплате заработной платы сотрудникам считаются погашенными в тот момент, когда банк списал деньги со счета организации. На дату списания, которая указана в выписке банка, бухгалтер должен сделать проводку:

- выплачена заработная плата сотрудникам:

Дебет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Кредит 51 «Расчетные счета»

Кроме того, с карточного счета каждого сотрудника банк представляет выписки. Обычно делается это раз в месяц.

За то, что банк открывает и обслуживает счета сотрудников, предоставляет им пластиковые карточки, организации придется заплатить. Плата взимается за изготовление карт и годовое обслуживание. Кроме того, банк удерживает с предприятия суммы за перевод денег с расчетного счета на личные счета сотрудников. Тут, прежде всего, бухгалтера

кредит **Научные направления в области финансов, налогов и кредита**

организации волнует вопрос: можно ли включить такие затраты в расходы при расчете налога на прибыль и нужно ли начислять «зарплатные» налоги. Рассмотрим подробнее.

Затраты по изготовлению карт и комиссия за проведение операций при налогообложении прибыли не учитываются - так считают сотрудники Министерства (Письмо Минфина России от 22 марта 2005 г. N 03-03-01-04/1/131). В своих разъяснениях чиновники упирают на то, что клиентом банка и держателем банковской карты является именно работник. Ведь с каждым из них заключается отдельное соглашение, которое является приложением к договору между банком и организацией. Следовательно, стоимость карточек и вознаграждение банка за операции по «кредиткам» следует рассматривать как расходы в пользу работников (п. 29 ст. 270 Налогового кодекса РФ). А такие затраты доходы фирмы не уменьшают.

Пример 1. Организация перечисляет заработную плату работникам на пластиковые карты. По условиям договора с банком фирма заплатила банку 3000 руб. за изготовление карточных счетов сотрудникам. В бухгалтерском учете сделаны записи:

- оплачены услуги банка за открытие карточных счетов работников:

Дебет 91/1 «Прочие расходы»

Кредит 51 «Расчетные счета»

3000 руб.

Плата за годовое обслуживание может взиматься банком каждый месяц или единовременно, скажем, за год.

Минфин России указал, что оплата организацией услуг банка за обслуживание карточных счетов не предполагает получение дохода работником. Следовательно, НДФЛ и ЕСН не облагается. Не нужно платить и страховые взносы на обязательное пенсионное страхование (п. 2 ст. 10 Закона от 15 декабря 2001 г. N 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации»).

В 2005 г. мнение Минфина России изменилось. В Письме от 7 февраля 2005 г. N 03-05-01-04/19 чиновники заявили, что из налогооблагаемых доходов организации нельзя исключать и расходы на годовое обслуживание лицевых счетов сотрудников. Обосновали такую позицию Минфина п. 29 ст. 270 Налогового кодекса РФ - ведь речь идет о расходах в пользу работников. В описанной ситуации держатели банковских карт (сотрудники) возмещали своему работодателю деньги, уплаченные за годовое обслуживание кредиток. Эту сумму, по логике Минфина, следует включить в доходы и заплатить с них налог. Начислять ЕСН на стоимость годового обслуживания не нужно. Тут действует норма п. 3 ст. 236 Налогового кодекса РФ - ЕСН не начисляется на те выплаты, которые не уменьшают доходы при расчете налога на прибыль.

Что касается НДФЛ, оплата организацией - налоговым агентом услуг в интересах сотрудников признается доходом в натуральной форме. Следовательно, с этой суммы нужно удержать налог на доходы физических лиц в силу пп. 1 п. 2 ст. 211 Налогового кодекса РФ [3].

В февральском Письме Минфина России есть ссылка на действующее в то время Положение о порядке эмиссии кредитными организациями банковских карт и осуществления расчетов по операциям, совершаемым с их использованием (утв. Центральным банком РФ 9 апреля 1998 г. N 23-П). Так вот, в п. 3.1 указанного Положения сказано, что пластиковые карты выдают в личное пользование держателям - физическим лицам. Да и договоры на обслуживание карт заключают с каждым работником. Так что если предприятие платит за годовое обслуживание карты, а потом удерживает эту сумму из зарплаты сотрудников, то в свои расходы включать оно ничего не должно.

В данном случае организация своего рода посредник в отношениях между банком-эмитентом карт и их работниками, которые одновременно выступают и их держателями. А обосновать свою точку зрения легко - в силу пп. 9 п. 1 ст. 251 имущество, полученное в рамках посреднических договоров, доходом не является.

Пример 2. Организация перечисляет зарплату работникам на пластиковые карты. За годовое обслуживание организация заплатила 150 000 руб. Эта сумма была удержана из заработной платы сотрудников.

За июнь 2009 г. сумма заработной платы составляет 1 500 000 руб. Сумма удержанного НДФЛ составляет 195 000 руб. Для целей расчета налога на прибыль организация определяет доходы и расходы методом начисления. Для того чтобы упростить пример, рассматривать начисление ЕСН, пенсионных взносов и взносов на страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний не будем.

Указанные операции отражены в учете проводками:

- начислена заработная плата за июнь 2009 г.:

Дебет 20 «Основное производство»

Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» 1 500 000 руб.

- удержан налог на доходы физических лиц:

Дебет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Кредит 68 субсчет «Расчеты по налогу на доходы физических лиц» 195 000 руб.

- уплачен налог на доходы физических лиц:

Дебет 68 субсчет «Расчеты по налогу на доходы физических лиц»

Кредит 51 «Расчетные счета» 195 000 руб.

- удержана плата за годовое обслуживание:

Дебет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» 150 000 руб.

- перечислена плата за годовое обслуживание:

Дебет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Кредит 51 «Расчетные счета» 150 000 руб.

- перечислена заработная плата за июнь 2009 г. с расчетного счета организации:

Дебет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Кредит 51 «Расчетные счета» 1 155 000 руб. (1 500 000 - 195 000 - 150 000)

В бухгалтерском учете расходы на оплату услуг банка относят к прочим расходам. Это установлено п. 11 Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99, которое утверждено Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. N 33н.

Делается это в день перечисления зарплаты с расчетного счета на карточные счета сотрудников.

Теперь поговорим об учете налоговым. Плата за перевод денег с расчетного счета фирмы на личные счета сотрудников - не что иное, как прочие расходы организации по оплате услуг банков (пп. 25 п. 1 ст. 264 Налогового кодекса РФ). С этим согласен и Минфин России в Письме от 22 марта 2005 г. N 03-03-01-04/1/131.

Пример 3. Организация перечисляет зарплату работникам на пластиковые карты. За перечисление денег с расчетного счета фирмы на карточные счета сотрудников банк взимает комиссию в размере 0,5 процента от общей суммы заработной платы всех сотрудников.

За март 2009 г. сумма заработной платы составляет 500 000 руб. Сумма удержанного НДФЛ составляет 65 000 руб. Расходы по выплате комиссии банку - 2175 руб. (500 000 руб. - 65 000 руб.) x 0,5%). Для целей расчета налога на прибыль организация определяет доходы и расходы методом начисления. Для того чтобы упростить пример, рассматривать начисление ЕСН, пенсионных взносов и взносов на страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний не будем.

Указанные операции отражены в учете проводками:

- начислена заработная плата за март:

Дебет 20 «Основное производство»

Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» 500 000 руб.

- удержан налог на доходы физических лиц:

Дебет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Кредит 68 субсчет «Расчеты по налогу на доходы физических лиц» 65 000 руб.

кредитные направления в области финансов, налогов и кредита

- уплачен налог на доходы физических лиц:

Дебет 68 субсчет «Расчеты по налогу на доходы физических лиц»

Кредит 51 «Расчетные счета»

65 000 руб.

- перечислена заработная плата за март 2009 г. с расчетного счета организации:

Дебет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Кредит 51 «Расчетные счета»

435 000 руб. (500 000 - 65 000)

- списана комиссия за перевод заработной платы на пластиковые карты работников:

Дебет 91/2 «Прочие расходы»

Кредит 51 «Расчетные счета»

2175 руб.

В налоговом учете в марте 2009 г. организация отразит расходы по выплате банку комиссии в размере 2175 руб.

Пластиковая карта - вещь, безусловно, удобная. Но чтобы избежать проблем с ней, нужно выполнять несколько простых правил. Дело в том, что в последнее время участились случаи мошенничества с чужими пластиковыми картами. Нечистые на руку люди тоже идут в ногу с прогрессом. Поэтому неплохо бы знать, какими уловками пользуются мошенники и как вообще избежать лишних проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский Кодекс РФ (ч.1) от 30.11.1994 № 51 –ФЗ ред.от 06.12.2007).
2. Гражданский Кодекс РФ (ч.2) от 26.01.1996 № 14 –ФЗ ред.от 06.12.2007.)
3. Налоговый Кодекс РФ (ч.1) от 31.07.1998 № 146- ФЗ (в ред. 17.05 2007).
4. Налоговый Кодекс РФ (ч.2) от 05.08.2000 № 117 – ФЗ (в ред. 04.12.2007).
5. Трудовой Кодекс Российской Федерации. Принят Государственной Думой 21 декабря 2001г.
6. Федеральный Закон от 30.06.2006г. № 90 – ФЗ «О внесении изменений в Трудовой Кодекс РФ, признании не действующими на территории РФ некоторых нормативных актов СССР и утратившими силу некоторых законодательных актов (положений, законодательных актов) РФ».
7. Федеральный Закон от 22.07.2008г. № 158 – ФЗ «О внесении изменений в главы 21, 23,24, 25, 26 ч.2 НК РФ и некоторые другие законодательные акты РФ о налогах и сборах».
8. Федеральный Закон от 24.07.2007г. № 216 – ФЗ (в ред. от 24.11.2007 № 284 – ФЗ, от 24.11 2008 №224 – ФЗ) «О внесении изменений в ч.2 НК РФ и некоторые другие законодательные акты РФ».
9. Постановление Правительства РФ от 24.12.2007 г. №922 «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы».
10. Положение об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт, утвержденным Банком России 24.12.2004 N 266-П.
11. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), Приказ Минфина РФ от 06.05.1999г.№ 33Н.

Кочерева Лилия Евгеньевна

Орловский государственный институт экономики и торговли

302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12

Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»

Тел.: (4862) 76-20-90

E-mail: ogiet@orel.ru

Н.Г. ВАРАКСА

МЕТОДИКА НАЛОГОВОГО АНАЛИЗА ИМУЩЕСТВЕННЫХ НАЛОГОВ В ЦЕЛЯХ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Налоговый анализ является одной из составляющих анализа хозяйственной деятельности предприятия. В статье рассмотрена методика налогового анализа на микроуровне, позволяющая оценить влияние имущественных налогов на показатели деятельности организации и разработать направления оптимизации налоговых обязательств.

Ключевые слова: налоговый анализ, имущественные налоги, оптимизация, налоговая нагрузка.

The tax analysis is one of components of the analysis of economic activities of the enterprise. In article the technique of the tax analysis at the microlevel is considered, allowing to estimate influence of property taxes on indicators of activity of the organisation and to develop directions of optimisation of tax obligations.

Key words: the tax analysis, property taxes, optimisation, tax loading.

Любое предприятие сталкивается с необходимостью проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности, результаты которого позволяют оценить его текущее финансовое состояние, проанализировать налоговую нагрузку по налоговым платежам, спрогнозировать ее снижение и определить стратегии дальнейшего развития предприятия. В связи с этим необходимо подходить комплексно к вопросу организации анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в частности важной его составляющей – налогового анализа. Для проведения комплексного анализа налогов, уплачиваемых предприятием, выявления наиболее значимых факторов, вызвавших изменения в динамике и структуре налоговых обязательств, предложена методика налогового анализа (рисунок 1).

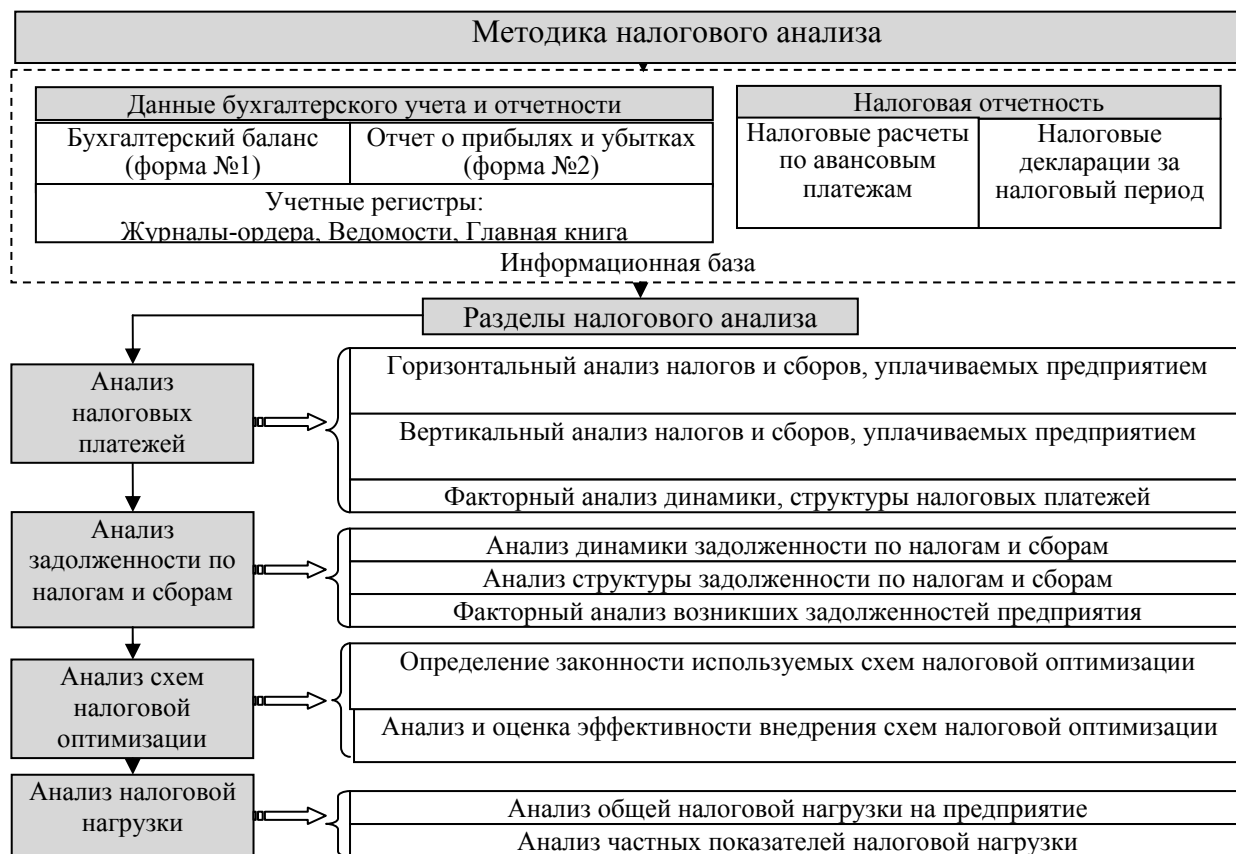


Рисунок 1 – Методика налогового анализа

кредитные направления в области финансов, налогов и кредита

Налоговый анализ – это анализ совокупности налогов и сборов, уплачиваемых предприятием в разный период времени, а также оценка налогового состояния, позволяющая снизить его налоговые платежи.

Методика налогового анализа – совокупная оценка, включающая постановку задач налогового анализа, определение налоговой нагрузки, анализ налоговых платежей, выбор схем налоговой оптимизации и расчет эффективности их применения.

На первом этапе методики осуществляется анализ налоговых платежей, который позволяет оценить абсолютную налоговую нагрузку на предприятие. В рамках его проводится горизонтальный, вертикальный и факторный анализ.

Горизонтальный анализ налоговых платежей, уплачиваемых предприятием за исследуемый период, выявляет те налоги, в динамике которых произошли наиболее значимые изменения. На примере конкретного предприятия проведем горизонтальный анализ налоговых обязательств, результаты которого представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика начисленных налогов на ОАО «Колпнянская КПФ»

В тыс. рублей

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	Абсолютное отклонение, (+,-)		Относительное отклонение, %	
				2006/2005	2007/2006	2006/2005	2007/2006
Начисленные налоги, всего, всего	2528	3188	3567	592	379	123	112
в том числе:							
Налог на добавленную стоимость	1139	1236	1527	97	291	109	124
Налог на прибыль организаций	-	90	189	-	99	-	210
Налог на имущество организаций	116	115	115	-1	-	99	-
Земельный налог	21	11	11	-10	-	52	-
Водный налог	0,4	0,4	0,4	-	-	-	-
Транспортный налог	62	64	79	2	15	103	123
Единый социальный налог	813	1108	1038	295	-70	136	94
Налог на доходы физических лиц	377	586	611	209	25	155	104

Данные таблицы 1 показывают, что наибольший удельный вес приходится на налог на добавленную стоимость, который с каждым годом увеличивается на 97 тыс. рублей и 291 тыс. рублей в 2006 г. и 2007 г. соответственно. Наименьший удельный вес занимает водный налог и земельный налог. Земельный налог в 2006 г. и 2007 г. по сравнению с 2005 г. уменьшился почти на 10 тыс. рублей, за счет проведения мероприятий по налоговой оптимизации (использование договоров аренды).

Вертикальный анализ налогов, уплачиваемых предприятием за анализируемый период, определяет структуру налогов за каждый год, выявляет платежи, имеющие наибольший удельный вес в общей совокупности налогов, дает характеристику изменений, произошедших за период в соотношениях удельных весов налогов.

Структура налоговых обязательств за 2005 – 2007 гг. на ОАО «Колпнянская КПФ» представлена в таблице 2.

Из таблицы 2 видно, что налог на добавленную стоимость и единый социальный налог за анализируемый период занимают наибольший удельный вес, который равен около 45 % и 35 % от общей суммы налоговых обязательств соответственно. Наименьший удельный вес занимает водный налог, который равен около 0,02 % в течение всех лет.

Горизонтальный анализ имущественных налогов показал, что существенные изменения произошли по земельному налогу, который с 2005 г. уменьшился в два раза; по транспортному налогу, по которому наблюдается ежегодное увеличение, а по налогу на

имущество организаций значимых изменений не было, он практически уплачивается в том же размере.

Таблица 2 – Структура налоговых обязательств

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	Абсолютное отклонение (+,-)	
	в %	в %	в %	2006 / 2005	2007 / 2006
Налог на добавленную стоимость	45	39	43	-6	4
Налог на прибыль организаций	-	3	5	-	2
Налог на имущество организаций	5	4	3	-1	-1
Земельный налог	1	0,3	0,3	-0,7	-
Водный налог	0,02	0,01	0,01	-0,01	-
Транспортный налог	3	2	2	-1	-
Единый социальный налог	32	35	29	3	-6
Налог на доходы физических лиц	15	18	17	3	-1
Всего налогов	100	100	100	-	-

Вертикальный анализ имущественных налогов определил структуру сумм имущественных налогов, выявил, что наибольший удельный вес в общей совокупности имущественных налогов занимает налог на имущество организаций (около 57 %), затем транспортный налог (около 35 %) и земельный налог (около 8 %).

Следующим направлением проведения налогового анализа является факторный анализ налоговых платежей, который позволяет выявить факторы, под влиянием которых произошли наиболее значимые изменения в динамике и структуре налогов. Проведение факторного анализа требует познаний в смежных областях: налоговом праве, экономике и в других науках. Данный анализ осуществляется с помощью метода цепных подстановок, интегрального метода, абсолютных и относительных разниц.

Для начало рассмотрим какие факторы влияют на размер налога на имущество организаций, используя интегральный метод (таблица 3).

Таблица 3 – Факторный анализ налога на имущество организаций интегральным методом

Показатель	Значение
Формулы	$\Sigma H = HБ \times Ст$ $\Delta \Sigma H(HБ) = \Delta HБ \times Ст_0 + (\Delta HБ \times \Delta Ст) / 2$ $\Delta \Sigma H(Ст) = HБ_0 \times \Delta Ст + (\Delta HБ \times \Delta Ст) / 2$ $\Delta \Sigma H_{общ} = \Delta \Sigma H(HБ) + \Delta \Sigma H(Ст)$
Расшифровка формул	ΣH – сумма налога; HБ – налоговая база по налогу; HБ ₀ – налоговая база предыдущего года; ΔHБ – изменение налоговой базы; Ст – ставка налога; Ст ₀ – ставка налога предыдущего года; ΔСт – изменение ставки налога.
Налоговая база предыдущего года	5220140
Налоговая база отчетного года	5237647
Изменение налоговой базы	17507
Ставка налога, %	2,2%
Изменение суммы налога на имущество организаций всего	385 (385+0)
в том числе за счет:	
- налоговой базы;	385 (17507×0,022+(17507×0)/2)
- налоговой ставки	0

Из таблицы 3 видно, что фактором, оказывающим влияние на изменение налога на имущество организаций, является налоговая база. Ставка же налога не оказывает никакого влияние, так как постоянна на всем исследуемом периоде.

При проведении факторного анализа по другим имущественным налогам: транспортному налогу и земельному налогу прослеживается аналогичная ситуация, так как налоговые базы по всем имущественным налогам законодательно определены.

Однако расчет факторного анализа, представленный в таблице 3, является простым. Его можно усложнить, разбив налоговую базу на несколько составляющих, таких как: среднюю первоначальную стоимость основных средств и среднюю амортизацию. Воспользуемся методом цепных подстановок (таблица 4).

Таблица 4 – Факторный анализ налога на имущество организаций методом цепных подстановок В рублях

Показатель	Значение
Формулы	$\sum H = (S - A) \times C_T$ $\sum H^0 = (S_0 - A_0) \times C_{T_0}$ $\sum H' = (S_1 - A_0) \times C_{T_0}$ $\sum H'' = (S_1 - A_1) \times C_{T_0}$ $\sum H_1 = (S_1 - A_1) \times C_{T_1}$ $\Delta \sum H(S) = \sum H' - \sum H^0$ $\Delta \sum H(A) = \sum H'' - \sum H'$ $\Delta \sum H(C_T) = \sum H_1 - \sum H''$ $\Delta \sum H_{\text{общ.}} = \Delta \sum H(S) + \Delta \sum H(A) + \Delta \sum H(C_T)$ $\Delta \sum H_{\text{общ.}} = \sum H_1 - \sum H^0$
Расшифровка формул	$\sum H$ – сумма налога, S – средняя первоначальная стоимость основных средств, признаваемых объектом налогообложения, A – средняя накопленная амортизация; S_0, S_1 – средняя первоначальная стоимость основных средств предыдущего и отчетного года соответственно; A_0, A_1 – средняя накопленная амортизация предыдущего и отчетного года соответственно
Средняя первоначальная стоимость основных средств предыдущего года	11417289
Средняя первоначальная стоимость основных средств отчетного года	11620710
Средняя накопленная амортизация предыдущего года	6197149
Средняя накопленная амортизация отчетного года	6383063
Ставка налога, %	2,2%
Изменение суммы налога на имущество организаций всего	385 (4475+(-4090))
в том числе за счет:	
- средней первоначальной стоимости основных средств;	4475 (119318-114843)
- средней накопленной амортизации;	-4090 (115228-119318)
- налоговой ставки	0 (115228-115228)

Факторный анализ методом цепных подстановок показал, что сумма налога на имущество организаций в результате увеличения средней накопленной амортизации снизилась на 4090 рублей, а уменьшение средней первоначальной стоимости повлекло увеличение суммы налога на имущество на 4475 рублей.

Следующим шагом налогового анализа является анализ задолженности предприятия по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и структура этой задолженности по годам. Результаты анализа оформляются в виде аналитических таблиц. Рассчитываются соотношения сумм задолженностей предприятия к общей сумме налогов и обязательных платежей по годам внутри изучаемого периода для определения удельного веса неуплаченных налогов. Так как на исследуемом предприятии задолженности по уплате налогов не было, то анализ задолженности предприятия по платежам в бюджет и внебюджетные фонды не проводился.

На третьем этапе методики проводится анализ схем налоговой оптимизации, который заключается в определении их законности и оценке перспектив внедрения в предприятие эффективных схем налоговой оптимизации, в снижении налоговых платежей и повышении показателей деятельности предприятия.

Абсолютный анализ налоговых платежей не дает полного представления о степени воздействия совокупности налогов на результаты деятельности предприятия, поэтому необходимо определить относительную налоговую нагрузку, которая представляет собой не только количественную, но и качественную характеристику воздействия налоговой системы на хозяйствующий субъект.

Относительная налоговая нагрузка осуществляется на четвертом этапе методики налогового анализа. При определении ее уровня учитываются различия между налогами по признакам объекта обложения и источника уплаты, и поэтому вводится система расчетных относительных показателей – аналитических коэффициентов налоговой нагрузки на различные показатели деятельности предприятия (рисунок 2).

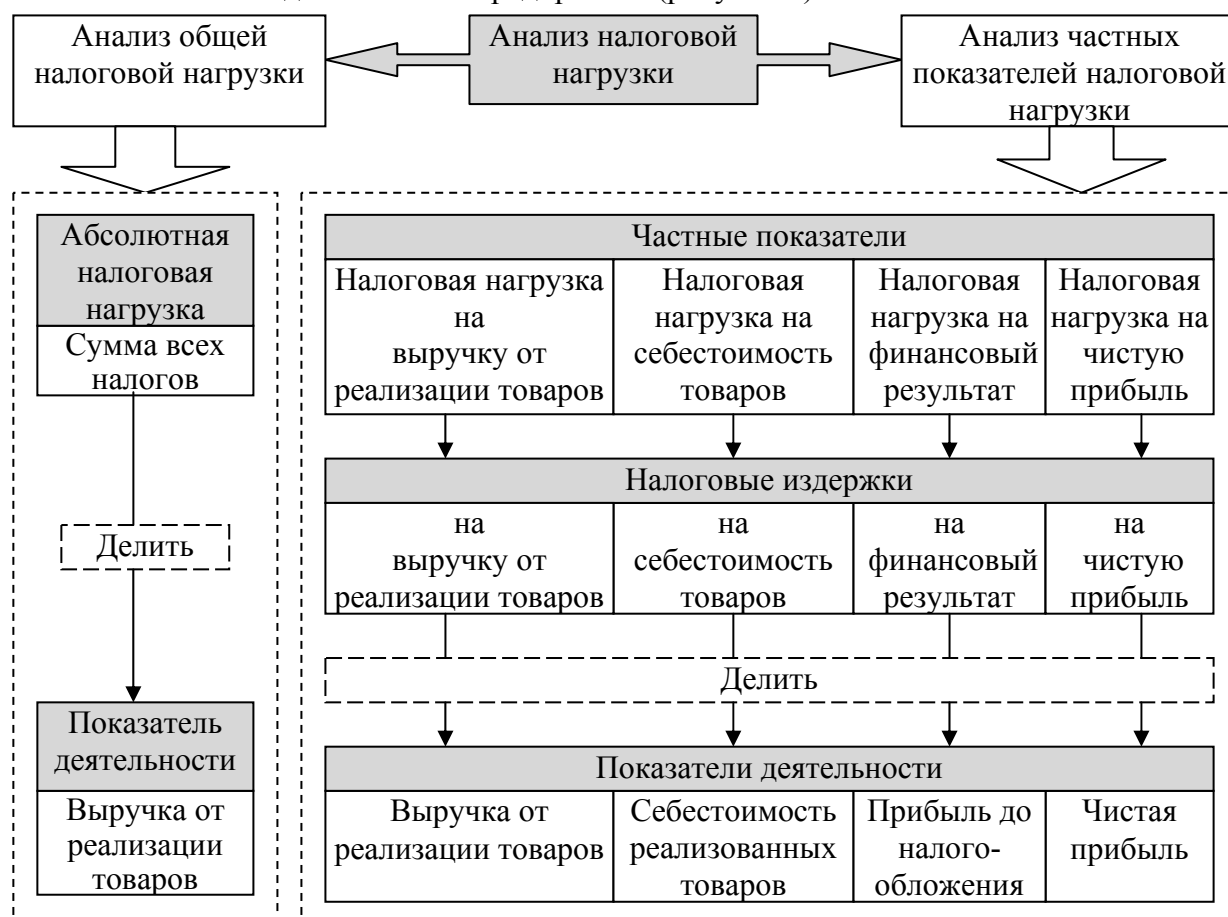


Рисунок 2 – Анализ налоговой нагрузки

Общая налоговая нагрузка на предприятие определяется путем деления всей суммы налоговых платежей на выручку от реализации товаров, работ, услуг. Для ее расчета можно использовать методику Департамента налоговой политики Министерства финансов Российской Федерации.

Анализ частных показателей характеризует налоговую нагрузку на выручку от реализации товаров (работ, услуг), финансовый результат предприятия, на затраты по производству товаров (работ, услуг), на чистую прибыль и фонды специального назначения. Частные показатели можно рассчитать, используя методики расчета налоговой нагрузки различных авторов: М.И. Литвина, Т.К. Островенко и других.

Все полученные аналитические коэффициенты сводятся в таблицу и анализируются по годам. Данные коэффициенты представляют собой устойчивые количественные характеристики, динамика которых позволяет сделать выводы о тенденциях, сложившихся в системе налогообложения предприятия и об уровне ее воздействия на объект исследования за рассматриваемый период.

На ОАО «Колпнянская КПФ» анализ налоговой нагрузки проводился при использовании трех методик: М.И. Литвина, Т.К. Островенко и Департамента налоговой политики Минфина РФ.

Общепринятой методикой определения налогового бремени для организации является порядок расчета, разработанный Министерством финансов России, согласно которому уровень налоговой нагрузки представляет собой отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации (формула 1):

$$НН = \frac{НП}{В + ВД} \times 100\%, \quad (1)$$

- где НН – налоговая нагрузка на организацию;
- НП – общая сумма всех уплаченных налогов;
- В – выручка от реализации продукции (работ, услуг);
- ВД – внереализационные доходы.

Определение налоговой нагрузки по методике Департамента налоговой политики, разработанной Министерством финансов России, отражено в таблице 5.

Таблица 5 – Налоговая нагрузка по методике Департамента налоговой политики

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Информационная база			
Общая сумма всех уплаченных налогов, тыс. рублей	2528	3188	3567
Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс. рублей	30583	41344	32283
Внереализационные доходы, тыс. рублей	6	134	104
Налоговая нагрузка			
Налоговая нагрузка на предприятие, %	8	8	11

Таким образом, согласно данной методике, налоговая нагрузка на предприятии с каждым годом увеличивается. Но такой расчет не позволяет определить влияние изменения структуры налогов на показатель налогового бремени, поскольку рассчитанная по этой методике налоговая нагрузка характеризует только налогообъемность произведенной продукции (работ или услуг) и не дает реальной картины налогового бремени налогоплательщика.

Существует иная методика расчета налоговой нагрузки, автор которой М.И. Литвин. Он связывает показатель налоговой нагрузки с числом налогов, а также со структурой налогов и механизмом их взимания. Показатель налоговой нагрузки рассчитывается по формуле (2):

$$T = \frac{ST}{TY}, \quad (2)$$

где T – налоговая нагрузка;
ST – сумма налогов;
TY – размер источника средств уплаты налогов.

Предлагается использовать частные показатели, определяемые как соотношение отдельных налогов и групп налогов с конкретным источником платежа. Показатели для расчета налоговой нагрузки по методике М.И. Литвина представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Деятельность ОАО «Колпнянская КПФ» в 2005-2007 гг.

Показатель	В тыс. рублей		
	2005 г.	2006 г.	2007 г.
1	2	3	4
Выручка от продажи продукции	30583	41344	32283
Затраты по реализации продукции	30879	40235	31162
Фонд оплаты труда	4357	4406	4428
Среднегодовая (средняя) стоимость имущества	5288	5220	5238
Прибыль (убыток) до налогообложения	-926	636	621
Налог на добавленную стоимость	1139	1236	1527
Единый социальный налог	813	1108	1038
Налог на доходы физических лиц	377	586	611
Налог на прибыль	-	90	189
Налог на имущество организаций	116	115	115
Транспортный налог	62	64	79
Земельный налог	21	11	11

На основе показателей проведем расчет налоговой нагрузки на предприятии за 2005 – 2007 гг. (Таблица 7).

Таблица 7 – Расчет налоговой нагрузки по методике М.И. Литвина

Показатель	В процентах		
	2005г.	2006г.	2007г.
Налоговая нагрузка на выручку от продажи продукции	4	3	5
Налоговая нагрузка на затраты по реализации продукции	3	3	4
Налоговая нагрузка на фонд оплаты труда	9	13	14
Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения	-	14	30
Налоговая нагрузка на среднегодовую стоимость имущества	2	2	2
Налоговая нагрузка всего	18	36	55

По методике Литвина налоговая нагрузка значительно больше. Так, в 2007 г. она больше почти в 5 раз по сравнению с налоговой нагрузкой, рассчитанной по методике департамента, которая составила 11 % (рисунок 3).

Используя данные бухгалтерской отчетности, рассчитаем налоговые издержки по методике Т.К. Островенко.

Научные направления в области финансов, налогов и кредита

Методика Т.К. Островенко является универсальной методикой, включающая расчеты обобщающих и частных показателей налогового бремени. При ее расчете не учитывается налог на доходы физических лиц, так как предприятие выступает в качестве налогового агента, а не налогоплательщика. Достоинством данной методики является то, что она позволяет с различной степенью детализации, в зависимости от поставленной управленческой задачи, рассчитать налоговую нагрузку, а также то, что она может применяться экономическими субъектами любых отраслей народного хозяйства [1].



Рисунок 3 – Налоговая нагрузка по методике М.И. Литвина и Департамента налоговой политики Минфина РФ

Расчет обобщающих показателей включает в себя определение налоговой нагрузки на доходы, финансовые результаты, собственный капитал, на прибыль до налогообложения экономического субъекта, а также определение налоговой нагрузки в расчете на одного работника (таблица 8).

Таблица 8 – Расчет обобщающих показателей налоговой нагрузки

В процентах

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	Абсолютное отклонение(+,-)	
				2006 / 2005	2007 / 2006
Налоговая нагрузка на доходы	8	8	11	-0,6	3,3
Налоговая нагрузка на финансовые результаты	14	19	22	4,8	2,8
Налоговая нагрузка на собственный капитал	15	20	23	5,2	3,2
Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения	-	501	574	-	73,1
Налоговая нагрузка в расчете на одного работника, руб.	24,54	33,21	36,77	8,67	3,56

Анализ обобщающих показателей выявил, что в 2006 г. и в 2007 г. налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения оказывает значительное влияние на размер налогового бремени предприятия, что составляет 501,3% и 574,4% соответственно. Данный показатель увеличивается за счет роста налоговых издержек, в том числе налога на прибыль. Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения не рассчитывается в 2005 г., так как предприятие понесло убытки. Налоговая нагрузка на доходы ОАО «Колпнянская КДФ» в 2007 г.

увеличивается на 3,3% по сравнению с 2006 г. и на 2,7% по сравнению с 2005 г. за счет роста налоговых обязательств и снижения выручки от реализации продукции.

Частные показатели налоговой нагрузки позволяет рассчитать налоговую нагрузку на реализацию, затраты по производству товаров (работ, услуг), на чистую прибыль и фонды специального назначения экономического субъекта, а также на прибыль до налогообложения (таблица 9).

Таблица 9 – Расчет частных показателей налоговой нагрузки

В процентах

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	Абсолютное отклонение (+,-)	
				2006 / 2005	2007 / 2006
Налоговая нагрузка на реализацию	4	3	5	-1	2
Налоговая нагрузка на затраты по производству товаров (работ, услуг)	3	3	4	-	1
Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения	-	18	19	-	1
Налоговая нагрузка на чистую прибыль	-	17	46	-	29

Из данных таблицы 9 следует, что в 2006 г. и в 2007 г. налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения и на чистую прибыль является наибольшей. Налоговая нагрузка на реализацию и на затраты по производству товаров (работ, услуг) в 2007 г. увеличилась на 2 % и 1 % соответственно за счет уменьшения выручки от реализации и себестоимости реализованных товаров, работ и услуг.

Анализ налоговых обязательств на ОАО «Колпнянская КПФ» показал, что наибольший удельный вес в общей сумме налоговых платежей занимает налог на добавленную стоимость и единый социальный налог, а наименьший – водный налог. С каждым годом увеличивается налоговая нагрузка на предприятие. Так, расчет налоговой нагрузки согласно методике М.И. Литвина показал, что с 2005 г. по 2007 г. налоговая нагрузка увеличилась на 37 %.

Общий анализ налоговой нагрузки показал, что налоговое бремя на предприятии с каждым годом увеличивается и в 2007 г. достигло более 50 %. В результате ежегодного увеличения налоговой нагрузки ОАО «Колпнянская КПФ» необходимо проводить мероприятия, направленные на снижение издержек производства и оптимизацию налоговых платежей.

Предложенная методика налогового анализа деятельности ОАО «Колпнянская КПФ» позволяет провести комплексный анализ налоговых платежей, выявить наиболее значимые факторы, вызвавшие изменения в налоговой совокупности. Предлагаемые характеристики абсолютной и относительной налоговой нагрузки на предприятие достаточно полно отражают уровень воздействия системы налогообложения на конечные результаты деятельности ОАО «Колпнянская КПФ».

Налоговый анализ имущественных налогов, а также всех налоговых платежей ОАО «Колпнянская КПФ» дает заключение об уровне налоговой нагрузки на предприятие. В ходе налогового анализа может быть выявлена возможность налоговой оптимизации на ОАО «Колпнянская КПФ» и оценка перспектив внедрения разработанных схем оптимизации.

ЛИТЕРАТУРА

- Вылкова, Е.С. Расчет налогового бремени в современных российских условиях [Текст] / Е.С. Вылкова // Налоговый вестник. – 2003. - № 1. – С. 136-140.
- Литвин, М.И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий [Текст] / М.И. Литвин // Финансы. - 1998. - № 5. - С. 29-31.

Варакса Наталия Геннадьевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

кред Научные направления в области финансов, налогов и кредита

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

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: konfer_2005@mail.ru

В.А. АРСЕНЬЕВА

ПРОБЛЕМЫ ГАРМОНИЗАЦИИ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РАМКАХ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

(НА ПРИМЕРЕ СТРАН - УЧАСТНИЦ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА)

В статье проанализированы проблемы, возникающие в процессе гармонизации косвенного налогообложения в условиях формирования единого экономического пространства на примере ЕврАзЭС. Показаны причины выделения косвенных налогов как объекта гармонизации. На основе изучения действующей системы налогообложения в странах-участницах ЕврАзЭС определены цели и задачи гармонизации системы косвенного налогообложения, обозначены перспективы сближения.

Ключевые слова: гармонизация, налогообложение, межгосударственное взаимодействие, эффективность, администрирование, косвенное налогообложение.

This article analyzes the issues arising during the process of indirect taxation unification within a common market space whereas the EEC countries were taken as an example. This article shows the reasons to separate the indirect tax-payers as an object of unification. Based upon the studies of the current taxation system within the EEC countries, the goals and tasks of the indirect taxation system unification are defined, and the prospects of convergence are shown.

Key words: unification, harmonization, taxation, inter-state, efficiency, interstate cooperation, indirect taxation.

Государства, преследующие цель создания единого экономического пространства, проводят политику гармонизации налоговых отношений. Практика показала, что направления налоговой политики ряда государств, включают систематизацию и унификацию налогов, координацию налоговых систем и налоговой политики стран, входящих в международные региональные сообщества. Несмотря на то, что основные виды налогов, взимаемых в странах, строящих единое экономическое пространство, соответствуют налоговым платежам, наиболее распространенным в мировой практике, имеются различия в действующих национальных налоговых системах, что, несомненно, препятствует формированию общего рыночного пространства.

Процесс создания единого экономического пространства в рамках гармонизации налоговых отношений связан с заключением договоров об избежании двойного налогообложения, унификацией отдельных положений национальных налоговых законодательств.

Под гармонизацией налоговых отношений понимают процесс согласования общих подходов и концепций к стратегии развития налогообложения, совместную работу по разработке принципов и методов налогового администрирования.

кред **Научные направления в области финансов, налогов и кредита**

Процесс гармонизации сводят к построению «национальной системы налоговых отношений, обеспечивающей установление долгосрочного и устойчивого баланса интересов государства, налогоплательщиков и других государств» [2].

Можно сказать, что процесс гармонизации в области налогообложения не должен ущемлять, с одной стороны, интересы государств-участниц (не должен приводить к снижению доходов бюджетов), с другой – не должен отрицательно сказываться на налоговой нагрузке налогоплательщиков, снижать заинтересованность в инвестиционной, инновационной деятельности, ухудшать их положение в рамках отдельных национальных налоговых систем.

Выбор объекта гармонизации в структуре налоговых систем зависит от возможности их соотнесения по видам и формам. Анализ систем налогообложения стран-участниц Евразийского сообщества показывает, что все используемые налоги можно классифицировать по методу изъятия как прямые и косвенные. Данную классификацию в процессе гармонизации налоговых отношений следует анализировать с точки зрения влияния налогов на экономику государств-участниц. Косвенные налоги оказывают существенное влияние на ценообразование и составляют наибольший удельный вес в объеме налоговых поступлений в бюджет. Однако, прежде чем проводить анализ, необходимо определиться с составом косвенных налогов.

Состав косвенных налогов в структуре налоговых систем можно представить различным образом. Существует множество позиций по вопросу отнесения налогов к прямым или косвенным. Так косвенными налогами признаются налоги, «устанавливаемые в виде надбавок к цене товаров или к тарифам на услуги и не зависящие от доходов налогоплательщика» [5] или «налоги на потребление, которые включаются в цену товара (работы, услуг) и их оплачивает конечный потребитель» [1]. В соответствии с данной трактовкой к косвенным налогам относят налог на добавленную стоимость, акцизы, налог с продаж, налог с оборота, таможенные пошлины.

Если основываться на определении – косвенные налоги – это «налоги, которые взимаются в процессе расходования материальных благ» [6], то в состав косвенных налогов более узок. В их состав попадают налог на добавленную стоимость, акцизы, налог с продаж.

Словарь по экономике и финансам, определяя косвенные налоги как налоги, которые являются надбавкой к цене продаваемого товара и учитываются в национальном продукте, но не входят в национальный доход, поскольку не поступают к владельцам собственности, включают в их состав налоги, которые предприятия относят на издержки производства. В таком случае перечень косвенных налогов существенно расширяется за счет налога с пользователей автомобильных дорог, налога с владельцев транспортных средств и т.д.

Подразделять налоги на прямые и косвенные можно и в соответствии с критерием соотнесения их объекта и источника. Так прямыми налогами можно считать налоги, у которых объект и источник совпадают, косвенными – у которых не совпадают. Следуя данной трактовке, в состав косвенных налогов попадут все налоги за исключением налогов на прибыль, доход и совокупный доход.

Структура косвенных налогов налоговых систем государств-участниц Евразийского сообщества неоднородна. Так, придерживаясь принципа переложения налогов при отнесении их к прямым или косвенным, можно выделить следующие косвенные налоги:

- НДС, акцизы – в структуре налоговой системы Российской Федерации и Республики Казахстан;

- НДС, акцизы, налог с продаж (как варианты налог с розничных продаж, налог с продаж (хлопка-волокна и алюминия первичного)) – Республика Беларусь, Кыргызская Республика, Республика Таджикистан.

Несмотря на существующие различия в подходах к определению принципа деления налогов на прямые и косвенные и их количество в структуре налоговых систем, общеизвестно, что основная доля в составе доходов бюджетов приходится на косвенные налоги.

Доля косвенных налогов в составе доходов бюджетов государств-участниц ЕврАзЭС в среднем составляет 46,43 % (таблицу 1). Поэтому именно система косвенного налогообложения подлежит гармонизации в большей степени.

Гармонизация косвенного налогообложения являлась одним из приоритетных направлений, на котором была сосредоточена основная работа параллельно с уменьшением количества прямых налогов, гармонизацией их отдельных элементов, разработкой единых принципов имущественного налогообложения, унификацией методик налогообложения представительств и филиалов иностранных хозяйствующих субъектов.

Анализ налоговых систем, стран-участниц Евразийского сообщества показывает, что в целом всем национальным налоговым системам до начала гармонизации были присущи общие проблемы, на устранение которых была направлена работа в рамках создания эффективного механизма налогообложения в системе межгосударственного взаимодействия.

Таблица 1 – Доля косвенных налогов (НДС и акцизы) в структуре налоговых доходов бюджетов государств-членов ЕврАзЭС в 2009 году

№ п/п	Страна	Налоговые доходы, всего	В т.ч. доходы от косвенных налогов (НДС, акцизы)	Доля косвенных налогов
1	Российская Федерация (млн. руб.)	4 944 124,10	2 944 233,10	59,55
2	Республика Беларусь (млн. руб.)	34 811 056,39	13 948 622,50	40,07
3	Республика Казахстан (млн. тенге)	1 036 971,20	279 694,60	26,98
4	Кыргызская Республика (млн. сомов)	25 607,00	13 169,00	51,43
5	Республика Таджикистан (млн. сомони)	3 372,60	1 824,10	54,09

Поэтому в рамках создания единого экономического пространства для формирования реальных условий гармонизации в налоговой сфере проведено глубокое изучение и анализ налоговых законодательств каждой страны ЕврАзЭС.

Проведенная работа позволила разработать сравнительную таблицу по перечню и ставкам основных налогов, элементам налогообложения, порядку учета налогоплательщиков, методам контроля, мерам ответственности за нарушения налогового законодательства, провести их сравнительный анализ с целью выявления сходств и различий в налоговых системах стран-участниц. Как результат были определены основные направления работы и утверждены основные налоги, подлежащие гармонизации в первую очередь.

Научные направления в области финансов, налогов и кредита

НДС является одним из наиболее распространенных в мире косвенных налогов. Его удельный вес неуклонно повышается в доходах бюджетов разных стран. Если говорить о роли и месте НДС в доходах бюджетов стран-членов ЕврАзЭС, то можно констатировать его высокую долю. В бюджете Российской Федерации поступления от НДС планировались в размере:

- в 2007 г. – 2 071 792,30 млн. руб., что составило 48,83 % в общем объеме налоговых доходов;
- в 2008 г. – 2 144 915,40 млн. руб., или 51,06 %;
- в 2009 г. – 2 773 466,40 млн. руб., или 56,10 %.

В целом за период 2007 – 2009 гг. рост составил 701 674,10 млн. руб. или 33,87 %.

Данные, представленные в таблице 2 показывают высокую долю НДС в составе доходов бюджета в Кыргызской Республике и Республике Таджикистан, которая составляет 44,93 и 50,33 % соответственно.

Таблица 2 – Доля НДС в структуре налоговых доходов бюджетов государств-членов ЕврАзЭС в 2009 году

№ п/п	Страна	Налоговые доходы, всего	В т.ч. доходы от НДС	Доля НДС
1	Российская Федерация (млн. руб.)	4 944 124,10	2 773 466,40	56,10
2	Республика Беларусь (млн. руб.)	34 811 056,39	9 839 033,27	28,27
3	Республика Казахстан (млн. тенге)	1 036 971,20	253 673,60	24,47
4	Кыргызская Республика (млн. сомов)	25 607,00	11 505,00	44,93
5	Республика Таджикистан (млн. сомони)	3 372,60	1 697,40	50,33

В экономической литературе, говоря об НДС, отмечается, что практика его использования в зарубежных странах, особенно в кризисные периоды, свидетельствует о достаточно высокой эффективности, выражающейся в соответствующей бюджетной результативности. НДС рассматривается в качестве «многоступенчатого всеобъемлющего налога, распространяющегося на все стадии процесса производства и распределения и включающего в свою базу все виды товаров и услуг» [3].

Среди достоинств налогообложения налогом на добавленную стоимость как объекта гармонизации выделяют:

- нейтральность по отношению к сложившейся в стране системе производства и распределения товаров и услуг;
- индифферентность по отношению к числу посредников при движении товара от товаропроизводителей к конечному потребителю;

- независимость от организационно-правовой формы налогоплательщика.

Общие принципы построения НДС, закрепленные в налоговых законодательствах государств, являются универсальными для всех стран, что обеспечивает ему определенные преимущества в процессе гармонизации. Однако способы реализации этих преимуществ на практике имеют свои особенности, которые определяются спецификой налогового администрирования, утвержденными направлениями бюджетно-налоговой политики, стратегических и тактических задач, решаемых на каждом этапе социально-экономического развития. Это находит отражение в масштабах использования регулирующей, стимулирующей функций налога, а именно применяемых ставок, видов льгот.

Стандартные ставки НДС в отдельных странах существенно различаются. При этом в ЕС средний уровень ставки относительно высокий. Например, в Бельгии – 21 %, в Дании – 25 %, Финляндии – 22 %, в Швеции – 25 %. Это свидетельствует о незавершенности процесса унификации косвенного налогообложения, начавшегося его в 1957 г. с момента подписания договора о создании Европейского экономического сообщества.

Страны-члены ЕврАзЭС применяют следующие ставки НДС:

- a. Российская Федерация – 0, 10, 18 %;
- b. Республика Беларусь – 0, 10, 18 % (применяются так же расчетные ставки 9,09 и 15,25 % при реализации товаров по регулируемым розничным ценам с учетом налога, 24 % при реализации на территории Республики Беларусь и при ввозе на таможенную территорию Республики Беларусь сахара белого, 0,5 % при ввозе на таможенную территорию Республики Беларусь из Российской Федерации для производственных нужд обработанных и необработанных алмазов во всех видах и других драгоценных камней);
- c. Республика Казахстан – 0, 12 %;
- d. Кыргызская Республика – 0, 12 %;
- e. Республика Таджикистан – 0, 20 %.

К основным принципам гармонизации косвенного налогообложения в рамках гармонизации налоговых систем стран-участниц ЕврАзЭС относят:

- согласованность правового регулирования;
- синхронность принятия гармонизированных актов;
- последовательность этапов гармонизации;
- приоритетность международных договоров над национальным законодательством.

Процесс гармонизации косвенного налогообложения сводится к прохождению пяти основных этапов.

- 1) определение требующих гармонизации отраслей законодательства;
- 2) проведение сравнительно - правового анализа;

Научные направления в области финансов, налогов и кредита

3) определение согласованных перечней национальных законодательных и иных нормативных правовых актов, подлежащих гармонизации;

4) синхронное принятие гармонизированных актов;

5) контроль над реализацией решений по вопросам гармонизации.

Оценка существующего в государствах-членах ЕврАзЭС режима косвенного налогообложения свидетельствует о присутствии ряда противоречий. Среди основных можно выделить:

- размер и количество ставок;
- разнообразие видов и количества льгот;
- различные по продолжительности сроки возврата НДС;
- большой перечень документов, подтверждающих факт экспорта товаров для возмещения НДС.

Решение вышеназванных проблем в целях гармонизации системы косвенного налогообложения требует решения следующих задач:

- анализ и выбор подходов к направлениям гармонизации;
- исследование экономических условий функционирования косвенного налогообложения на разных этапах развития межгосударственных объединений;
- проведение оценки попыток и возможностей унификации косвенных налогов в условиях межгосударственного взаимодействия;
- оценка возможных путей развития налоговой политики в системе межгосударственного взаимодействия;
- разработка направлений развития налоговой политики в условиях расширения интеграционных процессов.

Понятно, что в рамках одной статьи невозможно всесторонне рассмотреть все существующие проблемы косвенного налогообложения стран ЕврАзЭС. Однако их устранение требуется в связи с тем, что одной из целей создания ЕврАзЭС является обеспечение свободы движения товаров, работ, услуг.

ЛИТЕРАТУРА

- Горина, Г.А. Косвенные налоги и цены: Учеб. Пособие [Текст] / Г.А. Горина. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. – С. 88.

- Клементьева, Т.Н. Некоторые вопросы налогового администрирования [Текст] / Т.Н. Клементьева // Финансовое право. – 2007. – № 9.
- Кучеров, И.И. Налоговое право зарубежных стран. Курс лекций [Текст] / И.И. Кучеров. – М.: АО «Центр ЮрИнфоР», 2003. – 104 с.
- Мамбеталиев, Н.Т. О перспективах гармонизации национальных налоговых законодательств государств – участников Евразийского экономического сообщества [Текст] / Н.Т. Мамбеталиев, Ж.Н. Мамбеталиева // Налоговый вестник. – 2001. – № 6.
- Орлова, В.М. Зарубежный опыт налогообложения в части налога на добавленную стоимость [Текст] / В.М. Орлова // Налоги. – 2008. – № 1.
- Словарь «Бухгалтерский учет, налоги, хозяйственное право» // <http://slovari.yandex.ru/dict/accounting/article/142.htm?text>
- www1.minfin.ru.

Арсеньева Валерия Александровна

Северо-Кавказская академия государственной службы, г. Ростов-на-Дону

Кандидат экономических наук, доцент, заместитель зав. кафедрой «Налогообложение и бухгалтерский учет»

Тел.: 8-903-401-99-09

E-mail: skagsnalog@mail.ru

И.А. ДРОЖЖИНА

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ЕДИНОГО СОЦИАЛЬНОГО НАЛОГА НА МИКРОУРОВНЕ

Система налогообложения вознаграждений призвана обеспечивать государство необходимыми финансовыми ресурсами и содействовать решению социально-экономических проблем в обществе. Связующим элементом налога на доходы физических лиц и единого социального налога является взаимосвязь их объектов налогообложения, тех вознаграждений работников, которые выплачиваются им налоговыми агентами и одновременно включаются последними в налоговую базу по данным налогам. Поэтому процесс прогнозирования данных налоговых платежей является актуальным.

Ключевые слова: прогнозирование, налог на доходы физических лиц, единый социальный налог.

Tax system of rewards is to provide the government with the necessary financial resources and to solve the social-economical problems. A linking element between personal income and single social tax is the interconnection of their objects, the workers' rewards, which are paid by fiscal agents and are included in basis period by them. That's why the process of tax prediction is actual.

Key words: forecasting, the tax to incomes of physical persons, the uniform social tax.

Прогнозирование является необходимым составным элементом управления и одним из основных условий эффективного планирования и этим определяется его значимость в системе управления предприятием. Любому решению должны предшествовать анализ сложившейся ситуации и прогноз возможных последствий его принятия или не принятия.

Одним из основных инструментов, позволяющих поднять на новый качественный уровень прогнозирование налоговых обязательств на предприятии, является применение системы статистических методов, которая дает возможность осуществлять сравнительный анализ по полученным прогнозным показателям и выбрать наиболее оптимальный вариант исходя из конкретной ситуации [1].

Основная задача налогового прогнозирования НДФЛ и ЕСН – определение на заданный временной период объема НДФЛ и ЕСН, подлежащих уплате экономическим субъектом.

Выявление и характеристика трендов и моделей взаимосвязи создают базу прогнозирования для определения ориентировочной суммы НДФЛ и ЕСН в 2009 г. Для этого будем использовать метод экстраполяции. Методы экстраполяции – наиболее распространенные в прогнозировании, которые отличаются простотой, наглядностью и легко реализуются на ЭВМ [2].

Под экстраполяцией понимают нахождение уровней за пределами изучаемого ряда, т.е. продление в будущее тенденции, наблюдавшейся в прошлом (перспективная экстраполяция). Осуществим экстраполяцию рядов динамики с помощью их выравнивания по аналитическим формулам. Найдем уравнение для теоретических уровней и, подставляя в него значения t за пределами исследованного ряда, рассчитаем для t вероятностные \hat{y}_t [3].

Для выравнивания ряда используем линейную трендовую модель - уравнение прямой:

$$\hat{y}_t = a_0 + a_1 * t \quad (1)$$

Параметры a_0 и a_1 исчислим по формулам [14]:

$$a_0 = \frac{\sum y}{n} \quad (2)$$

$$a_1 = \frac{\sum y * t}{\sum t^2} \quad (3)$$

Проиллюстрируем на примере ОАО «ЛЗПМ» (таблица 1) выравнивание ряда динамики суммы налога на доходы физических лиц по прямой.

Таблица 1 – Выравнивание по прямой ряда динамики суммы налога на доходы физических лиц для ОАО «ЛЗПМ»

Год	t	t^2	y	$y*t$	y_t^{\wedge}
2005	-3	9	2 868 000	-8 604 000	3 319 500
2006	-1	1	5 543 000	-5 543 000	4 111 000
2007	1	9	3 393 000	3 393 000	4 902 500
2008	3	1	6 223 000	18 669 000	5 694 000
Итого	0	20	18 027 000	7 915 000	18 027 000

Из таблицы 1 находим:

$$\sum y_t^{\wedge} = 18027000; \sum y*t = 7915000; \sum t^2 = 20,$$

$$\text{Откуда } a_0 = \frac{18027000}{4} = 4506750; a_1 = \frac{7915000}{20} = 395750.$$

Уравнение прямой, представляющее собой трендовую модель искомой функции, будет иметь вид:

$$\tilde{y}_t = 4506750 + 395750t$$

Полученное уравнение показывает, что наблюдается тенденция увеличения суммы налога на доходы физических лиц: с 2006 по 2008 гг. значение НДФЛ налога на ОАО «ЛЗПМ» в среднем увеличилась на 395 750 рублей в год.

Так, по данным таблицы 1, на основе исчисленного ранее уравнения экстраполяцией можно определить ожидаемую сумму НДФЛ для ОАО «ЛЗПМ» в 2009 г.

$$\tilde{y}_t = 4506750 + 395750t = 6\,485\,500 \text{ рублей.}$$

Вышеописанный метод прогнозирования является простым и наиболее используемым в практической деятельности, но не достаточно полно отражает тенденции и процессы, происходящие в организации. Поэтому целесообразно будет использовать методы, дающие более высокую оценку надежности прогноза [1].

В ОАО «ЛЗПМ» для среднесрочного прогнозирования объемов НДФЛ может широко применяться модель экспоненциального сглаживания.

Линейный тренд НДФЛ описывается линейной функцией:

$$y = 395750 * x + 4506750.$$

Для метода экспоненциального сглаживания необходимо выбрать параметры сглаживания (α) и начальные условия [2].

Для приближенной оценки α используем соотношение Брауна:

$$\alpha = \frac{2}{n+1} = \frac{2}{4+1} = 0,4, \tag{4}$$

где n – число наблюдений.

Начальные приближения для случая линейного тренда определяются по формулам: экспоненциальная средняя 1-го порядка:

$$S_0^{(1)}(y) = a_0 - \frac{1-\alpha}{\alpha} a_1 = 4506750 - \frac{1-0,4}{0,4} \times 395750 = 4111000 \tag{5}$$

экспоненциальная средняя 2-го порядка:

$$S_0^{[2]}(y) = \alpha_0 - \frac{2(1-\alpha)}{\alpha} \alpha_1 = 4506750 - \frac{2(1-0,4)}{0,4} \times 395750 = 3319500$$

(6)

Зная начальные условия и значение параметра α , вычисляем экспоненциальные средние 1-го и 2-го порядка для 2009 года ($t=2$):

$$S_t^{[1]}(y) = \alpha y_t + (1-\alpha)S_{t-1}^{[1]}(y) \tag{7}$$

$$S_2^1 = 0,4 \times 6223000 + 0,6 \times 4111000 = 4955800$$

$$S_t^{[2]}(y) = \alpha S_t^{[1]} + (1-\alpha)S_{t-1}^{[2]}(y) \tag{8}$$

$$S_2^{[2]} = 0,4 \times 4955800 + 0,6 \times 3319500 = 3974020$$

Для оценки коэффициентов линейного тренда используем следующие формулы:

$$a_0 = 2S_t^{[1]}(y) - S_t^{[2]}(y) \tag{9}$$

$$a_0 = 2 \times 4955800 - 3974020 = 5937580$$

$$a_1 = \frac{\alpha}{1-\alpha} [S_t^{[1]}(y) - S_t^{[2]}(y)] \tag{10}$$

$$a_1 = \frac{0,4}{1-0,4} \times (5937580 - 3974020) = 1309040$$

Прогноз суммы НДФЛ (время t) на 2009 год равен:

$$y_t^* = a_0 + a_1 \times t \tag{11}$$

$$y_{2009}^* = 5937580 + 1309040 \times 1 = 7246620$$

Таким образом, при использовании метода экспоненциального сглаживания ожидается увеличение налога на доходы физических лиц в 2009 г. на 1 023 620 рублей.

Факторная модель налога на доходы физических лиц, исчисляемого по ставке 13 %, имеет следующий вид:

$$НДФЛ = НБ \times C_m, \tag{12}$$

где НДФЛ – сумма налога на доходы физических лиц к уплате,

НБ – налоговая база за налоговый период,

C_m – ставка налога.

Иначе факторная модель НДФЛ имеет следующий вид:

$$НДФЛ = (ФОТ - НВ) \times C_m, \tag{13}$$

где ФОТ – фонд оплаты труда,

НВ – налоговые вычеты.

Изучение влияния факторов 1, 2-го порядка на изменение суммы налога на доходы физических лиц к уплате производится методом абсолютных разниц. Алгоритм расчета представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет влияния факторов 1, 2-го порядка на налог на доходы физических лиц

Факторы	Алгоритм расчета	Уровень влияния, руб.
Итого за 2008 г.	$\Delta НДФЛ_{НБ} = \Delta НБ \times C_{m_0}$	87 178
Увеличение НДФЛ, в том числе:		
Увеличение ФОТ	$\Delta НДФЛ_{ФОТ} = \Delta ФОТ \times C_{m_0}$	96 252
Увеличение НВ	$\Delta НДФЛ_{ФОТ_n} = -\Delta НВ \times C_{m_0}$	-9 074
Изменение ставки	$\Delta НДФЛ_{НБ_{C_m}} = НБ_1 \times \Delta C_m$	0

Из таблицы 2 видно, что влияние на увеличение налога на доходы физических лиц оказали факторы 2-го порядка: фонд оплаты труда и налоговые вычеты.

Влияние увеличения фонда оплаты труда в 2008 г. по сравнению с 2007г. составило 96 252 рублей. Влияние увеличения налоговых вычетов в 2008 г. по сравнению с 2007 г. составило 9 074 рублей. За счет этих изменений сумма НДФЛ увеличилась на 87 178 рублей.

Ставка налога на доходы физических лиц за исследуемый период не изменилась и не оказала влияния на сумму НДФЛ к уплате.

Итак, фактор – налоговые вычеты имеет обратную зависимость, т.е. увеличение этого фактора ведет к уменьшению НДФЛ и наоборот. Фактор – фонд оплаты труда имеет прямую зависимость, т.е. увеличение (уменьшение) фактора ведет к увеличению (уменьшению) суммы НДФЛ. На ОАО «ЛЗПМ» на протяжении всего периода происходит увеличение рассчитанной налоговой базы.

Выравнивание ряда динамики суммы единого социального налога по прямой для ОАО «ЛЗПМ» представлено в таблице 3.

Таблица 3 – Выравнивание по прямой ряда динамики суммы единого социального налога для ОАО «ЛЗПМ»

Год	t	t^2	y	$y*t$	\hat{y}_t
2005	-3	9	8 543 000	-25 629 000	8 603 800
2006	-1	1	9 604 000	-9 604 000	9 876 100
2007	1	9	11 875 000	11 875 000	11 148 400
2008	3	1	12 027 000	36 081 000	12 420 700
Итого	0	20	42 049 000	12 723 000	42 049 000

Из таблицы 3 находим:

$$\sum \hat{y}_t = 42\,049\,000; \sum y*t = 12\,723\,000; \sum t^2 = 20,$$

$$\text{Откуда } a_0 = \frac{42049000}{4} = 10512250; a_1 = \frac{12723000}{20} = 636150.$$

Уравнение прямой, представляющее собой трендовую модель искомой функции, будет иметь вид:

$$\tilde{y}_t = 10512250 + 636150t$$

Полученное уравнение показывает, что наблюдается тенденция увеличения суммы единого социального налога: с 2006 по 2008 гг. значение ЕСН налога на ОАО «ЛЗПМ» в среднем увеличилась на 636 150 руб. в год.

Так, по данным таблицы 3, на основе исчисленного ранее уравнения экстраполяцией можно определить ожидаемую сумму ЕСН для ОАО «ЛЗПМ» в 2009 г.,

$$\tilde{y}_t = 10512250 + 636150t \text{ рублей} = 13\,693 \text{ тыс. рублей.}$$

Однако нужно иметь ввиду, что экстраполяция в рядах динамики носит не только приближенный, но и условный характер.

В ОАО «ЛЗПМ» для среднесрочного прогнозирования сумм ЕСН, уплачиваемых в бюджет, также используем модель экспоненциального сглаживания.

Линейный тренд ЕСН описывается линейной функцией:

$$y = 636150 * x + 10512250.$$

$$S_0^{(1)}(y) = 10512250 - \frac{1-0,4}{0,4} \times 636150 = 9558025$$

$$S_0^{[2]}(y) = 1051226 - \frac{2(1-0,4)}{0,4} \times 636150 = 8603800$$

$$S_2^1 = 0,4 \times 12027000 + 0,6 \times 9558025 = 10545615$$

$$S_2^{[2]} = 0,4 \times 10545615 + 0,6 \times 8603800 = 9380526$$

$$a_0 = 2 \times 10545615 - 9380526 = 11710704$$

$$a_1 = \frac{0,4}{1-0,4} \times (11710704 - 9380526) = 1553452$$

Прогноз суммы ЕСН (время t) на 2009 год равен:

$$y_t^* = a_0 + a_1 \times t \tag{14}$$

$$y_{2009}^* = 11710704 + 1553452 \times 1 = 13264156$$

Таким образом, при использовании метода экспоненциального сглаживания ожидается увеличение единого социального налога в 2009 г. на 1 237 156 рублей.

Планирование ЕСН позволяет снизить себестоимость продукции и тем самым увеличить прибыль, роль и значение которой для хозяйствующих субъектов резко возрастает в сложившейся мировой финансовой ситуации.

Как сообщается в Проекте бюджетной стратегии РФ на период до 2023 года, в этот период Минфин ожидает значительного снижения доходов бюджетной системы за счет сокращения удельного веса нефтегазового сектора и снижения доли импорта в ВВП, а также увеличения социальных обязательств государства [6].

В последнее время веден целый ряд послаблений в налоговой политике: снижен налог на прибыль на 4 %, снижена ставка налога на малый бизнес, увеличены амортизационные отчисления с 10 до 30 %, изменен порядок взимания пошлины на нефть, увеличен имущественный вычет для граждан при приобретении жилья.

Для совершенствования налогового планирования на ОАО «Ливенский завод противопожарного машиностроения» проведем факторный анализ единого социального налога за 2008 г. Для расчета ЕСН в качестве налогооблагаемой базы используются расходы на оплату труда персонала, включая заработную плату, премии и другие выплаты.

Основной идеей создания моделей факторного анализа является то, что по данным наблюдений тренда и поведения некоторых коэффициентов можно делать прогнозы.

Факторная модель единого социального налога имеет следующий вид:

$$ЕСН = НБ \times C_m, \tag{15}$$

где $ЕСН$ – сумма единого социального налога к уплате,

$НБ$ – налоговая база за налоговый период,

C_m – ставка налога.

Иначе факторная модель единого социального налога имеет следующий вид:

$$ЕСН = (НБ_{расч} - НБ_{не_облагаем} - ВВ_{НЛ}) \times C_m, \tag{16}$$

где $НБ_{расч}$ – налоговая база рассчитанная,

$НБ_{не_облагаем}$ – налоговая база, необлагаемая налогом,

$ВВ_{НЛ}$ – сумма выплат и вознаграждений, учитываемых при определении налоговых льгот за налоговый период

Изучение влияния факторов 1, 2-го порядка на изменение суммы единого социального налога к уплате производится методом абсолютных разниц. Алгоритм расчета представлен в таблице 4.

Из таблицы 4 видно, что влияние на увеличение единого социального налога оказали факторы 2-го порядка: рассчитанная налоговая база, налоговая база, необлагаемая налогом, и сумма выплат и вознаграждений, учитываемых при определении налоговых льгот за налоговый период. Увеличение рассчитанной налоговой базы в 2008 г. по сравнению с 2007 г. составило 68 878 рублей. Увеличение налоговой базы, необлагаемой налогом, в 2008 г. по сравнению с 2007 г. составило 65 370 рублей.

Таблица 4 – Расчет влияния факторов 1, 2-го порядка на единый социальный налог

Факторы	Алгоритм расчета	Уровень влияния, руб.
Итого за 2008 г. Увеличение ЕСН, в том числе:	$\Delta ECH_{НБ} = \Delta НБ \times Cm_0$	16 772
Увеличение $НБ_{расч}$	$\Delta ECH_{НБ_{расч}} = \Delta НБ_{расч} \times Cm_0$	68 878
Увеличение $НБ_{не_облагаем}$	$\Delta ECH_{НБ_{не_облагаем}} = -\Delta НБ_{не_облагаем} \times Cm_0$	-65 370
Уменьшение $ВВ_{НЛ}$	$\Delta ECH_{ВВ_{НЛ}} = -\Delta ВВ_{НЛ} \times Cm_0$	+13 264
Изменение ставки	$\Delta ECH_{НБ_{Cm}} = НБ_1 \times \Delta Cm$	0

Также в 2008 г. по сравнению с 2007 г. произошло уменьшение суммы выплат и вознаграждений, учитываемых при определении налоговых льгот, и оно составило 13 264 рублей. За счет этих изменений сумма единого социального налога увеличилась на 16 772 рублей.

Ставка единого социального налога за исследуемый период не изменилась и не оказала влияния на сумму ЕСН к уплате.

Итак, два фактора – налоговая база, необлагаемая налогом, и сумма выплат и вознаграждений, учитываемых при определении налоговых льгот за налоговый период, имеют обратную зависимость, т.е. увеличение этих факторов ведет к уменьшению ЕСН и наоборот. Фактор - рассчитанная налоговая база имеет прямую зависимость, т.е. увеличение (уменьшение) фактора ведет к увеличению (уменьшению) суммы ЕСН. На ОАО «ЛЗПМ» на протяжении всего периода происходит увеличение рассчитанной налоговой базы.

Таким образом, для того, чтобы снизить налоговую нагрузку для ОАО «ЛЗПМ» по единому социальному налогу, предприятию необходимо будет уменьшить налогооблагаемую базу или увеличить долю суммы выплат и вознаграждений, необлагаемых ЕСН.

Совершенствование налогового планирования на предприятии необходимо для того, чтобы оно стало эффективным способом управления налогообложением (рисунок 1).

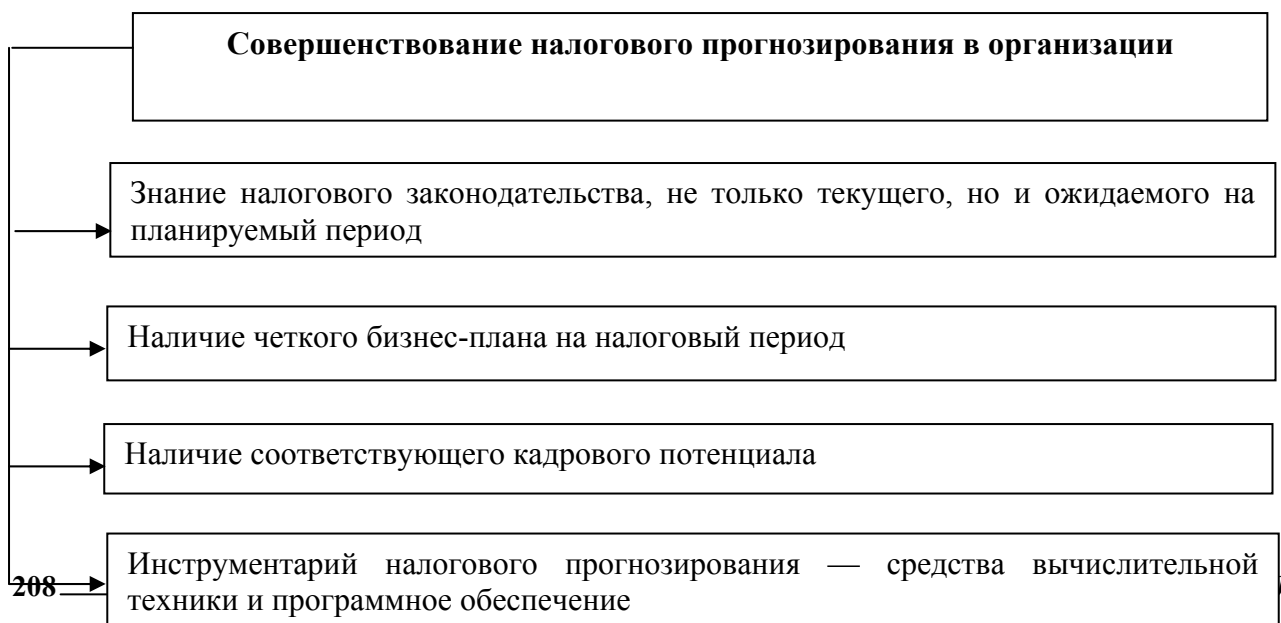


Рисунок 1 – Совершенствование налогового прогнозирования в организации

Система должна отслеживать и выдавать главному бухгалтеру, финансовому директору и другим заинтересованным должностным лицам предприятия предупредительные сообщения о выходе определенных параметров деятельности предприятия за рамки, обуславливающие минимизацию налоговых выплат. Предупреждение должно выдаваться заранее, поскольку после окончания налогового периода корректировать деятельность плательщика будет уже поздно [2].

Для того, чтобы налоговое прогнозирование в компании стали эффективным инструментом финансового управления, очень важно, чтобы его реализацией занимались постоянно.

Заниматься налоговым прогнозированием должны не сотрудники бухгалтерии (хотя их навыки, опыт и знания использовать просто необходимо), имеющие большое количество должностных обязанностей, а отдельная группа лиц (или один человек) в финансовой службе компании.

Также необходимо составлять план мероприятий по оптимизации налогообложения компании на конкретный период.

Целесообразно составлять такие планы на календарный год.

Во-первых, именно в календарных годах отсчитываются сроки при проведении аудиторских и налоговых проверок.

Во-вторых, в течение года налогообложение на территории Российской Федерации практически не изменяется.

В-третьих, план на календарный год достаточно легко поддается корректировке в процессе его реализации.

В-четвертых, данные о налогах, сформированные по календарным годам, удобно анализировать, отслеживая динамику.

Таким образом, одним из способов управления налогообложением является налоговое прогнозирование. Основная задача налогового прогнозирования НДС и ЕСН на микроуровне – определение на заданный временной период объема НДС и ЕСН, подлежащих уплате.

ЛИТЕРАТУРА

- 1) Дубров, А.М. Многомерные статистические методы: Учебник [Текст] А.М. Дубров, В.С. Мхитарян, Л.И. Трошин – М.: Финансы и статистика, 2002. – 352 с.
- 2) Сошникова, Л.А. Многомерный статистический анализ в экономике: Учебное пособие для вузов [Текст] // Л.А. Сошникова, В.Н. Тамашевич. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 598 с.
- 3) Попова, Л.В. Основные концепции управленческого анализа затрат на промышленном предприятии [Текст] / Л.В. Попова, Т.А. Головина // Управленческий учет. – 2005. – № 1.

Дрожжина Ирина Алексеевна

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

В.Г. КОРОЛЕВ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЪЕКТИВНОГО ИЗМЕРЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ

Инфляция присуща всем российским регионам. Инфляция – это метод ценового регулирования, она активно влияет на жизнь людей и страны. В статье исследована сущность и выявлено экономическое значение инфляции, представлены методы ее оценки

Ключевые слова: инфляция, потребительское поведение, государственное регулирование цен.

Inflation is inherent in all Russian regions. Inflation is a method of price regulation, it actively influences a life of people and the country. In article the essence is investigated and economic value of inflation is revealed, methods of its estimation are presented.

Key words: inflation, consumer behaviour, state regulation of the prices.

Инфляция – это снижение покупательной способности денег, сопровождаемое ростом цен.

Повышение прироста денежного предложения над приростом производства – это формальный ответ по поводу причины прироста уровня цен.

Измерение инфляции осуществляется с помощью целого ряда показателей. Наиболее широкое применение имеют:

- 1) индекс цен;
- 2) индекс покупательной способности рубля;
- 3) темпы инфляции;
- 4) индекс заработной платы;
- 5) индекс реальных доходов населения.

Анализируя итоги инфляции за 6 месяцев 2006 года, можно ожидать, что в целом за год рост потребительских цен не превысит 4,5-10 % [5].

В первом полугодии 2006 года в шести субъектах России было зафиксировано удорожание товаров и услуг более чем на 0,6 %. Заметнее всего цены и тарифы выросли на Чукотке - на 1,9 %, где продукты питания подорожали на 3,1 %. В Москве и Санкт-Петербурге цены выросли на 0,4 и 0,2 % соответственно. В республике Адыгея цены на продтовары снизились на 1,9 %. А в целом по РФ – на 0,7 % [5].

На рынке продтоваров в июне, по данным Росстата, показатели прироста цен не изменились по сравнению с предыдущим месяцем. За 6 месяцев их прирост составил 7,0 %, что ниже уровня прошлого года – 8,6 %.

Уровень инфляции определяют по формуле:

$$\pi = \frac{J_1 - J_{1-1}}{J_{1-1}}$$

где n – уровень инфляции;

J_1 – уровень роста цен в году t .

Измерение инфляции осуществляется с помощью ряда известных показателей [4].

Причины прироста цен:

- изменение потребительского поведения и (или) рост государственных закупок к сдвигу отраслевой структуры спроса;
- шоки предложения - резкое повышение цен в ответ на любые факторы производства (кроме зарплаты), вызывающие рост издержек производства;

кред **Научные направления в области финансов, налогов и кредита**

- ухудшение условий добычи полезных ископаемых и изменение мировых цен;
- рост цен на нефтепродукты.

Прирост цен на товары и услуги в июне 2007 г., по данным Росстата, составили 0,3 %, это ниже майского показателя – 0,5 %, так и показателя июня прошлого года – 0,6 %. Темпы инфляции снизились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составили 6,2 %. Темпы роста доходов населения не превысили 9991,2 рубля. Реальные доходы на душу населения в июне увеличились на 11,2 %.

Представление о выполнении целей достижения «справедливой» цены основано на шести критериях:

- ясность и краткость;
- достижимость (выполнимость);
- оспоримость;
- измеримость;
- согласованность с общими целями предприятия;
- сопровождение данными предстоящей конкуренции.

По данным Всероссийского центра уровня жизни за чертой бедности в России живет 58 % населения. Следующий уровень – малообеспеченные – 25,6 %, чьи доходы примерно в 2-2,5 раза выше прожиточного минимума; средний класс – 18 %; четвертый уровень - бюджет высокого достатка – 4 %. В Орловской области численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума в 1994 г. составила 15,9 % и далее увеличивалась, и в 1998 г. достигла 26,1 % (снижение жизненного уровня).

Все это осуществлялось при гарантиях минимума зарплаты, обеспечения занятости населения, индексации фиксированных доходов, государственное регулировании цен на социально-значимы товары и т.д.

По изменению стоимости «потребительской корзины» определяются темпы инфляции, с учетом которых периодически повышается минимальная заработная плата и минимальный размер пенсий, устанавливается порог для определения права семьи на социальную помощь. В свою очередь сопоставление стоимости «потребительской» и «продовольственной корзины» со среднедушевой заработной платой или среднедушевым доходом позволяет делать выводы об уровне материального обеспечения населения. По регионам российской Федерации величина прожиточного минимума колеблется от 66 до 293% к среднероссийской величине. Соотношение между максимальной величиной прожиточного минимума (в Чукотском автономном округе) и минимальной величиной (в Ульяновской области) сократилось к концу 1999 года до 4,5 раза против 5,2 раза [1].

Этот набор определяется в соответствии с Федеральным законом «О прожиточном минимуме в РФ» и Методическими рекомендациями по определению потребительской корзины для основных социально демографических групп населения в целом по РФ и в субъектах РФ» № 192 от 17 февраля 1999 г. В основу зонирования территории РФ для формирования минимального набора продуктов питания положены следующие факторы:

- 1) природно-климатические и экономические условия;
- 2) особенности производства продуктов питания;
- 3) национальные традиции и местные особенности в питании

населения;

1. сложившаяся структура питания с учетом фактического потребления продуктов в малоимущих семьях;

2. необходимость удовлетворения потребностей основных социально-демографических групп населения, проживающих в районах Севера.

Состав минимального набора продуктов питания непродовольственных товаров и услуг определяется с учетом:

1. научных рекомендаций по минимальным объемам потребления и перечню товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его

жизнедеятельности;

2. фактического объема потребления продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг в малоимущих семьях;

3. социально-экономических и демографических факторов, характеризующих уровень доходов населения, состав и половозрастную структуру населения, размер и структуру семей, финансовые возможности государства по обеспечению социальной защиты населения на федеральном и региональном уровнях;

4. объективных различий в потреблении продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг в субъектах РФ, определяемых природно-климатическими условиями, национальными традициями и местными особенностями.

Стоимость набора из 25 основных продуктов питания в среднем по России в сентябре 1999 г. составила 562,7 рублей (по сравнению с началом года подорожала на 32,2 %). По уровню питания за последние 5 лет мы опустились с 7-го места в мире на 42 место. Сравнение потребительской корзины в разных странах таково: в Англии она включает в себя 842 наименования продуктов, в Нидерландах – 614, Люксембурге – 906. Их составы, как правило, периодически пересматриваются, а стоимость корректируется в соответствии с изменением цен.

Мировая практика свидетельствует о наличии разных типов регулирования цен, находящемся в организационном единстве - рыночном, государственном, общественном. Рыночное регулирование является магистральным и ориентирующим, определяющим характерные черты государственного регулирования, которая адаптируется к рыночной конъюнктуре.

Следует выделить основные этапы реализации механизма государственного регулирования цен на социально - значимые товары [4]:

1. Определение групп потребителей, нуждающихся в социальной защите. В настоящее время большое значение приобретает разработка и реализация комплекса социальных мер по борьбе с бедностью, а также усиление адресности социальной поддержки малообеспеченных групп населения на основе разрабатываемого механизма выявления нуждаемости.

2. Установление правовых основ оказания государственной социальной помощи семьям или отдельным лицам, чьи среднедушевые доходы ниже прожиточного минимума, установленного в регионе. Помощь должна оказываться на заявительной основе и носить временный характер.

3. Определение перечня жизненно необходимых товаров на основании социального прожиточного минимума;

4. Определение диапазона колебания цен на социально значимые товары в данном регионе, анализ и сравнение с ценами в соседних регионах;

5. Содействие в организации обществ социальной защиты населения, обществ защиты прав потребителей, более широкое освещение в средствах массовой информации механизма ценообразования на социально - значимые товары;

6. Государственное регулирование цен.

Варианты воздействия на цены:

- прямые субвенции производителям;

- установление предельной надбавки;

1. установление размера скидки от свободных цен на жизненно необходимые и важные товары;

2. оплата товаров, отпускаемых в установленном порядке, через специализированные учреждения населению бесплатно или со скидкой (реализация важнейших лекарственных средств по рецептам врачей бесплатно или со скидкой);

3. рекомендации органам государственной власти субъектов РФ за счет средств соответствующих бюджетов и иных источников понижать для производств, выпускающих социально - значимые товары, тарифы на отпускаемую электрическую и тепловую энергию,

кредитные направления в области финансов, налогов и кредитов

услуги водоснабжения, связи.

Для внедрения надлежащей практики регулирования цен на социально-значимые товары необходимо следующее [3]:

- Должны быть четко сформулированы цели и задачи в сфере регулирования, с тем, чтобы можно было объективно оценить степень их достижения с учетом наполнения бюджета.

- Процедуры и результаты процесса регулирования должны быть «прозрачны» для заинтересованных сторон, включая тех, кто является объектом регулирующей деятельности, профессиональные организации и общественность.

- Отчеты о результатах экспертизы уровня цен отдельных социально -значимых товаров, включая обоснование принятых решений, должны быть доступны для общественности в пределах, установленных национальным законодательством.

- Сроки, устанавливаемые для проведения экспертизы, должны быть разумными.

- Должны существовать юридические механизмы, позволяющие объединениям потребителей и общественности при необходимости официально обжаловать решения, связанные с регулированием цен на социально - значимые товары.

6. Органы по контролю цен должны создать механизмы для обеспечения качества выполняемых ими процедур.

Итак, в мировой и отечественной практике отмечается большое многообразие методов прямого и косвенного воздействия на уровни и соотношения цен на социально-значимые товары. Государственное регулирование цен повсеместно, но ограничивается в целом, рамками конкурентно - рыночного механизма, в нашей стране данный механизм недостаточно отлажен. С уменьшением доли государственного сектора в экономике закономерно должно уменьшаться прямое регулирование цен, которое заменяется косвенным [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. Архипов, Л.И. Экономика: учеб. для вузов [Текст] / Л. И. Архипов ; под ред. А. И. Архипова, А. Н. Нестеренко, А. К. Большакова. – М., 1998. – 788 с.
2. Макроэкономика: учебник [Текст] / В. М. Гальперин и др. – СПб. : Экономическая школа, 1994. – 398 с.
3. Давыдова, Л.В. Финансовый анализ деятельности промышленных предприятий с учетом фактора инфляции [Текст] / Л. В. Давыдова. – Орел : ОрелГТУ, 2008. – 146 с.
4. Цены и ценообразование [Текст] / Под ред. В. Е. Есипова. – Изд. 5-е. – М., 2008. – 478 с.
5. Социально-экономическое положение Орловской области за январь-июль 2005 г. [Текст]: статистический сборник. – Орел, 2006. – 150 с.

Королев Владимир Григорьевич
 Орловский государственный технический университет, г. Орел
 Начальник эксплуатации корпуса № 9, Управление фондами
 Тел.: (4862) 41-98-75
 E-mail: konfer_buh@mail.ru



Попова Л.В., Маслова И.А.
 Учет и анализ банкротств: учебное пособие. – М.: Дело и Сервис, 2009.
 Гриф УМО
 Учебное пособие содержит теоретический материал для

проведения лекционных занятий, указания по проведению практических занятий по дисциплине «Учет и анализ банкротств», тестовые задания, тематику теоретических вопросов и практические задачи.

Данное издание служит учебным пособием для студентов, аспирантов и преподавателей по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», а также других экономических направлений. УДК 336.02

В.А. ПИЛИПЕНКО

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Изменения в экономическом развитии агропромышленного комплекса РФ привели к объективной необходимости совершенствования организационного механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий, и в частности их налоговой политики. В связи с этим возрастают роль и значение налогового планирования на уровне хозяйствующего субъекта, так как от выбранного режима налогообложения зависит не только какие налоги будет уплачивать предприятие, какова будет налоговая нагрузка, но и насколько эффективно будет функционировать предприятие в целом.

Ключевые слова: налог, налоговое планирование, оптимизация

Changes in economic development of agriculture of the Russian Federation have led to objective necessity of perfection of the organizational mechanism of functioning of the agricultural enterprises, and in particular their tax policy. In this connection the role and value of tax planning at level of the managing subject as on the chosen mode of the taxation depends increase not only what taxes will be paid by the enterprise what tax loading will be, but also the enterprise as a whole will be how much effective to function.

Key words: the tax, tax planning, optimization

Сельскохозяйственные предприятия могут использовать как общие методы оптимизации налогообложения, которые могут применять предприятия различных отраслей (метод замены отношений, льготный метод оптимизации и другие), так и специализированные, которые могут быть использованы только ими (рисунок 1). При использовании сельскохозяйственными товаропроизводителями общих методов существует ряд особенностей, которые обусловлены различными факторами, связанными со спецификой деятельности сельскохозяйственных предприятий: сезонность, не регулярность получения доходов, большой срок оборачиваемости собственного капитала и т.д.

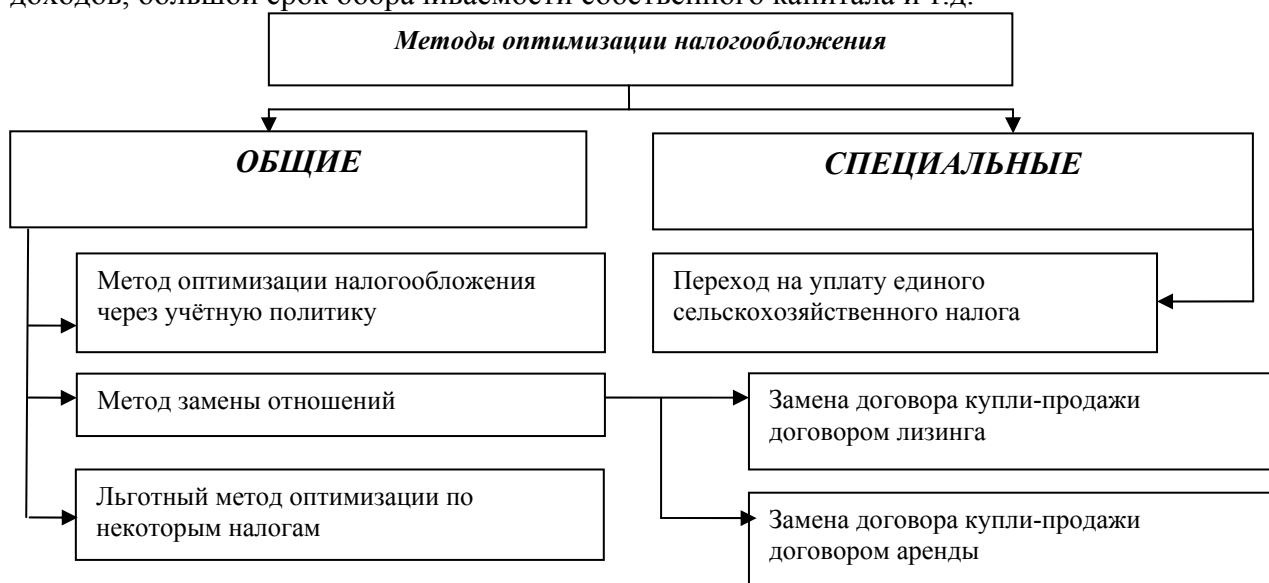


Рисунок 1 – Методы оптимизации налогообложения на сельскохозяйственном предприятии

Льготный метод оптимизации налогообложения используется довольно широко сельскохозяйственными товаропроизводителями, так как для них предусмотрено большое количество льгот по федеральным (налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость, единый социальный налог, водный налог), по региональным (налог на имущество организаций, транспортный налог) и по местным налогам (земельный налог) [1]. Льготы, предусмотренные НК РФ для сельскохозяйственных товаропроизводителей, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Льготы, предусмотренные для сельскохозяйственных товаропроизводителей

НАЛОГ	НАЛОГОВАЯ ЛЬГОТА	
НДС	Ставка налога – 10%	Налоговый кредит
ЕСН	Ставка налога – 20%	
Налог на прибыль организаций	Ставка налога – 0%	
Земельный налог	Ставка налога 0,3% – для земель сельскохозяйственного назначения или земли в составе зон сельскохозяйственного использования в поселениях и используемых для сельскохозяйственного производства	НАЛОГОВЫЕ ИЗЪЯТИЯ
Транспортный налог	Не является объектом налогообложения сельскохозяйственная техника используемая для производства сельскохозяйственной продукции и при сельскохозяйственных работах	
Водный налог	Не признаётся объектом налогообложения забор воды из водных объектов для орошения земель сельскохозяйственного назначения (включая луга и пастбища), полива садоводческих, огороднических, дачных земельных участков, земельных участков личных подсобных хозяйств граждан, для водопоя и обслуживания скота и птицы, которые находятся в собственности сельскохозяйственных организаций и граждан	

Метод оптимизации налогообложения через учетную политику применяют практически все экономические субъекты. Однако, прежде чем выбрать тот или иной способ учета, организации необходимо обосновать свой выбор с помощью расчетов налогов, величина которых зависит от альтернативного способа учета, и убедиться в правильности сделанного выбора.

Снизить размер налоговых обязательств, а также исключить случаи необоснованной переплаты налогов в бюджет сельскохозяйственному предприятию можно, используя следующие методы учета: по возможности использовать в своей деятельности лизинговое оборудование; обосновать любые затраты, направленные на извлечение дохода, особенно привычные для деятельности организации; предусмотреть в учетной политике формирование резервов на ремонт основных средств, предстоящих расходов на оплату отпусков, на покрытие убытков по сомнительным долгам; организации необходимо учесть то, что при закреплении в учётной политике нелинейного метода начисления амортизации в 2009 году, предприятие не сможет его поменять в течение следующих пяти лет, при этом применять нелинейный метод начисления амортизации возможно будет по целой амортизационной группе [2]. Ещё одним методом оптимизации налогообложения, который может довольно эффективно использоваться на сельскохозяйственном предприятии является метод замены отношений и в частности замена договора купли-продажи основного средства на договор финансового лизинга [3]. Налоговая оптимизация в данном случае достигается следующим образом. Вместо приобретения основного средства по договору купли-продажи оно приобретается в рамках договора финансового лизинга. При этом основное средство должно учитываться на балансе лизингополучателя. В результате последний имеет право лизинговые платежи, направляемые на выкуп основного средства, включать в расходы, учитываемые в целях налогообложения. При обычной схеме в качестве расходов можно

учесть лишь амортизацию. Эта схема в настоящее время очень актуальна для сельскохозяйственных организаций.

К способам оптимизации налогообложения, которые присущи только сельскохозяйственным предприятиям, относится переход с общего режима налогообложения на уплату ЕСХН, так как перейти на уплату ЕСХН могут только сельскохозяйственные товаропроизводители – это ограничение установлено Налоговым кодексом России. Основные элементы налогового планирования сельскохозяйственного предприятия представлены на рисунке 2.

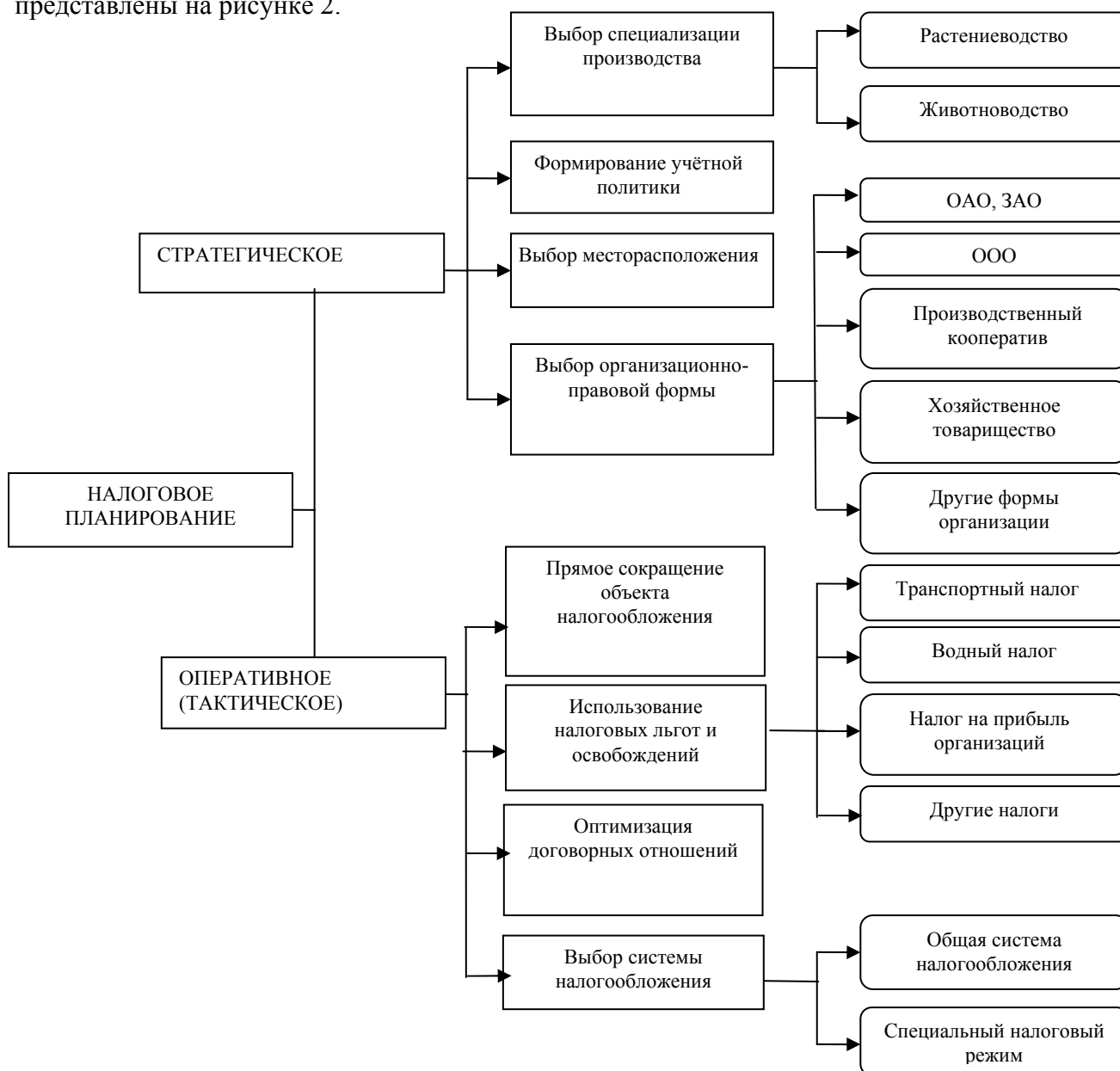


Рисунок 2 – Система налогового планирования сельскохозяйственного предприятия

Месторасположение сельскохозяйственного предприятия является стратегическим фактором налоговой оптимизации. Оно непосредственно формирует величину земельного налога и другие виды местных налогов, а опосредованно оказывает влияние на налогообложение финансовых результатов. При выборе организационно-правовой формы осуществляется выбор формы собственности и ее юридической регистрации. При этом возможна как организация предпринимательской деятельности главой крестьянского (фермерского) хозяйства без образования юридического лица в качестве индивидуального предпринимателя, так и образование юридического лица. Решение данного вопроса зависит от целого ряда финансовых, организационных, социально-психологических факторов, и в

кредитные научные направления в области финансов, налогов и кредита

частности от возникающего при этом налогового режима. Границы имущественной ответственности хозяйствующих субъектов могут быть законным образом изменены путем их реорганизации или создания дочерних хозяйственных обществ. Основным элементом оперативного (тактического) налогового планирования является выбор оптимальной для сельскохозяйственного предприятия системы налогообложения: общего режима, при котором уплачиваются налоги и сборы, установленные НК РФ, либо специального (ЕСХН). Кроме этого, сельскохозяйственные организации могут совмещать несколько режимов налогообложения по разным видам деятельности (Таблица 2).

Таблица 2 – Особенности налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей

Критерий сравнения	Общий режим	УСН	ЕСХН
1. Уплачиваемые налоги			
- НДС / НДС при ввозе товаров на таможенную территорию России	+	-/+	-/+
- ЕСН / страховые взносы на обязательное пенсионное страхование	+	-/+	-/+
- Налог на прибыль организаций / НДФЛ	+/-	-/-	-/-
- Водный налог	+	+	+
- Земельный налог	+	+	+
- Налог на имущество организаций / физических лиц	+/-	-/-	-/-
- Транспортный налог	+	+	+
- Государственная пошлина	+	+	+
- Единый сельскохозяйственный налог	-	-	+
- Упрощённая система налогообложения	-	+	-
2. Совмещение с другими режимами налогообложения			
- Общий режим		+	-
- Упрощённая система налогообложения	+		-
- Единый сельскохозяйственный налог	-		
- Единый налог на вменённый доход	+	+	+
3. Ставки уплачиваемых налогов			
- НДС / НДС при ввозе товаров на таможенную территорию России	18%, 10% / 0%	- / 0%	- / 0%
- ЕСН / страховые взносы на обязательное пенсионное страхование	26% (20%)	- / 14%	- / 14%
- Налог на прибыль организаций / НДФЛ	20% (0%) / 13%	- / -	- / -
- Водный налог		Ст. 333 ¹² НК	
- Земельный налог		0,3%; 1,5%	
- Налог на имущество организаций / физических лиц	2,2% / 0,1%; (0,3%; 2%)	- / -	- / -
- Транспортный налог		Ст. 361 НК	
- Государственная пошлина		Гл. 25 ³ НК	
- Единый сельскохозяйственный налог	-	-	6%
- Упрощённая система налогообложения	-	1%, 6%; 15% (5%)	-

При совмещении общего режима налогообложения и ЕНВД или общего режима и УСН сельскохозяйственные организации ведут отдельный учет доходов и расходов по разным налоговым режимам. Таким образом, комплексное применение стратегических и тактических методов в планировании налогообложения сельскохозяйственного предприятия позволит оптимизировать его налоговую нагрузку и финансовые результаты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дадашев, А.З. Налоговое планирование в организации [Текст] / А.З. Дадашев, Л.С. Кирина. – М.: Книжный мир, 2004. – 168с.
2. Корнаухов, М.В. Проблемы оптимизации налогов как правомерного коллизионного притязания налогоплательщика [Текст] / М.В. Корнаухов // Финансы. – 2008. – № 11. – С.35-40.
3. Дрожжина, И.А. Практические аспекты налоговой оптимизации как результата налогового консультирования экономического субъекта [Текст] / И.А. Дрожжина // Управленческий учет. – 2009. - №7.

Пилипенко Виталий Алексеевич

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Аспирант

Тел.: 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

УДК 65865.0:519.8

Д.И. ВОРОБЬЕВ

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В статье описывается авторский алгоритм оценки качества управленческой деятельности на предприятии.

Ключевые слова: эффективность, оценка качества, управленческая деятельность, коэффициент качества.

In the article the algorithm of an estimation of quality of administrative activity at the enterprise is described.

Keywords: efficiency, quality estimation, administrative activity, quality factor.

Применяемые методы финансового анализа, в ряде случаев, оказываются недостаточными для исследования эффективности деятельности функциональных подразделений предприятия, а так же при решении специальных вопросов, таких, например, как оценка целесообразности инвестиционных вложений в автоматизацию производства. Нами рассматриваются методологические вопросы оценки эффективности деятельности функциональных подразделений и комплексной оценки готовности предприятия для инвестиций в модернизацию, в том числе, с целью автоматизации производства.

Эффективность инвестиционных вложений определяется:

- использованием ресурсов;
- качеством управления;
- качеством сбытовой деятельности.

Чем ниже названные характеристики компании, тем большие ожидаемые потери она несет. Взаимосвязь исследования механизма порождения потерь, выбора варианта модернизации и оценки ее результатов иллюстрирует рисунок 1. Модернизация, в частности, автоматизация, сама по себе отчасти способна сокращать возможные потери. Вместе с тем, вид модернизации в значительной мере определяется тем, каков уровень качества управления и насколько он обеспечивает восприимчивость компании к инновациям. Чем ниже качество управления, тем больше потенциальные возможности для повышения эффективности деятельности предприятия за счет автоматизации. Вместе с тем, низкий уровень качества управления в корпорации создает ограничения для возможного вида модернизации и повышения уровня автоматизации.

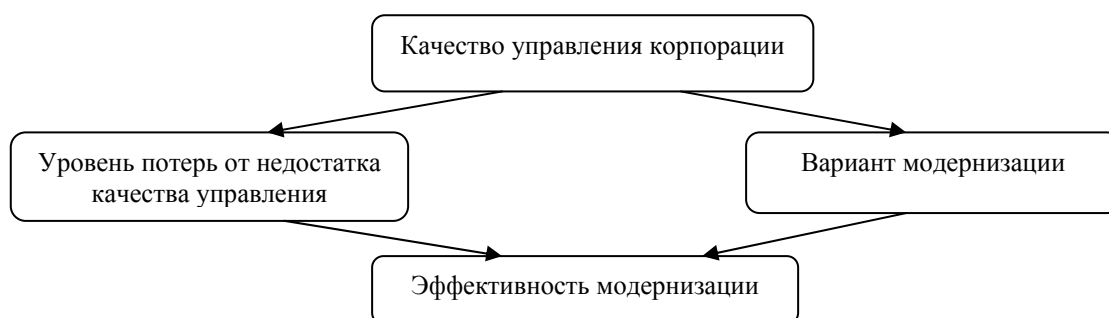


Рисунок 1 - Укрупненная блок-схема оценки эффективности модернизации на предприятии

Рассмотрим критерии, используемые для оценки трех основных выше названных направлений деятельности компании, а именно:

- использование ресурсов (эффективность затрат);
- управление;
- сбыт.

В качестве интегрального критерия эффективности деятельности компании можно использовать, в частности, третий из названных критериев, поскольку он характеризует конечный результат. При этом, имеется ввиду не текущая, тактическая оценка (за квартал, полугодие или год), а стратегическая, за достаточно длительный период (3-5 лет).

Рассмотрим более подробно критерии качества сбытовой деятельности предприятия.

Возможны два критерия качества сбытовой деятельности: региональный и корпоративный. Первый их них оценивает уровень сбытовой деятельности предприятия по отношению к потребительскому потенциалу региона. Этот критерий имеет абсолютный характер и определяет «место» предприятия на рынке. В отличие от этого, корпоративный критерий оценивает уровень «заполнения» предприятием «своей» доли на соответствующем секторе рынка.

Для расчета корпоративного критерия необходимо оценить «естественную долю» предприятия на данном региональном рынке. Естественная доля, как правило, определяется с применением экспертных оценок.

Величина прибыли является одним из важнейших показателей эффективности сбытовой деятельности. Однако, в ряде фундаментальных работ по рыночной экономике и ценообразованию отмечается, что целевым критерием деятельности сбытовых служб в рыночных условиях является не текущая прибыль, а надежность положения на рынке, которая, в свою очередь, определяется объемом реализации, прибылью за достаточно длительный период, условиями и степенью участия в олигополии, надежностью источников поставок, включая соответствие объемов поставок и возможности реализации товара и т.д. Таким образом, рассматриваемый критерий должен включать оба параметра: объемы поставок и полученная прибыль.

Исходя из сказанного, можно предложить следующие критерии эффективности сбытовой деятельности:

$$\text{Региональный: } K_{c(\text{рег})} = \left[\frac{P_{\phi}}{P_n} \right] * \prod_j \left[\frac{Q_{\phi j}}{Q_{nj}} \right]$$

$$\text{Корпоративный: } K_{c(\text{корп})} = \left[\frac{P_{\phi}}{P_n} \right] * \prod_j \left[\frac{Q_{\phi j}}{Q_{ej}} \right]$$

где: $K_{c(\text{рег})}$ – региональный коэффициент качества сбытовой деятельности;

$K_{c(\text{корп})}$ - корпоративный коэффициент качества сбытовой деятельности;

P_{ϕ} – фактическая прибыль от сбыта;

P_n – нормативная прибыль от сбыта;

$Q_{\phi j}$ – фактический объем реализации;

Q_{nj} – потребительский потенциал региона;

Q_{ej} – «естественная доля предприятия на региональном рынке»;

j — канал реализации;

Π – знак произведения.

По своей структуре каждый из предлагаемых критериев эффективности сбытовой деятельности представляет собой произведение набора величин, каждая из которых, в свою

экономики и управления предприятием и управление предприятием

очередь, представляют собой отношение фактического объема реализации товара или услуги, производимого корпорацией через определенный канал (оптовые продажи, собственные розничные продажи, франчайзинг и др.) к объему, который равен естественной доле продукции предприятия в данном секторе рынка (для корпоративного коэффициента) или потребительскому потенциалу рынка (для регионального коэффициента).

Часто оказывается достаточным учесть только два основных канала реализации: оптовую и розничную реализацию (включающую реализацию через франчайзинг). Указанное произведение умножается также на «коэффициент финансовой эффективности сбыта», представляющий собой отношение фактической прибыли от сбыта к нормативной.

Для количественной оценки нормативных величин: P_n , $Q_{n,j}$, $Q_{e,j}$ – предполагается использовать метод экспертных оценок.

Коэффициенты качества сбытовой деятельности могут использоваться для ранжирования предприятий. При этом для внутри корпоративного ранжирования сбытовых структур применимы только корпоративные рейтинги (т.е. степень отклонения уровня сбытовой деятельности предприятия от необходимого и возможного для нее уровня).

Критерий эффективности затрат определяется соответствием реальных затрат (по видам) к нормативным затратам. С учетом методов расчета нормативов, этот коэффициент напрямую зависит от соответствия инфраструктуры предприятия параметрам сбытовой деятельности. Нормативная инфраструктура включает:

- рациональный аппарат управления, расходы на который соответствуют минимальным затратам среди сбытовых структур предприятия;
- определенное количество и определенное расположение объектов внутренней инфраструктуры предприятия (склады, средства транспорта и связи);
- определенное количество и определенное расположение объектов реализации продукции (магазинов), соответствующее их полной загрузке, естественной доле корпорации на розничном рынке, эффективному соотношению собственной розничной сети и сети франчайза.

$$K_z = \frac{1}{Z_0} \left(Z_{y.n.} + Z_{б.ф.} \cdot \frac{K_{об.ф.}}{K_{об.н.}} + Q_{a.ф.} * \frac{Z_{a.ф.}}{A_{н.}} \right)$$

- где: K_z – критерий эффективности затрат;
 Z_0 – общие суммарные затраты;
 $Z_{y.n.}$ – управленческие нормативные затраты;
 $Z_{б.ф.}$ – фактические оптовые затраты;
 $Z_{a.ф.}$ – фактические розничные затраты;
 $K_{об.ф.}$ - коэффициент оборачиваемости фактический;
 $K_{об.н.}$ - коэффициент оборачиваемости нормативный;
 $Q_{a.ф.}$ – фактический объем розничной реализации.
 $A_{н.}$ – нормативный объем розничной реализации.

По своему экономическому смыслу критерий эффективности представляет собой отношение суммы нормативных затрат по всем видам к общим фактическим затратам на сбытовую деятельность. При этом норматив по каждому из видов затрат определяется умножением фактических затрат на «коэффициент их не эффективности».

Коэффициент эффективности затрат исключает нормирование затрат по статьям (материальные затраты, оплата труда, расход энергоресурсов, прочие и т.д.), так как постатейное нормирование не ориентировано на цель предприятия.

Ключевой функцией аппарата управления, которая характеризует не только качество работы персонала, но и организацию системы управления, является планирование деятельности предприятия. При оценке качества планирования необходимо учесть, что

ошибкой планирования является не только отклонение фактических показателей от плановых в худшую сторону, но так же и в лучшую сторону. Если план существенно невыполнен, то, вероятно, он был завышен, необоснованно оптимистичен. Если же план существенно перевыполнен, то, вероятно, план был занижен, недостаточно учитывал имеющиеся возможности. Необходимо, кроме того, учесть взаимозависимость показателей, вследствие чего улучшение одного из них может привести к ухудшению других. Вместе с тем, в случае, если группа показателей имеют детерминированную связь, то в качестве планируемого показателя принимается один из них, наиболее информативный.

С учетом этих замечаний, критерий качества управления может быть представлен в следующей форме:

$$K_{пл} = \prod_i \left[1 - \frac{|\Delta a_i|}{a_{пл,i}} \right],$$

где $|\Delta a_i|$ - модуль отклонения фактического значения показателя от плановой величины, $a_{пл,i}$ – планируемое значение показателя.

Для сводной текущей оценки качества управления в рамках факторного анализа предлагается использовать качество планирования по трем основным показателям: объему собственной реализации, суммарной выручке и складским затратам. Таким образом, покрывается практически все поле интегральных планируемых показателей.

Корпоративный критерий качества сбытовой деятельности ($K_{с(корп)}$) позволяет оценить резервы улучшения интегральных экономических показателей за счет автоматизации при сохранении существующих мощностей и условий конкуренции.

Региональный коэффициент качества сбытовой деятельности ($K_{с(рег)}$) позволяет оценить резервы увеличения доли на рынке за счет улучшения качества продукции и расширения производства.

Критерий эффективности затрат ($K_з$) позволяет оценить резервы экономии затрат за счет автоматизации.

Критерий качества планирования ($K_{пл}$) является интегральным критерием качества управления.

Содержательный экономический смысл названных критериев дает необходимую информацию для формулировки гипотез о вариантах автоматизации. При этом, как правило, существуют различные варианты автоматизации, которые, с одной стороны, близки по экономическим результатам, но отличаются техническими решениями, исполнителями работ и способами осуществления инвестиций.

Варианты ранжируются с применением методов экспертных оценок, что позволяет выбрать среди них наиболее предпочтительный-эффективный.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лихтенштейн, В.Е. Экономико-математическое моделирование [Текст] / В.Е. Лихтенштейн, В.И. Павлов - М.:ПРИОР, 2001
2. Информационные системы в экономике [Текст] / Под ред. Титоренко Г.А. М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2006

Воробьев Дмитрий Игоревич

ГОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления»

г. Москва, ул. Земляной вал, д. 73

Аспирант очной формы обучения

Тел.: (499) 142-60-29

E-mail: 9155118@mail.ru

О.А. САВИНА

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена анализу проблем организации информационно-аналитического обеспечения менеджмента промышленных предприятий (ПП) с использованием компьютерных информационных систем для поддержки принятия решений. Рассмотрена роль компьютерных систем поддержки решений в управлении промышленным предприятием и современные проблемы применения информационных технологий в менеджменте. Определена общая структура системы управления ПП, реализующей преимущества современных компьютерных технологий.

Ключевые слова: менеджмент, информационные технологии, управленческая информационная система, системы принятия решений

In this paper are analyzed organization problems of information analytic management support with computer-based information systems used as decision-making activities. Here is considered the role of decision support system in management of modern manufacturing enterprise and present problems of information technologies application in management. The special attention is paid to structure of manufacturing enterprise control system which can implement advances of modern computing technologies.

Key words: management, information technologies, management information system, decision support system

В условиях глобализации рынок продуктов стал намного шире, конкуренция – значительно более острой. Это вынуждает промышленные предприятия (ПП) ориентироваться на узкие группы потребителей со своими специфическими требованиями. В новых условиях выпускаемая продукция должна в максимальной степени удовлетворять требования клиентов относительно качества, конфигурации и стоимости производимых товаров. Решение управленческих задач требует применения специализированных методов науки управления, теории принятия решений, математики, теории систем и т.д., что тесно связано с использованием информационных технологий (ИТ) в менеджменте.

Все отечественные предприятия могут быть разделены на три основные группы. К первой группе относятся предприятия, отвечающие современным требованиям по оборудованию, технологиям и персоналу. Для предприятий второй группы необходимы модернизация оборудования и внедрение новых технологий. И, наконец, на предприятиях третьей групп используются устаревшее оборудование и технологии, а персонал имеет недостаточную квалификацию.

В каждой группе предприятий имеются свои, специфические проблемы управления. В первой группе – совершенствование качества и снижение цены выпускаемой продукции по сравнению с основными конкурентами, увеличение доли рынка и улучшение финансового положения, что требует проведения анализа и реорганизации менеджмента, снижения транзакционных издержек. Предприятия второй группы нуждаются в значительной модернизации оборудования, внедрении новых технологий. Решение этих задач делает необходимым оценку рисков, реорганизацию менеджмента и производства, проведение реструктуризации системы управления и частичной реструктуризации производства. На предприятиях третьей группы необходима полная реструктуризация производства и менеджмента.

Успешное решение всех этих задач в значительной степени определяется эффективностью структуры управления и совокупностью применяемых форм, методов, коммуникаций, внутриорганизационных отношений, посредством которых менеджмент реализует осуществляемые им процессы принятия решений. Менеджмент промышленного предприятия представляет собой систему принятия управленческих решений. Все функции управления (планирование, организация, комплектование кадров и контроль процесса выполнения) реализуются организационной структурой предприятия, которая и является тем механизмом, который осуществляет весь цикл управления.

МЕНЕДЖМЕНТ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СИСТЕМА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Организационный механизм принятия решений должен обеспечивать адаптацию деятельности предприятия к постоянно изменяющимся целям, которые часто вступают в конфликт. К числу наиболее важных целей деятельности предприятия относят максимизацию прибыли, выживание в конкурентной борьбе, повышения дохода на капитал, увеличение доли рынка, обновление ассортимента продукции, модернизация оборудования и некоторые другие. В настоящее время можно говорить о двух основных подходах к оценке деятельности промышленных предприятий: традиционном и ценностно-ориентированном (в англоязычной литературе – Value-Based Management (VBM)). Основным целевым показателем деятельности ПП при традиционном подходе является генерируемая предприятием прибыль. В рамках VBM оценка результатов деятельности предприятия основывается на показателях добавленной ценности, что обусловлено необходимостью привлечения акционерного капитала в условиях рыночной экономики. В условиях развивающегося финансового кризиса явно проявилась противоречивость целей, декларируемых этими подходами.

Достижение целей деятельности ПП, в соответствии с концепцией принятия решений, основано на структуризации целей, построении их иерархии, отражающей взаимосвязи и подчиненность. Для каждой цели должен быть определен характеризующий её показатель и его критериальное значение. Совокупность таких показателей описывает общее состояние предприятия, а расхождение показателей с их нормативными значениями свидетельствует о неполадках в деятельности предприятия и вызывает необходимость диагностики проблем по отношению к системе целей. Диагностики проблем не сводится только к выявлению факта расхождения реального состояния системы и установленных целей, а предполагает проведение анализа всех основных внутренних и внешних организационных факторов, которые могут способствовать или препятствовать решению проблемы. Такой анализ проводится и на стадии выявления проблемной ситуации, и на стадии уточнения (а иногда и пересмотра) соответствующих целей. В процессе диагностики следует также установить, как влияет возникновение проблемы на общую стратегию распределения и использования наличных ресурсов, определить необходимость принципиального пересмотра плана и программы действий.

Структуризация целей позволяет разделить общую цель на относительно самостоятельные подцели и подпроблемы, обеспечить мобилизацию ресурсов на решение общей сложной. Сложная иерархия взаимодействия целей и подцелей делает необходимым разработку специальных механизмов согласования целей внутри ПП. Одним из возможных подходов к разрешению противоречий является концепция «управления по целям» (MBO – management by objectives). Она впервые была сформулирована П. Друкером [1]. Концепция «управления по целям» объединяет подходы рационалистической школы, требующей количественного измерения управленческих параметров, и бихейвиоральной школы, которая концентрирует внимание на человеческих способностях, мотивации, организационных отношениях.

Следующим важным аспектом механизма принятия решений является проблема организационного взаимодействия между менеджерами, специалистами и техническими исполнителями на всех этапах полного цикла принятия решений. В традиционной модели организации коммуникация рассматривается как второстепенная функция, которая сводится к передаче директивных указаний сверху вниз и информации об их исполнении снизу вверх. В концепции принятия решений коммуникационная сеть является важнейшей характеристикой, объединяющей разрозненные цели, ресурсы, действия в целостную систему. С формально-информационной точки зрения процессы передачи, хранения, кодирования и декодирования информации могут быть осмыслены, изучены, измерены в терминах теории информации.

Вместе с тем организационные коммуникации имеют значительные отличия с точки

экономики и управления предприятием и управление предприятием

зрения функций коммуникационных сетей. Отношения руководства и подчинения выражает «сеть власти», передающая директивы, команды, решения, а также отчетность об их исполнении. «Сеть обмена информацией» предназначена для передачи информации о состоянии дел на ПП и его ближнем окружении по горизонтальным каналам. Специалисты определенной сферы обмениваются информацией по решению творческих непрограммируемых проблем по «задачи – экспертиза».

Коммуникационные потоки в организациях включают:

- 1) оценочные на стадиях постановки проблем, отбора и конструирования альтернатив, выбора решения;
- 2) инструктивные, обеспечивающие правильность постановки задач, регулирования процессов их решения, выполнения принятых курсов действий;
- 3) мотивационные, стимулирующие начало выработки решений;
- 4) информативные, опосредствующие переход от одной стадии решения к другой, фиксирующие данные о проблемной ситуации и т.д.

Для решения проблемы наилучшего сочетания устойчивости и адаптивности менеджмента ПП важное значение имеет правильное построения конфигурации коммуникационных сетей. В первую очередь это касается укорачивания коммуникационных потоков (минуя промежуточные уровни иерархии), создания горизонтальных связей и отношений между подразделениями, введение должностей, координирующих деятельность различных отделов (руководители горизонтальных программ).

КОМПЬЮТЕРНЫЕ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ РЕШЕНИЙ (СПР) В УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Сложность и неструктурированность проблем, возникающих сегодня перед руководителями различных уровней, обуславливает необходимость оказания систематической помощи на всех этапах выработки приемлемого решения. Концепция поддержки управленческих решений основана на принципе ограниченной рациональности, который постулирует существование предела способности человека описывать и правильно передавать информацию о сложных ситуациях, осмысливать эту информацию, одновременно продумывать несколько вариантов поведения и выбирать, исходя из каких-то разумных соображений только один вариант [2]. Поддержка оказывается менеджеру в соответствии с его потребностями в решении возникающих перед ним проблем, причем оказание помощи происходит в постоянном диалоге с поддерживающей стороной.

Каждый руководитель использует свою систему поддержки, которая включает в себя, прежде всего, распределенные в организационной среде источники и каналы информации, и средства выработки решений, к которым он прибегает по мере необходимости. Источниками информации служат учетно-отчетные данные, директивы и распоряжения вышестоящих органов, научно-техническая и экономическая литература, устная неформальная информация и т.д. Средства выработки решений отражены в сложившихся организационных процедурах (например, деловых совещаниях), положениях об организационной структуре, должностных правах и обязанностях.

Увеличение объема информации, усложнение задач управления, необходимость учета большого числа взаимосвязанных экзогенных и эндогенных факторов приводят к необходимости использования вычислительной техники в процессе принятия решений. На раннем этапе использования компьютеров доминирующей была концепция управленческих информационных систем. Термином «управленческая информационная система» (MIS – management information system) обозначается комплекс процедур и методов, необходимых для обеспечения информацией руководства ПП, необходимой для принятия решений и контроля за их исполнением. В дальнейшем на смену этому подходу пришла концепция систем поддержки решений (DSS – decision support system).

Термин «поддержка решений» впервые стал появляться в названиях и докладах зарубежных научных конференций и журнальной литературе в начале 70-х годов XX века. На раннем этапе использования компьютеров доминирующей была концепция

управленческих информационных систем. Термином «управленческая информационная система» обозначается комплекс процедур и методов, необходимых для обеспечения информацией руководства ИП, необходимой для принятия решений и контроля за их исполнением. В дальнейшем на смену этому подходу пришла концепция систем поддержки решений (СПР).

Классическим можно считать определение СПР, приводимое в книге [3]: «Системы принятия решений являются человеко-машинными объектами, которые позволяют лицам, принимающим решения (ЛПР), использовать данные, знания, объективные и субъективные модели для анализа и решения слабоструктурированных и неструктурированных проблем». В этом определении подчеркивается основное предназначение систем поддержки решений – решение слабоструктурированных и неструктурированных задач. По определению Г. Саймона [4], к слабоструктурированным относятся задачи, содержащие как количественные, так и качественные переменные, причем качественные аспекты проблемы доминируют; неструктурированные проблемы имеют лишь качественное описание.

Появление и бурное развитие нового класса систем сопровождалось формированием человеко-машинной технологии принятия решений. Она включает в себя методы и процедуры сбора, накопления, передачи, хранения и выдачи информации пользователю в удобном для него виде, обеспечивает возможность интерактивной работы с математическими моделями. Для обеспечения технологии принятия решений в состав СПР входят следующие подсистемы: комплекс распределенных технических средств, базы данных и системы управления базами данных, комплекс математических моделей анализа состояния и выработки решения, системы управления моделями, «дружественный» человеко-машинный интерфейс.

Наиболее характерной чертой систем поддержки решений является предоставляемая ими возможность сочетать интуицию и опыт ЛПР с данными компьютерного анализа. По мнению академика Н.Н. Моисеева, неопределенности, присутствующие в задачах, решаемых с помощью СПР, можно разделить на три класса [5]: неопределенности, связанные с неполнотой наших знаний о проблеме, по которой принимается решение; неопределенность из-за невозможности точного учета реакции окружающей среды на наши действия и, наконец, неточное понимание своих целей ЛПР. Свести задачи с подобными неопределенностями к точно поставленным целям невозможно в принципе. Одним из способов «снятия» неопределенностей субъективная оценка специалистом (экспертом, ЛПР) своих предпочтений, поэтому СПР позволяют соединить бихейвиоральный подход с получаемыми количественными оценками результатов управленческих решений.

В целом можно говорить о том, что СПР обеспечивают возможность менеджменту выполнять непосредственный анализ ситуаций на основе разработанных технологий принятия решений, а также исследовать различные способы реализации принятых решений. В современных СПР широко используются имитационные модели, которые основаны на индуктивном подходе и максимально учитывают специфические особенности проблемы, в отличие от классических оптимизационных моделей, которые зачастую искусственно подгоняют модель проблемы под некую дедуктивную теорию. Такой подход позволяет оценивать решения с трех точек зрения: экономической, экологической и социальной, учитывая, в том числе, и политические последствия.

Как известно, выделяются два основных стиля принятия решений: аналитический, или систематический, и интуитивный, или эвристический. Для аналитического стиля принятия решений в целом характерно использование хорошо структурированного подхода к анализу управленческих проблем, сознательно применяемого ЛПР. Среди характеристик аналитического стиля решения можно отметить такие, как осуществление целенаправленного поиска дополнительной информации, строгая последовательность стадий и этапов в проведении анализа, определение на ранних стадиях анализа ограничений, специфичных для данной проблемы, углубленное рассмотрение отдельных альтернатив.

экономики и управления предприятием и управление предприятием

Лица, обладающие интуитивным стилем принятия решений, в большей степени полагаются на аналогию с прошлым опытом, здравый смысл, интуицию. Они не имеют формализованного подхода к решению управленческих проблем. В процессе проведения анализа они могут перескакивать с одной стадии на другую, часто переопределять проблему, исследовать ряд альтернатив одновременно, рассматривать их быстро и поверхностно. Для менеджера, обладающего подобным стилем принятия решений, характерна проверка качества решений не на основе объективных критериев, а исходя из собственных соображений и оценок того, что он считает разумным с точки зрения сложившейся практики управления.

Стиль принятия решения может значительно повлиять на характер организационного взаимодействия между управляющими и СПР. Если управляющий по своему стилю аналитик, то ему необходимо разъяснить основные предпосылки построения модели, механизм решения проблемы, а иногда и теоретические основы ее формализации и т.д. В этом случае можно с уверенностью полагать, что менеджер с доверием воспримет результат компьютерного анализа и будет сторонником его практического внедрения. В случае, когда управляющий обладает интуитивным стилем решения, работа с СПР должна, прежде всего, усилить способности менеджера по принятию решения. В процессе проведения анализа руководитель лучше понимает, что представляет собой решаемая проблема, альтернативы её решения и их последствий. Даже если он полностью не поддержит результаты компьютерного анализа, он окажет сильное (хотя подчас и косвенное) влияние на решения, которые он примет. СПР, ориентированные на руководителей с интуитивным стилем принятия решений, должны обеспечивать пользователю: возможность осуществления произвольного порядка анализа информации; определять, исследовать и проигрывать различные сценарии, характеризующие изменение проблемы; исследовать проблему от частного к общему; контролировать форму выдачи информации; «проигрывать» различные варианты управленческих решений.

Для построения СПР большое значение имеют также различия между программируемыми и непрограммируемыми решениями.

В первую группу входят программируемые решения, т.е. те, которые могут приниматься без участия человека на основе правил принятия решений. К ним относятся в первую очередь такие задачи, как начисления заработной платы, выплаты по счетам, учет прихода сырья и материалов, отгрузки готовой продукции и др. Для принятия подобных решений установлены определенные процедуры.

Ко второй группе относятся решения, поддающиеся частичной автоматизации, принимаемые в интерактивном режиме взаимодействия «человек – компьютер». Решения этого типа предопределяются политикой аппарата управления ПП в той или иной области. Примерами таких решений является определение уровня материально-производственных запасов, установление отпускных цен, определение направлений деятельности персонала и т.п.

К третьей группе относятся решения, принимаемые на основе суждений, к которым относятся решения о переходе к производству новых видов продукции, определение размеров предприятия, определение объема капиталовложений и др. При принятии таких решений большую помощь могут оказать многовариантные эксперименты с моделями, описывающими производственно-финансовую деятельность предприятия и позволяющими получить количественные оценки последствий предлагаемых управленческих решений.

Четвертую группу составляют решения, относящиеся определению основных целей предприятия с учетом политических и экономических предпосылок. Эти задачи относятся к неисследованным областям, «terra incognita», в которых практических отсутствующих формализованных правил принятия решений и критерии их оценки.

С точки зрения распределения функций между уровнями управления решения первой группы приходятся на долю низшего уровня, решения второй группы принимаются на среднем уровне, третьей – в координации среднего и высшего уровней, а решения четвертой

группы являются прерогативой высшего уровня управления.

Основная цель СПР – расширить круг задач, решаемых с её помощью, однако это не всегда является возможным. По мнению американских специалистов в области управления, примерно 80 % управленческих решений можно считать полностью или частично программируемыми, но оставшаяся часть наиболее сложных и важных для организации решений принимается по схемам, далеким от «полностью рационального выбора».

Таким образом, система поддержки решений посредством человеко-машинных процедур должна обеспечивать решение следующих задач:

1. обеспечивать информационную поддержку принимаемых решений;
2. моделировать принимаемые решения, когда это возможно (вычислительная поддержка принятия решений);
3. осуществлять динамический компьютерный анализ возможных последствий принимаемых решений;
4. оценивать и выбирать лучшие сценарии и решения;
5. вести сбор данных о результатах реализации принимаемых решений и осуществлять оценку результата.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

В самом общем виде в СПР можно выделить функции информационной и вычислительной поддержки принимаемых решений. Это соответствует двум исторически сложившимся формам использования компьютеров: информационной и вычислительной (расчетной), причем деление это весьма условно, поскольку для проведения расчетов также требуется информация. Исторически организация информационной поддержки принятия решений предшествовала построению математических моделей объекта управления и использованию вычислительных возможностей компьютеров. Как известно, на первых этапах использования компьютеров в управлении ИП основное внимание уделялось построению и использованию управленческих информационных систем, которые в нашей стране получили название автоматизированных систем управления производством (АСУП).

К сожалению, можно утверждать, что в России у руководителей различных уровней превалирует отрицательный опыт использования компьютеров в управлении. В большинстве случаев возможности компьютерных систем обработки данных используются для решения рутинных, хорошо структурированных задач. Имеются существенные различия в использовании ИТ в управлении промышленными предприятиями в зарубежных странах и России. Первое отличие заключается в масштабах применения информационных технологий, второе – в уровне развития используемых систем. В 2006 г. автором было проведено анкетирование промышленных предприятий г. Орла и Орловской области, результаты которого свидетельствуют о том, что на большинстве предприятий возможности компьютерных систем обработки данных используются для решения таких задач, как бухгалтерский учет, кадры и финансы, сбыт. По таким направлениям деятельности, как маркетинг, конструкторская и технологическая подготовка производства, технико-экономическое планирование, материально-техническое обеспечение, оперативное управление производством и управление качеством уровень применения современных информационных технологий является явно недостаточным. Есть основания полагать, что и в других регионах ситуация является сходной для большинства предприятий, за исключением некоторых наиболее прогрессивных.

Большинство функционирующих систем, давая незначительную экономию конторского труда, не приводят к улучшению основных показателей деятельности предприятия в целом. Наиболее успешными являются проекты, при реализации которых параллельно с использованием УИС проводились преобразования организационной структуры управления. Это подтверждает правоту известного теоретика в области общей теории систем Р. Акоффа, по мнению которого правильный подход состоит в анализе системы принятия решений в организации и определении конфигурации сетей, в которых

экономики и управления предприятием и управление предприятием

узловыми точками являются центры принятия решений. При этом информационные потоки рассматриваются как один из классов параметров системы управления, изменение которых позволяет повышать конечную эффективность управления организацией [6]. Подобный подход, ориентированный на анализ распределения решений и центров их принятия, представляет несомненный теоретический интерес и остается в центре внимания ученых. Однако это не означает полного отрицания подхода, ориентированного на информационные потоки и их рационализацию. Таким образом, современные подходы к организации информационных управленческих систем тесно переплетаются с общей методологией построения СПР и обеспечения вычислительной поддержки управленческих решений.

Основой вычислительной поддержки управленческих решений являются модели. Модель представляет собой некоторый способ преобразования по определенному алгоритму входной информации в выходную информацию, необходимую менеджеру для принятия решения. Принимаемые решения можно разделить на две группы. К первой относятся неожиданные, принципиально новые решения, которые не в состоянии делать вычислительная машина, ко второй – решения, основанные на типовых сценариях, на аналогии, на комбинации известных частных решений. Решения второй группы могут быть получены следующими методами: программной реализацией аналитических моделей, с использованием экспертных систем, генерацией сценариев путем комбинации различных операций, заданных ЛПР или взятых из базы данных, и используя ситуационное управление.

В настоящее время разработано очень много методов и алгоритмов, позволяющих моделировать возможные результаты принятия решений, в том числе численные методы решения систем уравнений, статические методы, методы ситуационного моделирования, имитационное моделирование и т.д.

В самом общем виде можно выделить несколько этапов в применении количественных методов анализа проблем деятельности промышленных предприятий.

Первый этап приходится на время применения ЭВМ второго поколения, обеспечивающих возможность пакетной обработки данных и использования алгоритмических языков программирования высокого уровня (середина 50-х – середина 60-х годов). В этот период модели деятельности промышленных фирм и корпорация создавались и внедрялись техническими специалистами по принципу «снизу вверх»: модель фирмы представлялась в виде простой суммы моделей участков и цехов. Моделирование было ориентировано на многоступенчатую оптимизацию, основное внимание уделялось детализации самих моделей, что приводило к их сложности и громоздкости. В целом такие модели не отвечали требованиям управляющих-практиков.

Второй этап совпал с появлением ЭВМ третьего поколения, которые позволяли работать в режиме разделения времени и обеспечивали хранение данных на магнитных дисках, в это же время стали широко использоваться специальные языки программирования. Все это обеспечило возможность построения моделей «сверху вниз», которые создавались для исследования деятельности предприятия на общекорпоративном уровне. Сложность создаваемых моделей была очень высокой, что приводило к тому, что срок создания модели достигал 2-3 лет.

Следующий, третий этап, (с начала 70-х годов) был обусловлен также совершенствованием технической базы и программного обеспечения, что позволило управляющему работать с компьютером в реальном масштабе времени. Это дает возможность менеджеру самому инициировать разработку интересующих его моделей, в процессе построения которых он может непосредственно участвовать. Такой подход получил название «моделирование изнутри». Характерной чертой такого моделирования является то, что первоначально строятся более простые модели, обеспечивающие поддержку принятия решений в конкретных ситуациях. По мере накопления опыта происходит нарастание сложности создаваемых моделей, расширяется сфера их применения в управлении предприятиями.

Главной отличительной особенностью современного этапа применения

компьютерных информационно-вычислительных систем заключается в возможности создавать распределенные СПР на базе локальных вычислительных сетей. Распределенные СПР могут быть распределены пространственно и/или функционально. В связанных между собой узлах вычислительной сети располагаются пользователи системы – руководители различного уровня. Каждый пользователь может независимо решать свои частные задачи, используя для этого те информационно-вычислительные возможности системы, к которым он имеет доступ. Решения проблем общего характера требует привлечения знаний, информации и ресурсов (или некоторых из этих составляющих), подведомственных ряду пользователей. Общую проблему они могут решать только совместно, объединяя свои локальные возможности и согласовывая принятые решения.

В настоящее время наблюдается тенденция к созданию компьютерных систем, обеспечивающих комплексную информационно-вычислительную поддержку решений. Такие системы стали объектом разработки специализированных корпораций, рынок сбыта которых неуклонно растет (в первую очередь следует назвать фирмы Oracle, Hyperion Software, Comshare, Cognos, etc).

Программные продукты этих фирм позволяют построить базы данных, а также реализовать в системе средства генерации запросов и составления отчетов, инструменты оперативной аналитической обработки и программного обеспечения интерпретации данных. Однако сложность современных СПР такова, что ни одна из фирм не реализует все перечисленные функции, хотя осуществляется интеграция некоторых из них.

Совершенствование информационно-аналитического обеспечения управленческой деятельности менеджмента промышленных предприятий предполагает решение двух основных задач.

Первая задача заключается в интеграции существующих на предприятии разрозненных баз данных в единую интегрированную информационную систему. Создание интегрированной ИС, содержащей производственно-технологическую и финансовую информацию, обеспечивает возможность решения второй задачи, целью которой является создание аналитического инструментария для совершенствования стратегии и тактики бизнеса.

Большинство современных программных продуктов, предлагаемых на рынке, ориентированы на создание разнообразных учетных систем, среди которых наиболее современными являются системы, основанные на процессном подходе к управлению – ABIS (Activity Based Information System).

Внедрению системы предшествует создание общего классификатора бизнес-процессов предприятия, который служит основой управленческого учета стоимости бизнес-процессов, себестоимости продукции и услуг по методу Activity Based Costing (ABC). Такие системы декларируются как эффективное средство управления. Однако следует отметить что, вне зависимости от того, какой принцип положен в систему учета – объектный или процессный – компьютеризация бухгалтерского учета не обеспечивает получение всей информации, необходимой для организации эффективного менеджмента. Необходима система, которая охватывает управление материалами, оборудованием, персоналом, отношениями с поставщиками и клиентами. Ее неотъемлемой составляющей является база данных PDM (Product Data Management), объединяющая информацию о конструкторских спецификациях и маршрутных технологических процессах.

Создание интегрированной информационной системы делает возможным построение такой системы информационно-аналитического обеспечения, которая позволяет осуществлять комплексную поддержку стратегических и тактических управленческих решений, постоянный и последовательный учет внешних и внутренних факторов, их всестороннюю и объективную оценку. Это позволит предприятиям не только адаптироваться к изменению рыночной ситуации, но и оценивать вероятность бифуркаций, проводить сценарные расчеты по преодолению последствий кардинальных изменений на рынке в контуре маркетинг – разработка сценариев – ресурсные потребности – финансовый

экономики и управления предприятием и управление предприятием
результат.

Безусловно, такой подход не может быть реализован без использования моделирования для аналитической поддержки менеджмента. Современный подход к использованию математических методов и компьютерных систем в процессах принятия решений заключается в переходе от строго обоснованных аналитических «жестких» (hard) моделей к «мягким» (soft) методам. Основу таких моделей составляют эвристические правила выбора рациональных решений, дескриптивные и экспериментальные методы, научно обоснованное включение субъективных суждений в процесс принятия решений. Именно к таким методам относится имитационное моделирование.

Имитационная модель (ИМ) представляет собой программный аналог системы, отражающий ее структуру. Отдельные составляющие ИМ осуществляют обработку динамических объектов (заявок).

Задавая характеристики компонент ИМ (производственных участков, станков, транспортных средств и т.д.) и характеристики заявок (тип, время поступления, приоритет обслуживания), пользователь наблюдает в процессе моделирования динамику функционирования картину параллельного распределения материальных и финансовых ресурсов в динамике.

Разработка комплекса ИМ бизнес-процессов предприятия позволяет реализовать преимущества процессного подхода и построить эффективную систему управления ИП, общая структура которой представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Общая структура системы процессного управления ИП

Основу системы составляют данные управленческого учета и конструкторско-технологическая информация.

Комплекс имитационных моделей основных и вспомогательных бизнес-процессов обеспечивает возможность воспроизведения общей картины обеспечения материальными и финансовыми ресурсами.

Сведения управленческого учета и комплекс ИМ служат основой для построения адаптивной системы бюджетирования, данные которой, в свою очередь, совместно с

результатами анализа и прогнозирования рынка, будут использоваться в системе адаптивного управления действиями, рисками и эффективностью.

Для менеджеров высшего звена в системе предусмотрена также возможность аналитической поддержки стратегического управления на основе результатов моделирования бизнес-процессов развития (совершенствования производимой продукции, технологии производства или оказания услуг, внедрения нового оборудования или ресурсов и т.д.).

Использование предлагаемой системы обеспечивает возможность проведения сценарных расчетов, что позволяет отслеживать реализацию бизнес-процессов, осуществлять мониторинг сформированных планов, выполнять анализ причин отклонений и формировать управляющие воздействия.

В заключении следует отметить, что на современном этапе разработка и реорганизация информационных систем на промышленных предприятиях может и должна быть совмещена с коренной реорганизацией управленческой деятельности.

Создание и развитие систем информационно-аналитического обеспечения на основе интегрированной ИС и комплекса имитационных моделей способно принципиальным образом изменить анализ управленческих решений и обеспечить значительное улучшение основных показателей деятельности и достижение конкурентных преимуществ российских промышленных предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Друкер, П. Эффективное управление предприятием [Текст] / П. Друкер. Пер. с англ. – М. Изд-во «Вильямс», 2008. – 224 с.
2. Саймон, Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. – В кн.: Теория фирмы [Текст] / сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – 534 с.
3. Ларичев, О.И. Качественные методы принятия решений [Текст] / О.И. Ларичев, Е.М. Мошкович. – М.: Наука, 1996. – 227 с.
4. Саймон, Г. Науки об искусственном [Текст] / Г. Саймон. Пер. с англ. – М. Изд-во «URSS», 2009. – 144 с.
5. Моисеев, Н.Н. Предисловие к книге Орловского С.А. Проблемы принятия решений при нечеткой исходной информации [Текст] / Н.Н. Моисеев. – М.: Наука, 1981. – С. 5–12.
6. Акофф, Р.Л. Планирование будущего корпорации [Текст] / Р.Л. Акофф. – М.: Сирин, 2002. – 256 с.

Савина Ольга Александровна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Доктор экономических наук, профессор кафедры информационных систем
Тел.: + 7(4862)76-19-10
E-mail: olsavina@yandex.ru

Н.В. НУРМАГОМЕДОВА

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИРУЮЩЕЙ СЕТИ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлены обеспечивающие бизнес-процессы в виде конечно-автоматных алгоритмов, которые позволяют осуществить интеграцию производственных и хозяйственных процессов, обеспечивая при этом их корректное взаимодействие.

Ключевые слова: бизнес-процессы, конечно-автоматные алгоритмы, граф операций, интеграция, управление предприятием, диаграммы на языке UML, критерии корректности, аппарат сетей Петри, алгоритмы.

In the article providing business processes in the form of is final-automatic algorithms which allow to carry out integration of industrial and economic processes are presented, providing thus their correct interaction

Key words: business-processes, certainly-automatic algorithms, activity graph, integration, operation of business, diagrams in the language UML, criterion of a correctness, networks Petry, algorithms..

В настоящее время широкое распространение получили CALS-технологии, которые принято понимать как технологии повышения эффективности бизнеса, основанные на эффективном информационном взаимодействии субъектов хозяйственной деятельности и совместном использовании информации в ходе жизненного цикла (ЖЦ) изделия или продукта. В этой технологии учитывается методология параллельного проектирования, интеллектуальная логистическая поддержка, управления конфигурацией и управления документопотоком. Это позволяет интегрировать процессы на всем протяжении жизненного цикла продукции от выражения потребности в продукции до её утилизации. В течение всего производственного цикла изготовления продукта над ними выполняются некоторые функции, связанные с содержанием соответствующих стадий ЖЦ. Функции реализуются путем выполнения процессов (как технологических, так и организационных). Процессы являются одним из наиболее сложных объектов описания и моделирования.

Использование при моделировании понятия «бизнес процессов» позволяет иначе взглянуть на выполняемые работы и позволяет декомпозировать процессы не по принадлежности их к элементам организационной структуры (цехов, отделов) и не по отношению к предметам труда, а по функциональному признаку.

В статье рассматривается класс основных бизнес процессов, не связанных непосредственно с технологией производства, а функционально обеспечивающих технологические бизнес процессы, которые в дальнейшем будут называться обеспечивающими бизнес процессами (ОБП). К ним относятся: снабжение ресурсами, сервис, планирование и т.п. Такая постановка задачи, как правило, выходит за рамки сегодняшних автоматизированных систем управления предприятием и поэтому интеграция организационных и технологических процессов управления на базе бизнес процессов, естественно, позволит существенно улучшить организацию работы предприятия в целом.

Учитывая, что модель локального управления ОБП содержит большое количество атрибутов, не влияющих на корректность, но создающих сложности в построении моделирующих сетей, было предложено анализ корректности модели ОБП осуществлять средствами сетей Петри на основе диаграмм языка UML, которые отражают структуру и логику переходов между операциями, сохраняя при этом их семантику. Были разработаны процедуры, сводящие определенные выше критерии корректности графа операций ОБП к адекватным свойствам сетей Петри («живость», «безопасность» и т.п.), которых существенно меньше и которые в свою очередь проверяются стандартными способами. Кроме того, был применен механизм редукции построенной по графу операций сети Петри, за счет чего

удаляются несущественные для анализа вершины – операции и переходы в исходной сети. Таким образом, снижается алгоритмическая сложность поставленной задачи анализа ОБП на корректность поведения. Исследование свойств корректности должно проводиться на основе анализа выполнения графа операций ОБП, потому что в общем случае признаки некорректности (как это видно из анализа ситуаций в графе операций) могут проявляться только при выполнении алгоритма управления. Вместе с тем понятно, что модификация непосредственно модели алгоритмов управления ни к чему иному, как к потере продуктивности, привести не может. Имеется положительный опыт привлечения для исследования свойств корректности модели алгоритма ОБП. Представляется, что наиболее подходящим для этой цели является аппарат сетей Петри.

Отображение графа операций на сеть Петри. Будем рассматривать для моделирующей сети двухуровневую иерархию объектов ОБП. На верхнем уровне располагаются классы самих процессов, которые используют при своем функционировании значительное количество различных агентов и функций нижнего уровня.

Процедуру сопоставления произвольному графу операций ОБП S моделирующей его сети Петри $N(S)$ будем рассматривать в виде последовательности из трех шагов. Каждый шаг этого отображения соответствует какому-либо элементу алгоритма управления. Сначала строятся сети, соответствующие агентам, входящим в ОБП, затем – переменным для функций условий перехода по состояниям процесса и наконец, скелету ОБП. Эти сети не связаны друг с другом, поэтому очередность их построения произвольна. Связывание этих сетей производится на этапах построения выходных Z , входных X наборов переменных и дополнительных функций F . Очередность выполнения этих шагов между собой также безразлична, однако для удобства рассматривается их определение в приведенном порядке.

Пример простейшей сети, моделирующей поведение агента в составе ОБП, представлено на рисунке 1, где в качестве агента выступал оператор, обслуживающий заявку клиента. Метка в той или иной позиции соответствовала состоянию агента и условиям его перехода к выполнению следующей операции. Сетью такого вида можно описать LC любого агента процесса с конечным числом состояний. Для простоты моделирования будем считать, что все они на нижнем уровне управления работают штатно и не попадают в аварийные ситуации. Рассмотрим представление функций в условиях переходов LC процесса на сетевой модели. Будем сопоставлять каждой переменной позицию сети, а изменение значения переменной интерпретировать, как изменение маркировки в этой позиции. Если переменная – внешняя (независимая), то будем считать, что смена маркировки в ее позиции происходит случайным образом (метка появляется и исчезает в произвольные моменты времени). Соответственно значению «1» переменной сопоставим непустую маркировку, а значению «0» - пустую. Тогда всю функцию можно представить подсетью, в которой отдельная позиция соответствует значению самой функции (значение равно 1, если маркировка позиции не пустая). Двойными стрелками обозначены условия переходов в обе стороны, а кружком – сдерживающие дуги.

Сдерживающая дуга является одним из расширений классических сетей Петри. Она соединяет переход с отдельной позицией – сдерживающей. Вместо стрелки на конце сдерживающая дуга имеет маленький кружок. Выполнение перехода происходит, когда метки присутствуют во всех обычных его входных позициях и отсутствуют в сдерживающих. Допустим, условие перехода выражено функцией: $f = x_1 \bar{x}_2 \vee x_3$, тогда ее сеть будет выглядеть следующим образом (рисунок 2).

Сдерживающие дуги из позиции f препятствуют накоплению в ней меток. В свою очередь позиция f уже непосредственно связана с переходом, где находится данное условие. Таким образом, все внешние переменные объекта связаны переходами с функциями, в которые они входят в качестве аргументов и образуют сеть. Для анализа конкретной функции из сети необходимо выделить подсеть с используемыми переменными и запустить ее.

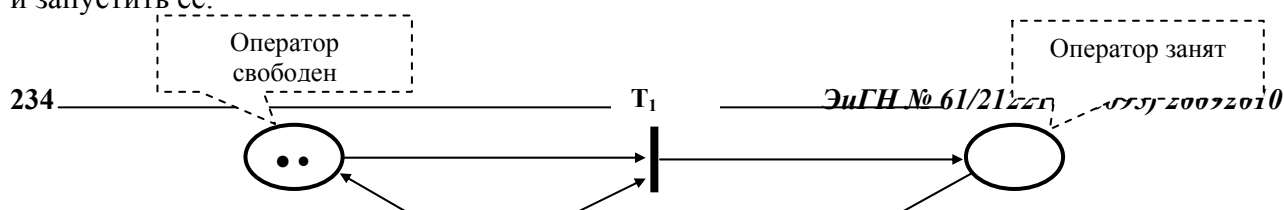


Рисунок 1 - Пример простейшей сети, моделирующей поведение агента в составе ОБП

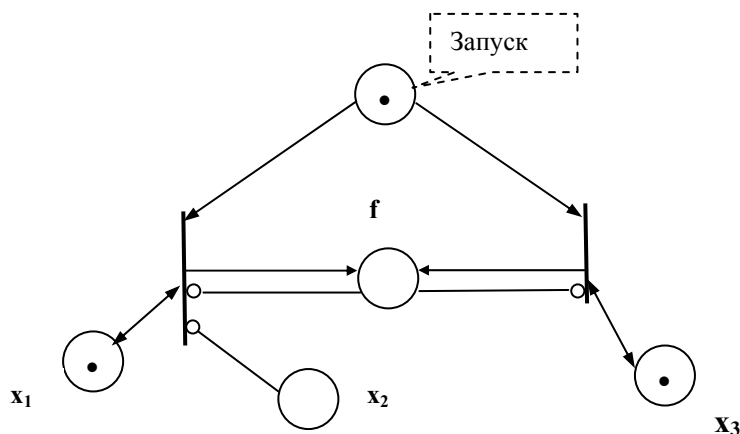


Рисунок 2 - Условный переход, описанный логической функцией

Для этого необходимо ввести для каждой функции еще одну позицию – запускающую, связанную с завершением операции в LC на предыдущем шаге и разрешающую все переходы для данной функции. В общем случае, если представлять

функцию, в виде ее дизъюнктивной нормальной формы: $f = \bigvee_{k=1}^l (x_1 \dots x_i)$, то число

позиций будет соответствовать общему числу переменных, а количество переходов – числу конъюнкций в выражении. Если переменная входит в какую-либо конъюнкцию с инверсией, то соответствующая ей позиция должна соединяться с необходимым переходом через обратную дугу. Позиция, соответствующая значению самой функции должна соединяться со всеми переходами через выходящие обратные дуги. Рассмотрим поведение на верхнем уровне модели, т.е. LC всего процесса. Представим его также в виде маркированной сети, в которой позициям будем сопоставлять признаки «активности» агентов, т.е. их состояния, сразу после выполнения над ними какой-либо операции. На следующем шаге операции могут быть выполнены уже с другими агентами и первые перестают быть «активными». Переходам соответствуют выполняемые агентами операции ОБП. Внешним условиям (независимым от состояния агентов) также могут быть сопоставлены дополнительные позиции. Непустая маркировка позиции указывает на ее «активность».

Состояние сети определяется ее маркировкой и соответствует состоянию отображаемого процесса. Пусть $C = (W, T, I, O, \mu)$ – сеть. Тогда $\rho(\mu, t_i) = \mu'$ – есть следующая маркировка или состояние сети. Если в моделируемом процессе P состояние в момент времени t обозначим как s_t и $\mu \rightarrow s_t$ то

$$\rho(\mu, t_i) = \mu' \rightarrow \gamma(s_t, u) = s_{t+1}$$

Отображение строит сеть Петри на основании информации об операциях V и переходах ρ между ними, т.е. определено для скелета графа операций. Множество позиций сети совпадает с множеством операций, а переходы и дуги сети определяются следующим

образом. Каждой паре подмножеств операций (V' , V'') сопоставлен переход, если пара связана соотношением $V'' = \delta(V', \Psi_r)$, где Ψ_r - какая-либо дополнительная функция, дуги проводятся из всех позиций V' в данный переход и из него - во все позиции V'' . Первоначально маркируются позиции сети, соответствующие начальным операциям.

Рассмотрим описание модели на верхнем уровне на примере взаимодействия трех объектов (агентов процесса) при альтернативном и параллельном совмещении фрагментов их ЛС. Допустим, имеются три обрабатывающих поток событий агента: **A**, **B**, **D** (с двумя состояниями каждый). Фрагмент графа ГФ, описывающий их поведение будет выглядеть следующим образом (рисунок 3а). Через u обозначено условие выполнения альтернативы. Для отображения данного фрагмента в сетевую модель сопоставим вершинам графа сетевые переходы, а его дугам – позиции. Отдельную позицию со сдерживающей дугой необходимо отвести для условия перехода – u^* . На диаграмме сетевой модели каждая позиция – состояние «активности» какого-либо агента отображается во множество позиций – состояний, сменяющих друг друга в ходе выполнения процесса. В таком виде модель удобнее сопоставлять протекающему во времени процессу. Позиции, соответствующие одинаковым состояниям агентов (выполняющих одну и ту же операцию) имеют одинаковый цвет. Тогда, перечисляя по вертикали всех участвующих в ОБП агентов, а по горизонтали – последовательно выполняемые переходы, получаем следующую диаграмму сетевой модели, выполняемую слева направо (рисунок 3б). На диаграмме с левого края находятся начальные состояния перечисленных объектов и соответственно – начальная маркировка сети. Входные условия для переходов, отображающих альтернативное выполнение, показаны стрелками с формулами условий над ними. В позиции условия перехода для альтернативы (для упрощения вместо подсети функции изображена одна позиция - заштрихована) появление метки соответствует выполнению условия u . Из диаграммы видно, что окончание всякой альтернативы отображается двумя одновременными переходами, из которых срабатывает только один: $t_3(1)$ или $t_3(2)$. Другим условиям переходов на графе (если бы они были в явном виде) также необходимо было бы сопоставить свои позиции, связанные с соответствующими переходами.

Обобщенная моделирующая сеть графа операций ОБП строится путем развертывания позиции скелетной сети, представляющей операцию, в цепочку вершин и последующего связывания переходов из этой цепочки с сетями, моделирующими переменные в условиях переходов. Рассмотрим процесс такого объединения на примере (рисунок 4).

Пусть задан фрагмент скелетной сети ОБП процесса $C = (W, T, I, O, \mu)$, где $W = \{w_1, w_2\}$, $T = \{t\}$, $I(t) = \{w_1\}$, $O(t) = \{w_2\}$, $\mu = \{1, 0\}$. Переход t соответствует выполнению операции «начать обработку заказа» агентом **B**. Кроме того задана подсеть поведения самого агента **B**: $C' = (W', T', I', O', \mu')$, где $W' = \{w_3, w_4, w_5, w_6\}$, $T' = \{t_1, t_2\}$, $I(t_1) = \{w_3, w_5\}$, $I(t_2) = \{w_4, w_6\}$, $O(t_1) = \{w_6\}$, $O(t_2) = \{w_5\}$. Для описания условия перехода t ($f = /b$) задана подсеть: $C'' = (W'', T'', I'', O'', \mu'')$, где $W'' = \{w_7, w_8\}$, $T'' = \{t_3\}$, $I(t_3) = \{w_1\}$, $I(t_4) = \{w_5, w_7, w_8\}$, $O(t_3) = \{w_7\}$, $O(t_4) = \{w_8\}$.

Для соединения сетей C' и C'' к сети C в месте перехода t необходимо изменить входные и выходные функции для перехода t : $I(t) = \{w_8\}$, $O(t) = \{w_3\}$, $O(t_1) = \{w_6, w_2\}$. В данном случае для условия перехода t использовано (для упрощения) состояние того же агента, с которым выполняется операция. Тогда при запуске подсети C'' переход t срабатывает, запускающая позиция подсети (w_3) станет «активной» и подсеть C' заработает. В результате агент **B** перейдет в другое состояние, а в основной сети станет «активной» позиция w_2 . Любое внутреннее условие, заданное в явном виде на дугах графа операций будет отображаться в сети как дополнительные входные и выходные условия для данного перехода.

Рассмотрим основные свойства маркированной сети, с помощью которых можно проанализировать введенные ранее критерии корректности. Последовательность непосредственно достижимых состояний будем называть вариантом выполнения графа

экономики и управления предприятием и управление предприятием

операций, представленного сетью Петри, а множество вариантов выполнения - его поведением.

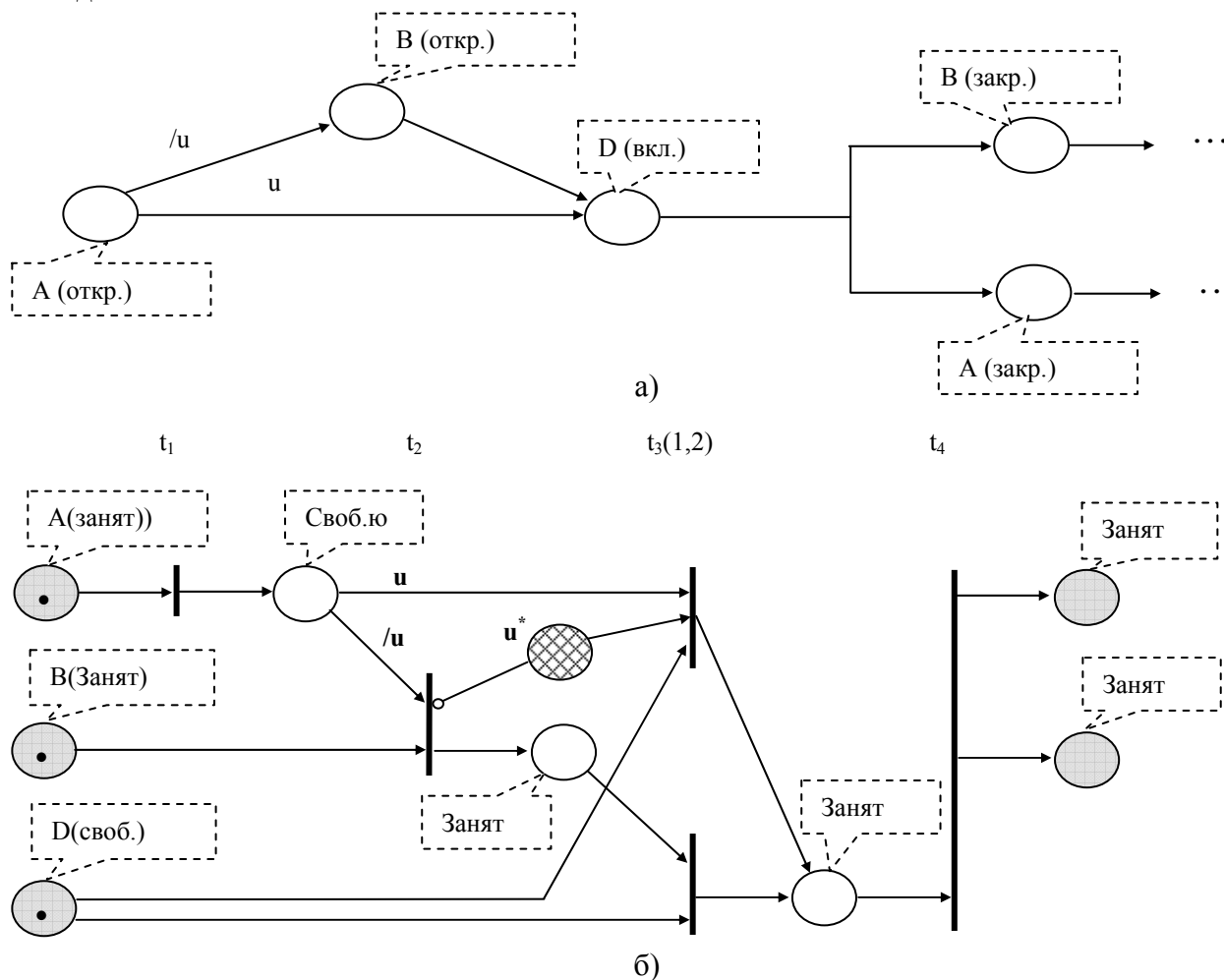


Рисунок 3 - Фрагмент графа ГФ

Одним из основных свойств маркированной сети является активность ее переходов. Переход t_i обладает нулевой активностью или пассивен, если он никогда не может быть запущен. Следующим важным свойством маркированной сети является ее ограниченность. Каждая позиция сети является к-ограниченной, если число меток в ней никогда не превышает k . Сеть считается к-ограниченной, если у нее k -ограниченны все позиции. Частным случаем свойства ограниченности сети является свойство ее безопасности. Если число меток в позиции не превышает единицы, то позиция считается безопасной, а если все позиции безопасны, то и вся сеть считается безопасной.

Определение 2.7. Моделирующая граф операций S сеть $N(S)$ называется работоспособной, если все переходы ее скелетной сети не пассивны.

Теорема 2.1. Модель графа операций S корректна, когда моделирующая его сеть Петри $N(S)$ работоспособна и безопасна.

Для доказательства необходимо проверить соответствие критериев реализуемости, безостановочности и согласованности с активностью переходов моделирующей сети, а также связь ее свойства безопасности с критерием неповторности. Необходимость наличия активных переходов непосредственно вытекает из определений первых двух критериев. Следовательно, критерии реализуемости и безостановочности можно проверить путем построения моделирующей сети на предмет выявления в ней пассивных переходов. Если таковые существуют в моделирующей сети, то алгоритм выполнения БП в соответствующем месте остановится. Выявление переходов в сети с активностью уровня 1 непосредственно связано с проверкой критерия согласованности в модели ОБП. На примере (рисунок 3а)

после окончания выполнения операции **A** и выполнения условия **u** начинает выполняться операция для **D** и возможна подача команды на освобождение **A** и **B**, но агент, выполняющий операцию **B** уже мог находиться в свободном состоянии (ему не подавалась команда «освободиться»).

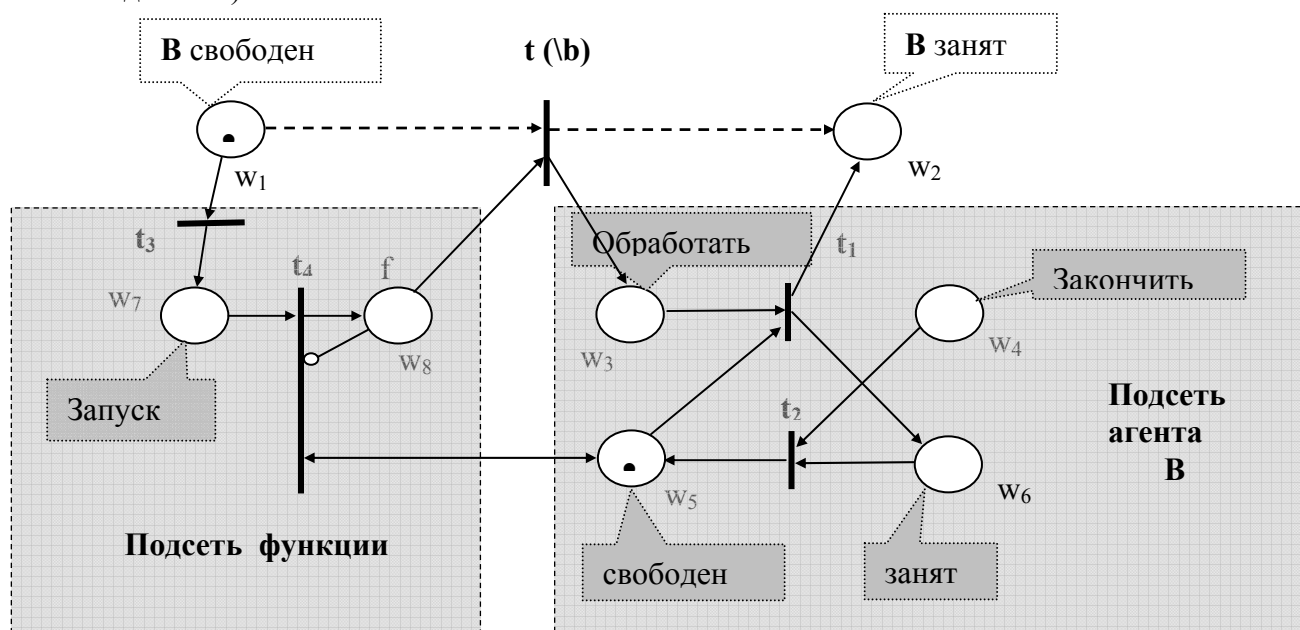


Рисунок 4 - Процесс объединения

Таким образом, критерий согласованности управления не соблюдается. Для проверки этого условия достаточно запустить динамическую модель данного примера (рисунок 3б). После срабатывания перехода t_1 и появления метки в позиции «u» срабатывает переход $t_3(1)$ и затем – переход t_4 , который запустит подсеть в том числе и для агента **B**. Соответственно переход в подсети по «освобождению» агента не работает, т.к. последний уже «свободен». Значит метка в позиции «В свободен» для подсети **B** не появится. Заметим, что в данном случае не сработавший переход не пассивен, а обладает активностью уровня 1, т.е. он потенциально запустим или существует такая маркировка μ' , при которой он срабатывает. В данном случае если бы вместо условия **u** в альтернативе выполнилось бы противоположное условие ($\neg u$), то агент **B** стал бы «занятым» и далее. Критерий неповторности связан безопасностью моделирующей сети. Если число меток в позиции не превышает единицы, то позиция считается безопасной, а если все позиции безопасны, то и вся сеть считается безопасной. Накопление меток в позиции, соответствующей какому-либо состоянию агента означает подаче на него для отработки операции одного и того же управляющего воздействия, что противоречит принципам управления данным классом объектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андерсен, Б Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования [Текст] / Б. Андерсен. - Стандарты и качество, 2007 г. - 272 стр.
2. Елиферов, В. Г. Бизнес-процессы. Регламентация и управление [Текст] / В.Г. Елиферов, В.В. Репин–Инфра – М, 2009 – 320с.

Нурмагомедова Наталья Викторовна

Московского государственного университета технологии и управления

105064, г. Москва, ул. Земляной вал, 73.

Аспирант

Тел.: (495) 235-27-71

E-mail: ross@pvti.ru

УДК 681.3.06

ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена анализу характерных особенностей процесса принятия решений по планированию финансовых потоков. Определены особенности целеполагания, идентификации и анализа проблем, генерирования и оценки альтернатив. Особое внимание уделено таким показателям оценки управленческих решений как выгода, затраты и время, влияющее и на выгоды, и на затраты.

Ключевые слова: планирование, финансовые потоки, затраты, выгода.

In this paper are analyzed peculiarities of financial stream planning. Here is considered how the financial manager should use the conception of decision making: lay down purposes identify analyze problems, generate and evaluate alternatives. The special attention is paid to indexes that help to evaluate the quality of management, such as gain and expenditures.

Key words: planning, financial streams, expenses, benefit.

Функционирование субъектов хозяйствования в рыночной экономике обеспечивается движением финансовых ресурсов. Это универсальный вид ресурсов, поскольку он позволяет приобретать все прочие ресурсы, жизненно необходимые для промышленного предприятия (ПП), обеспечивая, таким образом, его бесперебойную и эффективную деятельность.

Финансовые ресурсы выступают в качестве материальных носителей финансовых отношений, обеспечивают бесперебойную деятельность промышленного предприятия и экономическую эффективность труда.

В процессе кругооборота финансовых ресурсов происходит циклическая смена их функциональных форм (денежная – товарная – производительная – товарная – денежная), что обеспечивает возможность возврата авансированных финансовых средств и их прирост.

Кругооборот капитала промышленного предприятия в процессе его функционирования представляет собой движение финансовых потоков, каждый из которых характеризует приток или отток финансовых ресурсов.

Финансовый поток формируется или изменяет свою интенсивность в соответствии с некоторой операцией или проектом.

Составляющими элементами финансового потока являются прибыль, расход, платеж и т.п. Анализ динамики финансовых потоков позволяет, таким образом, оценить стратегию управления, а также организационный уровень менеджмента. Этим определяется, что в рамках финансового менеджмента концепция финансовых потоков является одной из базовых, обеспечивающих рассмотрение процесса управления финансовыми ресурсами предприятия в динамике.

СТРУКТУРА ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО ПЛАНИРОВАНИЮ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ

Управление деятельностью промышленного предприятия осуществляется в условиях нестабильной внешней среды и неопределенности общих условий функционирования. Это значительно усложняет процесс принятия решений, который представляет собой процесс поиска, познания и организационного обучения.

В процессе принятия решений по планированию финансовых потоков необходимо учесть многообразие факторов внешней и внутренней среды промышленного предприятия, наиболее существенные из которых представлены на рисунке 1.

Теорией принятия решений разработан достаточно мощный методологический аппарат, обеспечивающий возможность преодоления неполноты знаний о внешней и внутренней среде предприятия.

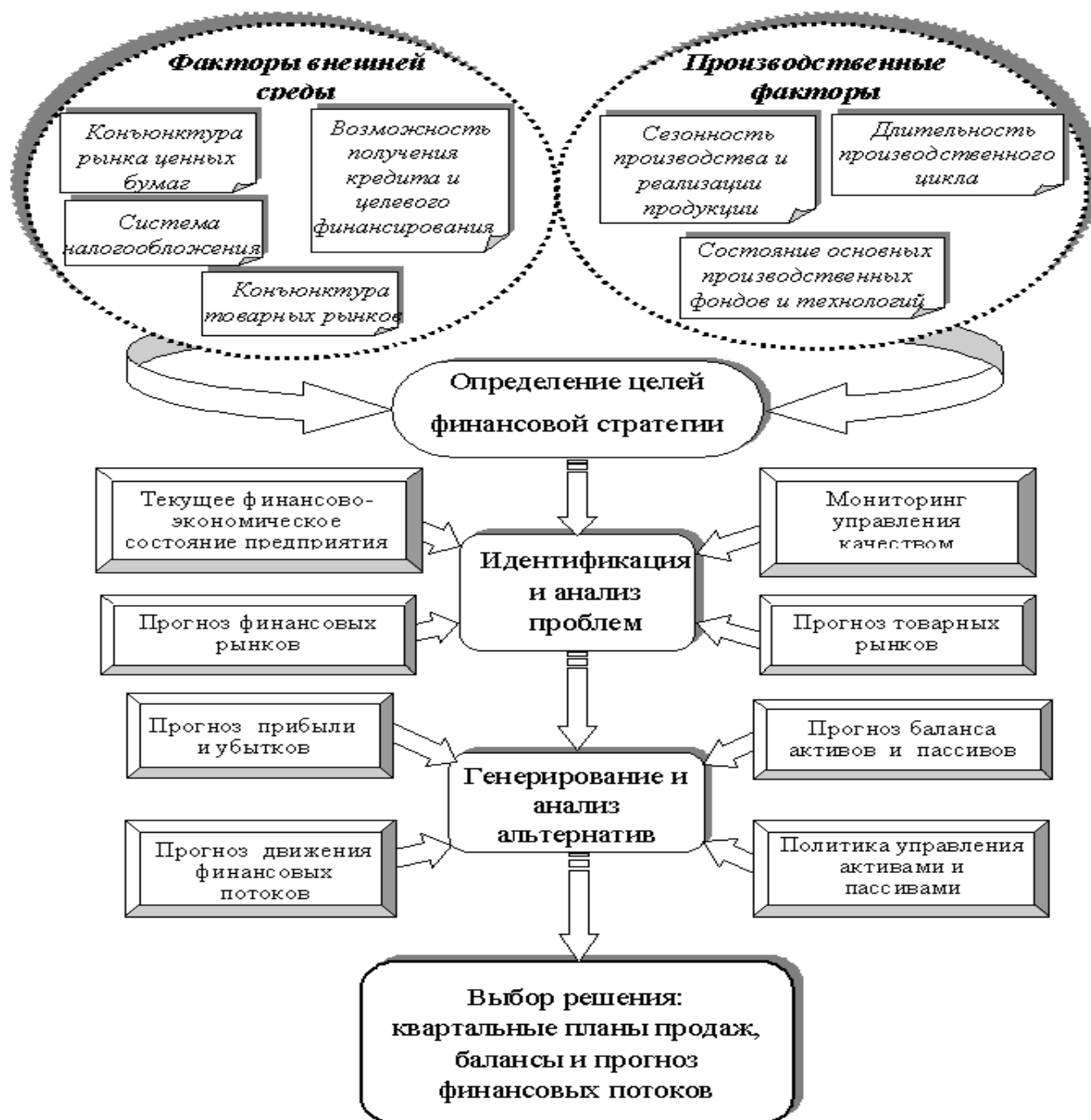


Рисунок 1 – Этапы процесса принятия решений по планированию финансовых потоков

В исследовании процесса принятия решений развиваются три основных подхода: кибернетический, в котором принятие решений рассматривается как процесс переработки информации; организационный, заключающийся в выявлении взаимосвязанной последовательности действий индивидуумов и групп в организации при выработке решения; психологический, состоящий в рассмотрении процесса принятия решений как процесса мышления и психической деятельности людей.

В планировании деятельности предприятия традиционно выделяются два уровня принятия решений – стратегический и операционный (текущий, краткосрочный и среднесрочный). На стратегическом уровне планирование финансовых потоков ПП направлено на обеспечение эффективности процессов формирования, распределения, использования и организации оборота фондов денежных средств (и их эквивалентов в неденежной форме), и направленных на достижение перспективных (долгосрочных) целей деятельности промышленного предприятия. Реализация стратегии, декомпозиция установленных целей в конкретные задачи и мероприятия выполняется на уровне тактического (текущего) планирования. Именно проблемы, связанные с основной

экономики и управления предприятием и управление предприятием

(операционной) деятельностью промышленного предприятия, обладают особой сложностью. В процессе операционного планирования и управления финансовыми потоками необходимо осуществлять согласование сроков поступлений средств и платежей, несовпадение которых во времени может привести предприятие к состоянию технической неплатежеспособности. Задача согласования разнонаправленных финансовых потоков заключается в учете всех возможных поступлений и платежей по срокам и размерам и формировании такого графика, в котором отсутствуют временные разрывы.

Состав и содержание этапов процесса принятия решений по-разному трактуется различными авторами [1, 2], однако, можно определить следующую типовую цепочку: определение целей – идентификация и анализ проблем – генерирование и анализ альтернатив – выбор решения – реализация решения – оценка исполнения. По нашему мнению, более правильно рассматривать отдельно две стадии процесса принятия решений по управлению финансовыми потоками: их планирование и процесс выполнения плана.

Содержание отдельных этапов процесса принятия решений по управлению финансовыми потоками может быть определено на основе Методических рекомендаций по разработке финансовой политики предприятия [3], однако основные положения данного документа посвящены рекомендациям по формированию системы сквозного бюджетирования на предприятии. По нашему мнению, формирование бюджетов различного уровня является только одним из аспектов процесса принятия решений, поэтому необходимо более детальное рассмотрение каждого этапа и взаимосвязи между ними. При принятии решений по планированию финансовых потоков, необходимо сформировать, оценить и выбрать наиболее приемлемый вариант плана. Процесс принятия решений является сложным и запутанным, имеющим многообразные обратные связи. По выражению Г. Саймона [4], процесс принятия решений представляет собой «колесо в колесе», когда каждая стадия включает все остальные и возможно любое сочетание фаз и стадий в процессе разработки проблемы.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕЙ. Управление финансовыми потоками целесообразно рассматривать в разрезе целей, которые стоят перед менеджментом и определяют финансовую политику промышленного предприятия. На стратегическом уровне формируется программа действий, устанавливающая приоритеты проблем, ресурсы и последовательность шагов для достижения стратегических целей предприятия. Она ставит главные цели и определяет основные пути их достижения таким образом, что предприятие получает единственное направление действий [5]. И. Ансоф определяет стратегию как эффективную деловую концепцию, дополненную набором реальных действий, который способен привести ее (эту деловую концепцию) к достижению конкурентного преимущества, способного сохраняться длительное время [6].

Можно выделить два основных подхода, применяемых к оценке деятельности промышленных предприятий. Традиционный подход рассматривает текущую прибыль как основной целевой показатель деятельности предприятия [7]. В соответствии со вторым подходом, основной целью менеджмента является рост ценности промышленного предприятия для собственников (акционеров) [8]. Этот подход получил название ценностно-ориентированного менеджмента (в англоязычной литературе – Value-Based Management (VBM)), в рамках которого оценка результатов деятельности предприятия основывается на показателях добавленной ценности. Возрастание интереса отечественных ученых к концепции VBM определяется развитием рынков капитала и других институтов рыночной экономики, что дает возможность прямого привлечения акционерного капитала. Концепция ценностно-ориентированного менеджмента интенсивно развивалась в последние десятилетия, ее назначение – обеспечить качественно новый уровень взаимоотношений инвесторов и менеджмента промышленного предприятия. Цели, декларируемые названными подходами, взаимосвязаны и могут являться противоречивыми на некоторых временных отрезках. Так, например, полученная прибыль (полностью или значительная ее часть) может быть либо оставлена в активах предприятия, либо быть изъята и перераспределена между

собственниками. В первом случае будет увеличена капитализация, во втором – потребление.

Очевидным является тот факт, что в условиях стабильно функционирующей экономики, возрастание цены акций во многом определяется устойчивой динамикой повышения прибыли промышленного предприятия, а в условиях финансового кризиса цена акций очень слабо связана с результатами деятельности компаний и фирм, и, в основном, определяется общей направленностью биржевых спекуляций. Поэтому, с нашей точки зрения, обеспечение устойчивого генерирования прибыли является приоритетной целью деятельности промышленного предприятия, а показатели добавленной ценности играют вспомогательную роль.

В то же время прибыль не отражает многие существенные аспекты, такие как ожидаемый эффект от новых разработок, отдачу от капитальных вложений, эффективность управленческих новаций, стабильность положения на рынке и многие другие. Поэтому прибыль подвергается «операционализации», т.е. расщеплению на отдельные, хотя и объективно связанные между собой, показатели, в состав которых включается объем продаж, показатели финансовый устойчивости, темп технологических нововведений и др.

Таким образом, стратегической целью менеджмента промышленного предприятия является создание эффективного механизма управления, обеспечивающего устойчивое генерирование и максимизацию прибыли предприятия, что в сфере управления финансовыми потоками требует решения следующих задач:

1. обеспечение финансовой устойчивости предприятия, формирование оптимальной структуры капитала;
2. достижение прозрачности финансово-экономического состояния предприятия для собственников, инвесторов, кредиторов;
3. обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
4. использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств.

С точки зрения теории принятия решений цель может быть описана как некоторая точка (состояние системы), достигаемая с помощью путей и средств, которые предстоит выявить и реализовать. В некоторых случаях цель представляет собой функцию, используемую для оценки последствий альтернативных курсов действий.

Наиболее строгой в математическом смысле и в то же время наименее реалистичной является формулировка цели в виде некоторой целевой функции, подлежащей оптимизации. В этом случае целевая функция описывается однородным показателем, а условия достижения цели отображаются в виде системы ограничений и связей между структурными переменными для всей области их изменения. Эти исходные предпосылки приводят к математическим задачам оптимального программирования (линейного, нелинейного, динамического и т.п.) на отыскание условного экстремума целевой функции. На практике принятие решений осуществляется в условиях поиска удовлетворительных, а не максимизирующих решений. Это положение нашло свое отражение в концепции «уровня притязаний». Основу этой концепции составляет положение о том, что постановка целей «от нуля», исходя лишь из желаемого состояния системы и имеющихся возможностей, нетипична для функционирующего предприятия, которому свойственны консервативность и инерционность поведения. Цели предприятия устанавливаются с учетом всего комплекса окружающих условий и прошлого опыта. Функция цели определяется как:

$$G_t^i = f_i(G_{t-1}, E_{t-1}, C_{t-1}), \quad (1)$$

где G_t^i – уровень притязаний по i -й целевой характеристике в t -й период;

G_{t-1} – фактический уровень, достигнутый в предыдущем периоде;

E_{t-1} – уровень достижения, выведенный из прошлого организационного опыта;

C_{t-1} – уровень, достигаемый другими организациями в аналогичных условиях.

Цели деятельности предприятия формулируются и закрепляются в стратегическом плане развития, который составляется на период, как правило, от двух до десяти лет. В этом

экономики и управления предприятием и управление предприятием

плане описаны основные направления бизнеса (продукция и рынки) и видение будущего предприятия. В стратегическом плане отражаются те виды деятельности, которыми будет заниматься предприятие в ближайшей и долгосрочной перспективе. При формировании плана учитывается влияние внешних неуправляемых факторов, на которые предприятие не может воздействовать (политические, природные и научно-технические факторы, а также экономические факторы: инфляция, уровень занятости, покупательская способность потребителей, величина процентной ставки за кредит и др.).

Основой стратегического плана служат долгосрочные прогнозы, охватывающие различные аспекты деятельности – маркетинг, финансы, производство и технология. На стратегическом уровне принимаются решения о долгосрочных финансовых вложениях, финансировании инвестиционных проектов по технологическому оснащению производства и новым разработкам.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ И АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ. Для процесса принятия решений характерен дифференцированный подход к выявлению проблем, стремление классифицировать их и в соответствии с их типом применить соответствующие методы выработки решений. Различная степень полноты знаний о проблемах позволяет разделить их на хорошо структурированные, слабо структурированные и неструктурированные [4]; степень формализации процедур, на основе которых могут быть получены решения, определяют их деление на программируемые и непрограммируемые.

На этапе идентификации проблем управления финансовыми потоками необходимо провести анализ текущего финансово-экономического состояния предприятия и соотнести его с поставленными перспективными целями. При этом необходимо получить характеристику рынка сбыта продукции предприятия и выработать стратегию маркетинга сроком от года до пяти лет. Важной составляющей этого этапа является также исследование производственно-технологической и инновационной политики предприятия, что позволяет получить информацию о стадии жизненного цикла продукции, объеме ее выпуска на период от года до пяти лет; о производственных мощностях (баланс мощностей, коэффициенты сменности оборудования и т.д.); о технологическом уровне производства, его соответствии современным требованиям, развитие НИОКР и т.д., и т.п.

Формирование стратегии предполагает анализ возможных рисков, их сущности, причин и факторов, методов компенсации и снижения риска. Необходимо также рассмотреть варианты политики страхования имущества, транспортных средств, невозвратных кредитов и т.п. Условия возникновения и характер проблемы обуславливают использования одного из двух подходов к выработке долгосрочных стратегий. Первый заключается в разработке жестко заданной траектории развития на будущее и характерен для стабильной внешней среды. Второй подход состоит в отказе от долгосрочного внутрифирменного планирования и ориентации на выработку многоэтапных стратегий, состоящих в принятии только краткосрочных решений. В подобной ситуации особое внимание уделяется созданию механизма обратной связи по отношению к реализации решения с целью периодического пересмотра краткосрочных планов и программ в зависимости от хода их выполнения.

Полученная на данном этапе информации должна быть хорошо структурирована. На основе анализа информации определяются основные направления учетной, налоговой, ценовой, дивидендной, инновационной и амортизационной политики, что позволяет перейти к следующему этапу процесса принятия решений.

ГЕНЕРИРОВАНИЕ, АНАЛИЗ АЛЬТЕРНАТИВ И ВЫБОР РЕШЕНИЯ. На этом этапе осуществляется формирование различных вариантов управленческих решений и выполнении их сравнительного анализа. Оценка последствий альтернатив – одно из наиболее трудоемких действий, связанных прежде всего с использованием экономических методов сопоставления затрат и результатов, а также неэкономических последствий и факторов.

Разрабатываемые альтернативы представляют собой тактические (текущие, операционные планы), которые предназначены для реализации стратегического плана. В

зависимости от степени детализации формируется план продаж и операций и основной производственный план.

План продаж и операций включает обобщенные показатели производства и сбыта готовой продукции, конкретизирует показатели стратегического плана, представляя их в натуральных единицах измерения. Его основное назначение – связать желаемые результаты (стратегические цели) с реально достижимыми возможностями (прогнозируемым спросом, производственными мощностями, трудовыми ресурсами, финансовыми возможностями). Определяется также стратегия использования ресурсов предприятия для реализации необходимого уровня продаж, т.е. осуществляется определение уровня производства и уровня запасов, оптимальных по затратам.

На этапе разработки основного производственного плана формируется сбалансированный с точки зрения приоритетов и мощности план производства, который конкретизирует операционный план. Осуществляется согласование и координация плана продаж, финансового плана и плана производства. Выполняется оценка соответствия плана продаж имеющимся мощностям и финансовым ресурсам, формируется финансовый план предприятия, разрабатывается план закупок и календарь платежей. Исходными данными для разработки плана являются прогнозы спроса на продукцию, размеры имеющихся материальных запасов и производственных мощностей.

Эффективным инструментом планирования, обеспечивающим учет всего многообразия внешних и внутренних факторов в процессе принятия управленческих решений, является имитационное моделирование, которое позволяет «проиграть» несколько вариантов управленческих решений и отобрать среди них те, которые обеспечивают значения всего набора критериальных показателей не ниже определенного порога. Если эти задачи имеют небольшую размерность, то проблема выбора наилучшего решения становится тривиальной и сводится к перебору и оценке всех возможных путей, приводящих к конечному исходу. Кардинальная сложность задачи состоит в том, что ее размерность для реальных систем принятия решений становится необозримой и исключает полный перебор вариантов, и предполагает необходимость использования методов планирования экспериментов. Путем целенаправленного перебора параметров просчитываются различные сценарии развития предприятия. Обычно варьируются цены и объем производства, размер запасов. Рассматриваются различные схемы финансирования и методы налогового планирования. Относительно постоянными остаются показатели, связанные с технологическими параметрами производства (затраты на производство единицы продукции). В качестве неизменных могут быть определены параметры структуры капитала, ставки амортизации и т. д.

В каждом рассматриваемом варианте плана на основании прогноза спроса и имеющихся мощностей разрабатывается прогноз прибыли и убытков, на основе которого определяются материальные и трудовые затраты, а также другие составные затраты на производство и определяется поток чистых доходов, прогнозируются размеры всех видов фондов и инвестиционного потенциала ПП. Далее определяется номенклатура инвестиционных проектов и осуществляется распределение ресурсов между проектами.

Для отражения динамики движения финансовых потоков требуется прогноз движения финансовых потоков, который учитывает приток наличных (поступления и платежи), отток наличных (затраты и расходы), чистый денежный поток (избыток или дефицит), начальное и конечное сальдо банковского счета. Данные прогноза движения финансовых потоков позволяют составить прогноз баланса активов и пассивов (по форме балансового отчета), на основе которого осуществляется оценка достоверности прогноза прибылей и убытков. При составлении прогноза баланса учитываются приобретения основных фондов, изменение стоимости материальных запасов, отмечаются планируемые займы, выпуск акций и других ценных бумаг и т.д.

Рассчитанные таким образом прогнозные данные позволяют получить следующие показатели оценки последствий альтернативных управленческих решений: выгода с учетом

экономики и управления предприятием и управление предприятием

факторов риска и неопределенности; затраты с учетом рационального использования ограниченных ресурсов; время как фактор, влияющий и на выгоды, и на затраты.

Получаемые прогнозы имеют вероятностную природу. С этой точки зрения выгода может быть получена в условиях определенности (когда последствия каждой альтернативы однозначно известны); риска (когда известно распределение вероятностей исходов действий); неопределенности (когда последствия могут быть выявлены, но с неизвестной вероятностью появления). Необходимо отметить, что нестабильность внешней среды обуславливает необходимость поиска как пассивных методов оценки альтернатив, так и активных методов влияния на среду.

Существенное значение имеет то обстоятельство, что при разработке эффективной системы управления финансами постоянно возникает основная проблема совмещения интересов развития предприятия, наличия достаточного уровня денежных средств для проведения указанного развития и сохранения высокой платежеспособности предприятия. Если основным ориентиром деятельности ПП выступает текущая прибыль, то необходимо адекватно оценить такие индикаторы, как прибыль за отчетный период; ее доля для обеспечения выбранной концепции поддержания капитала; способ мобилизации денежных средств для выплаты дивидендов в размере оставшейся к распределению прибыли [7].

Измерение затрат в большинстве случаев осуществляется на основе традиционных методик калькулирования расходов и анализа соотношения капитальных и текущих затрат, «дисконтирования» затрат во времени, учета косвенных расходов.

Методы математико-статистического анализа применяются для определения стоимостных оценок неэкономических последствий альтернативных вариантов управленческих решений. Особое внимание необходимо уделять определению полного перечня ресурсов, ограниченных по отношению к данной альтернативе, включая не только материальные и технические ресурсы, но и персонал, информацию, условия природной среды и т.п.

Фактор времени учитывается на основе разнообразных методик дисконтирования затрат и результатов к единому моменту времени, а также с помощью построения специальных графиков изменения затрат, выгод и чистой прибыли во времени или же на основе выработки долгосрочных стратегий альтернативных вариантов управленческих решений. Время играет существенную роль в управлении финансовыми потоками. Большинство исследователей в качестве инструмента формирования согласованного графика поступлений и платежей предлагают использовать анализ средней продолжительности операционного и финансового циклов. Проблема заключается в том, что эти показатели являются усредненными и не позволяют оценить реальную динамику финансовых потоков и возможность согласования притоков и оттоков средств предприятия (Рисунок 2).

Прогнозные данные позволяют получить априорную оценку платежеспособности предприятия, рассчитать относительные показатели и коэффициенты, характеризующие финансовое состояние предприятия, оценить его финансовое положение, финансовую стабильность и устойчивость.

Результаты анализа могут вызвать необходимость разработки нового варианта основного производственного плана, который обеспечивает дальнейшее согласование производственных и финансовых планов с точки зрения выбранных показателей оценки.

Выбор решения. Сущность этого этапа – отбор наиболее предпочтительной альтернативы или «принятие решения» в узком смысле этого слова. Выбор осуществляется руководителем, обладающим соответственными полномочиями.

Выбранный вариант плана служит основой для построения системы бюджетов, которая включает следующие функциональные бюджеты: фонда оплаты труда; материальных затрат; потребления энергии; амортизации; прочих расходов; погашения кредитов и налоговый бюджет. Эта система бюджетов полностью охватывает всю базу финансовых расчетов предприятия.

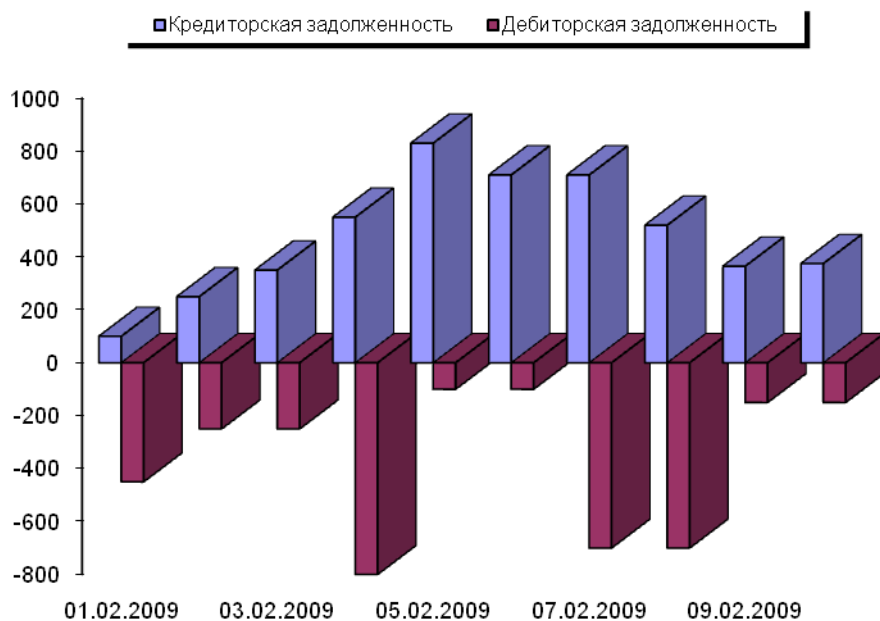


Рисунок 2 – Кредиторская и дебиторская задолженность в динамике

Потоковый подход представляет собой важный элемент оперативного и стратегического управления ПП. На его основе достигается оптимизация свободных остатков финансовых средств и минимизация рисков благодаря учету долгосрочных факторов развития предприятия. Управление финансовыми потоками дает возможность получить общую финансовую картину функционирования субъекта хозяйствования в динамике. Применение потоковых схем позволяет структурировать и визуализировать процесс управления деятельностью ПП, рассматривая финансовые потоки во взаимосвязи с производством, снабжением, сбытом и другой операционными функциями предприятия. Хозяйственные процессы отражаются в виде потоков товарных, финансовых и других нематериальных ресурсов, в том числе и каналов передачи информации. Это единственная технология, позволяющая объединить в единой картине протекание разнородных хозяйственных (технологических, социальных и иных) процессов.

ЛИТЕРАТУРА

- Поспелов, Г.С. Процедуры и алгоритмы формирования комплексных программ [Текст] / Г.С. Поспелов, В.А. Ириков, А.Е. Курилов. – М.: Наука, 1981. – 422 с.
- Орлов, А.И. Теория принятия решений: учебник [Текст] / А.И. Орлов. – М.: Экзамен, 2006. – 573 с.
- Приказ Минэкономики России от 01 октября 1997 г. № 118 ВПР 97-33.
- Саймон, Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении [Текст] / сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – 534 с.
- Мескон, М.Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. [Текст] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури – М.: «Дело», 1992. – 702 с.
- Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф – СПб.: ПитерКом, 1999. – 416 с.
- Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практическое пособие [Текст] / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, изд-во проспект, 2007. – 336 с.
- Криворотов, В. Управление стоимостью: оценочные технологии в управлении предприятием [Текст] / В. Криворотов, О. Мезенцева – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 276 с.

Савелова Ирина Ивановна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
 Аспирант кафедры информационных систем
 Тел.: (4862) 76-19-10
 E-mail: irina-i@orel.ru

Е.Ю. СТЕПАНОВА

УДК 330342:332.125

Е.А. ЕФАНОВА, Е.И. БАТИН

СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

В современных условиях хозяйствования для предприятий необходимо внедрение эффективного алгоритма управления деятельностью как управленческой основы обеспечения устойчивости функционирования в кризисные периоды, каким таковой и является. Предлагаемый в статье алгоритм представляет собой совокупность последовательных, целенаправленных и регламентированных этапов, объединенных в систему с целью получения конкретного результата отчуждаемого или потребляемого самой системой, то есть основывается на интегрированной системе экономических процессов.

Ключевые слова: интеграция, интегрированные структуры, интегрированная система экономических процессов, этапы и модель управления деятельностью предприятия на основе формирования интегрированной системы экономических процессов.

Under modern conditions of managing it is necessary for enterprises to introduce the effective algorithm of management of the activities as an administrative basis providing stability of functioning during the periods of crisis, that is the same. The algorithm that is being suggested in the article is just a total combination of successive, goal-oriented and regulated stages united with the purpose of getting a specific result being alienated or consumed by the very system, that is to say is based on the integral system of economic processes.

Key words: integration, integral structures, integral system of economic processes, stages and the model of management of the activities of an enterprise on the basis of forming an integral system of economic processes.

Новые условия российского бизнеса, возникшие в связи с переходом от административно-командного управления хозяйством к рыночным отношениям и характеризующиеся высокой динамичностью внешней среды, повышением требовательности потребителей, усилением конкурентной борьбы, выдвинули

на первый план проблемы эффективного управления предприятием, важнейшей из которых является сохранение конкурентоспособности в условиях непрерывно меняющегося окружения.

Наличие проблем и поиск путей их решения, все чаще становятся причиной создания предприятиями высоко интегрированных структур. Адаптация к новым условиям предполагает, прежде всего, проведение изменений во внутренней среде организации. Необходимость в этом возникает в связи с тем, что существующая система управления становится тормозом на пути выживания организации. Центральными факторами успеха становятся процессы переосмысления деятельности компании, комплексного реформирования, совершенствования корпоративного управления на предприятии [6].

В любой организации реализуются три ключевых процесса: получение ресурсов из внешней среды, производство продукта и передача его во внешнюю среду. Поэтому при управлении особенно важно, чтобы основой деятельности организации стала интегрированная система экономических процессов, которые должны осуществляться на всех ее уровнях.

Возможности возникают, исчезают, приводят к появлению новых возможностей. Процесс этот является перманентным. Поэтому организация должна постоянно реагировать на появление новых возможностей, быть адаптивной, гибкой и подвижной, чтобы суметь их реализовать [4].

На основании всего выше сказанного можно дать следующее определение такому понятию как интегрированная система экономических процессов. Интегрированная система экономических процессов – качественно новая объединяющая надсистема, которая формируется на базе взаимодействия множества увязанных, согласованных друг с другом цепочек действий (элементов-подсистем) от определения возможностей до их реализации в рамках достижения общей целевой функции (количественной или качественной).

В целом, в рамках управления предприятием, интегрированную систему экономических процессов можно представить как комплексный механизм, состоящий из четырех основных блоков:

1. Аналитический блок - формализованная обработка учетных данных для целей принятия управленческих решений.

2. Учетный блок - осуществление внешнего и внутреннего документооборота для информационного обеспечения управленческих решений.

3. Организационный блок - движение информации для плановых и контрольных целей, соподчинение различных звеньев организационной структуры, управление по центрам ответственности

4. Программно-технический блок - использования комплексных программно-технических решений.

Обязательными компонентами являются первых три блока. В этом случае интегрированная система экономических процессов существует в форме традиционного «бумажного» документооборота. При реализации программно-

технического блока сбор и обработка учетных данных (включая движение информации по вопросам внутрикорпоративного регламента работы) осуществляется средствами программного обеспечения, что качественно повышает быстродействие и детализацию учетной и планово-аналитической работы.

В современных условиях хозяйствования для предприятий необходимо внедрение эффективного алгоритма управления деятельностью как управленческой основы обеспечения устойчивости функционирования в кризисные периоды, каким таковой и является [7].

Данный алгоритм должен представлять собой совокупность последовательных, целенаправленных и регламентированных этапов, объединенных в систему с целью получения конкретного результата отчуждаемого или потребляемого самой системой, то есть основываться на интегрированной системе экономических процессов.

В целом, модель управления деятельностью предприятия на основе формирования интегрированной системы экономических процессов, можно представить, как последовательность нескольких этапов:

1. Подготовительный этап. На данном этапе происходит описание основной общей цели функционирования организации (миссии), определение будущего состояния объекта управления (цели). Сканирование и анализ экономических факторов. Определение пороговых значений экономических факторов, методов их определения.

2. Этап прогнозирования - прогнозирование экономических факторов, определение тенденций и динамики макроэкономического развития; средств и механизмов управления; методов реагирования, анализ и оценка ситуации.

3. Этап формирования основного плана - формирование нескольких вариантов управленческих действий, моделирование и определение критериев оценки результатов управления

4. Этап выполнения и корректировки - организация, мотивация, контроль

Совокупность всех этапов процесса управления позволяет построить модель управления предприятия на основе формирования интегрированной системы экономических процессов (рисунок 1).

Приведенная на рисунке 1 модель управления деятельностью предприятия на основе формирования интегрированной системы экономических процессов отражает процесс управления как непрерывную серию взаимосвязанных управленческих функций.

В соответствии с представленной моделью выбор миссии является первым и самым ответственным решением процесса управления, поскольку миссия служит ориентиром для всех последующих этапов управления и одновременно накладывает определенные ограничения на направления деятельности организации при анализе альтернатив развития [2].

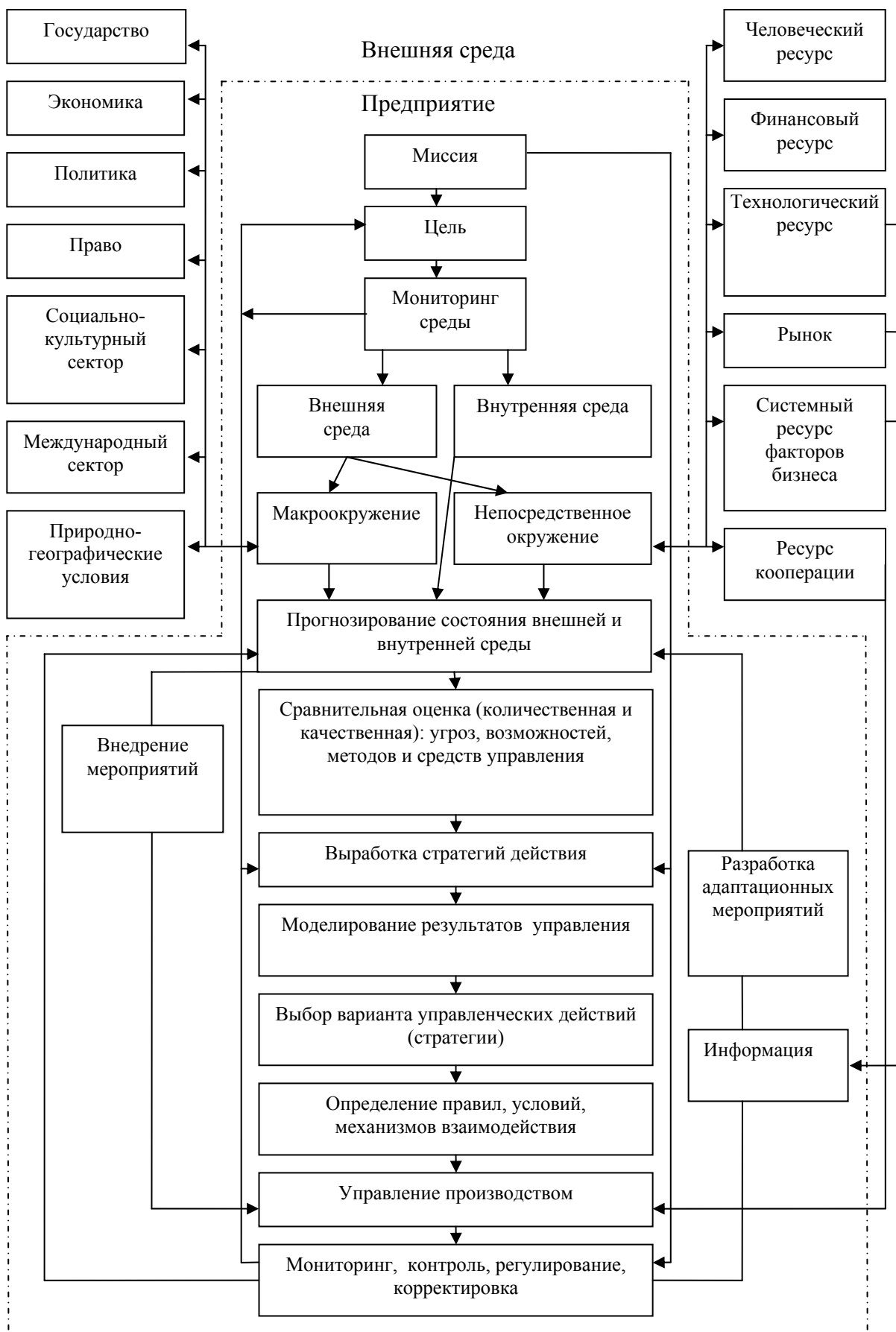


Рисунок 1 - Модель управления предприятием на основе формирования интегрированной системы экономических процессов

В менеджменте под миссией организации понимают основную общую цель, четко выраженную причину существования организации [3]. Определение цели представляет собой описание будущего состояния объекта управления, и выступает как способ упорядочивания действий и усилий всего коллектива, уменьшая неопределенность в работе. Действенными могут быть только цели, четко и ясно сформулированные и реальные [1].

Поскольку предприятие интегрированного типа характеризуется, с одной стороны - внутренним взаимодействием производительных сил, а с другой - наличием разнообразных контактов с внешним миром, следующим шагом процесса управления является мониторинг среды. Здесь происходит сканирование существующего положения предприятия на рынке, в регионе, в отрасли, посредством анализа внешней (макроокружение и непосредственное окружение) и внутренней среды предприятия, позволяющего дать оценку будущего (прогнозируемого) положения предприятия на рынке, в регионе, в отрасли. На основании этих данных проводится сравнительная оценка (количественная и качественная): угроз, возможностей, методов и средств управления.

Анализируя данные двух предшествующих этапов, высшее руководство предприятия разрабатывает несколько вариантов (стратегий) действия предприятия. Затем происходит моделирование результатов управление и выбор наиболее приемлемой для организации стратегии, долгосрочных целей и политики.

Исходя из стратегии и политики, с учетом требований рынка и заказчиков определяются правила, условия и механизмы взаимодействия. Затем проводятся подготовительные мероприятия по организации работ, подготовки производства, осуществляется непосредственное управление производством и проводится мониторинг, контроль, регулирование и корректировка процесса управления или его отдельных стадий. Полученная по результатам контроля информация анализируется и сравнивается с информацией о текущем состоянии рынка, а также с информацией с рынков сбыта, от заказчиков и конкурентов. По результатам сравнительного анализа разрабатываются адаптационные мероприятия и принимаются необходимые решения руководством предприятия [5].

После этого осуществляется внедрение мероприятий для реализации принятых решений. Как правило, результатом деятельности процесса управления является поставка, предоставление конечного продукта (будь то услуга или товар) заказчику или на рынки сбыта, и получение от них реакции на поставленную продукцию (обратная связь). Таким образом, цикл управления заканчивается взаимодействием с внешней средой.

Модель управления предприятием на основе формирования интегрированной системы экономических процессов, представленная на рисунке 1, всего лишь концептуальная схема, принцип управления предприятием.

В реальной жизни от принятия заказа и до его выполнения реализуется не один подобный цикл (процесс) управления. Если вдуматься, похожие циклы

многократно осуществляются на каждом этапе создания продукции: в процессе разработки, производства, испытаний, монтажа и ввода в эксплуатацию. При этом последовательно выполняются управленческие функции, которые необходимы для управления работой на данном конкретном этапе.

Особенность представленного на рисунке 1 процесса управления заключается в том, что он включает в себя множества увязанных, согласованных друг с другом элементов-подсистем (от определения возможностей до их реализации) в рамках осуществления эффективного управления предприятием, которые можно разделить на два аспекта: общее руководство и оперативное управление.

Общее руководство осуществляется высшими руководителями предприятия и включает в себя определение миссии, цели организации, взаимодействие с внешней средой, определение стратегии и политики, принятие стратегических и наиболее важных оперативных решений, определение правил, условий, механизмов взаимодействия, т.е. первые три этапа процесса управления деятельностью предприятия.

Оперативное управление осуществляется руководителями среднего и низшего звеньев управления и включает в себя планирование, подготовку и управление производством, контроль, информационное обеспечение, разработку мероприятий, принятие оперативных решений и внедрение мероприятий [5].

Разделение функций между двумя аспектами управления носит в известной мере условный характер и, конечно, не является абсолютным. Смысл выделения двух аспектов управления заключается в том, что функции общего руководства как бы настраивают производственный процесс на нужный режим, задавая ему определенные параметры, которые в дальнейшем поддерживаются за счет оперативного управления.

При рассмотрении процесса управления следует иметь в виду, что оба аспекта управления – общее руководство и оперативное управление тесно взаимосвязаны и постоянно взаимодействуют, а так же в совокупности образуют концептуальную модель, которая наглядно изображает полный цикл управления на уровне предприятия на основе формирования интегрированной системы экономических процессов [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Вайсман, А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху. Стратегия менеджмента: 5 шагов к успеху. [Текст] / А. Вайсман. – М.: АО Интерэксперт. Экономика, 1995. – 344 с.
2. Менеджмент организации. Учебное пособие [Текст] / З.П. Румянцева, Н.А. Саломатин, Р.З. Акбердин и др. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 432 с.
3. Основы менеджмента [Текст] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 702 с.

4. Никитин, С.Н. Необходимость формирования интегрированных систем управления персоналом для современных адаптивных предприятий [Текст] / С.Н. Никитин // Российский экономический интернет-журнал. URL: http://www.e-rej.ru/Speakers0.htm#let_n_rus.

5. Огвоздин, В.Ю. Структура и принципы менеджмента [Текст] / В.Ю. Огвоздин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 6.

6. Управление современной компанией: Учебник [Текст] / Под ред. Б. Мильнера и Ф. Лииса. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 586 с.

7. Шевченко, И.В. Проблемы управления холдинговыми структурами в топливно-энергетическом комплексе России [Текст] / И.В. Шевченко, А.В. Алексанян // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 32 (89). – С. 2-6.

Ефанова Евгения Анатольевна

Орловский институт экономики и торговли, г. Орел

Аспирант

Тел.: (48677) 7-13-12

E-mail: eea5@mail.ru

Батин Евнений Иванович

Орловский институт экономики и торговли, г. Орел

Аспирант

Тел.: (48677) 7-13-12

E-mail: eea5@mail.ru



Попова Л.В., Маслов Б.Г., Дрожжина И. А.
Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие. – М.: Дело и Сервис, 2008.

Гриф УМО

В учебно-методическом пособии представлены теоретические положения по действующим налоговым системам зарубежных стран.

Пособие содержит контрольные вопросы, тестовые и практические задания по проведению практических занятий для студентов очной формы обучения специальности 080107 «Налоги и налогообложение» по дисциплине «Налоговые системы зарубежных стран».

МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В КОРПОРАЦИИ

Статья посвящена методике построения сбалансированной системы показателей, которая является инструментом стратегического управления. Автор рассматривает основные аспекты разработки сбалансированной системы показателей в корпорации.

Ключевые слова: стратегическое управление, управленческий учет, сбалансированная система показателей.

The article is devoted to the technique of construction of the Balanced Scorecard which is the tool of strategic management. The author considers the basic aspects of working out of the Balanced Scorecard in corporation.

Key words: *strategic management, management accounting, Balanced Scorecard.*

В процессе стратегического управления корпорацией выделяют три крупных этапа: анализ, стратегический выбор и реализация. При этом одна из главных проблем, с которой сталкиваются руководители и сотрудники компании, - непонимание стратегии на нижних уровнях управления.

Основным недостатком показателей, используемых в практике корпоративного управления, является их денежное выражение, не позволяющее в полной мере раскрыть ряд важных аспектов деятельности корпорации. Финансовые показатели говорят о многом, но и они не способны предоставить адекватную информацию о том, какие действия нужно предпринять сегодня и завтра для создания будущей стоимости корпорации.

Ответом на современные потребности стратегического управления является сбалансированная система показателей (далее по тексту – ССП), предназначение которой заключается в получении обобщенной базы для стратегических целей корпорации в виде связанного набора финансовых и нефинансовых показателей функционирования.

ССП как серьезный аналитический инструмент стратегического управления впервые была предложена Робертом Капланом и Дэвидом Нортон в 1992 г., и затем ими же доработана в 1993 г. и 1996 г. На сегодняшний день ССП апробирована и успешно применяется сотнями компаний в разных странах мира, среди которых - ряд крупнейших корпораций из различных секторов экономики. В основном это крупные компании и холдинги со сложной структурой управления. В их числе Mobil, Hilton, Saatchi&Saatchi, Сапоп, Motorola, Siemens, BMW Financial Services и другие. Ряд научно-исследовательских институтов, входящих в группу компаний Balanced Scorecard Collaborative, проанализировал работу корпораций, которым удалось достичь впечатляющих результатов и стабильного положения на рынке. Сами авторы концепции ССП утверждают, что не существует универсальной, доминирующей над другими, системы. По их мнению, успешность применения той или иной модели зависит от многих факторов, необходимых для достижения наиболее важных для корпорации целей, степени децентрализации корпорации, характера взаимосвязей между структурами, степени неопределенности, в которой работает компания [1,2].

ССП охватывает ключевые сферы деятельности корпорации (хозяйственную, финансовую, потребительскую, инновационную) и открывает новые возможности для управления корпоративной стратегией.

Концептуальная модель ССП представлена на рисунке 1.

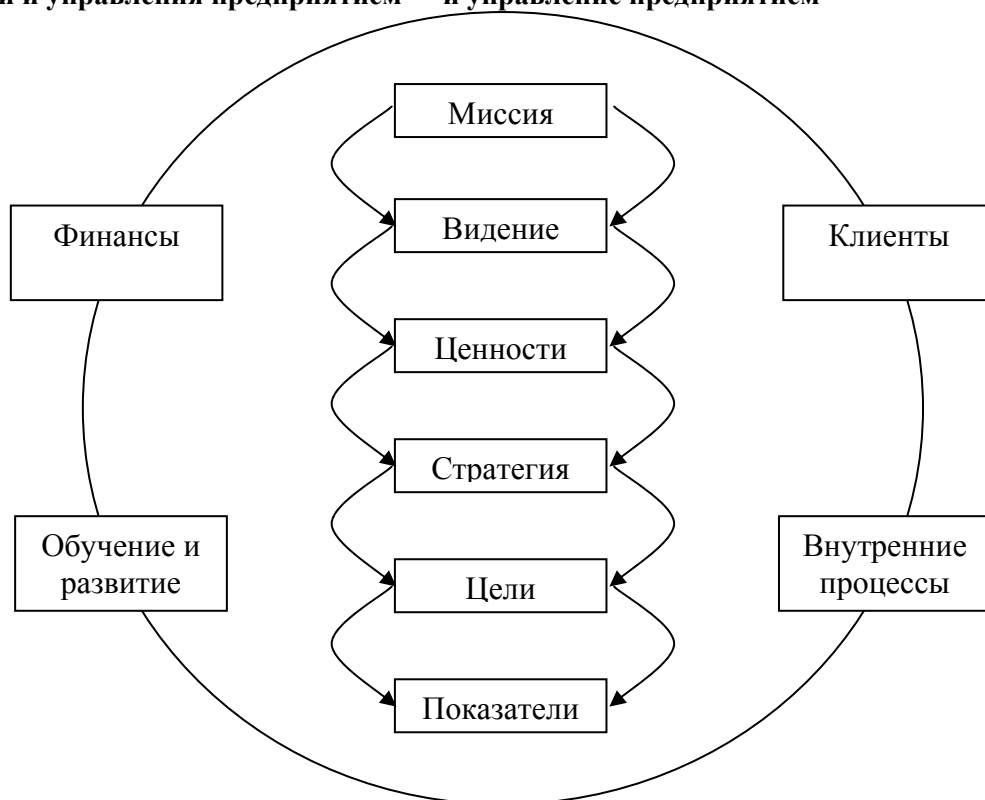


Рисунок 1 - Модель сбалансированной системы показателей

Построение ССП базируется на основополагающих принципах функционирования корпорации, таких, как миссия и видение компании. Миссия отражает уникальность конкретной корпорации и обосновывает цель ее существования. При верной формулировке миссия укрепляет единообразие взглядов сотрудников корпорации, создает ощущение единства в их действиях. Видение – разделяемый всеми сотрудниками взгляд на желаемое будущее корпорации – показывает, какие ключевые факторы успеха делают ее уникальной. В отличие от миссии видение привязано ко времени. Миссия и видение вместе выражают сущность корпорации. Видение корпорации основано на базовых ценностях сотрудников, определяющих, как надо действовать с целью реализации видения.

ССП эффективно решает эти вопросы, беря на себя управление такими ключевыми процессами, как перевод видения в стратегии, усиление обратной связи и обучение разработке и реализации стратегии, коммуникация и связь, бизнес-планирование.

Для того, чтобы корпорация развивалась в соответствии со своей стратегией, должны быть выполнены следующие условия:

- каждая из подсистем корпоративного управления вносит свой вклад в реализацию стратегии компании;
- каждая из систем управления является источником информации для ССП;
- ССП, в свою очередь, способствует успешному функционированию других подсистем.

Построение ССП базируется на следующих пяти основных принципах:

- трансформирование корпоративной стратегии на оперативный уровень в виде показателей деятельности;
- построение аналитической системы корпорации в соответствии с выбранной стратегией;
- каждодневная реализация стратегии всеми сотрудниками корпорации;
- непрерывный процесс разработки, реализации и корректировки стратегии через показатели деятельности корпорации на всех уровнях управления;
- реализация стратегии через эффективное лидерство.

ССП содержит несколько элементов – перспектив, представляющих собой значимые области, являющиеся главными на уровне корпорации, подразделений и отдельных сотрудников, и в которых проявляются результаты ее деятельности. В зависимости от типа корпорации, в каждой из них могут выделять различные сферы, в которых компания стремится достигнуть результатов (потребители, доля рынка и др.).

При разработке ССП корпорации наиболее часто используют четыре перспективы таким образом, чтобы внедрение данного инструмента позволило дать ответы на следующие вопросы (рисунок 2):

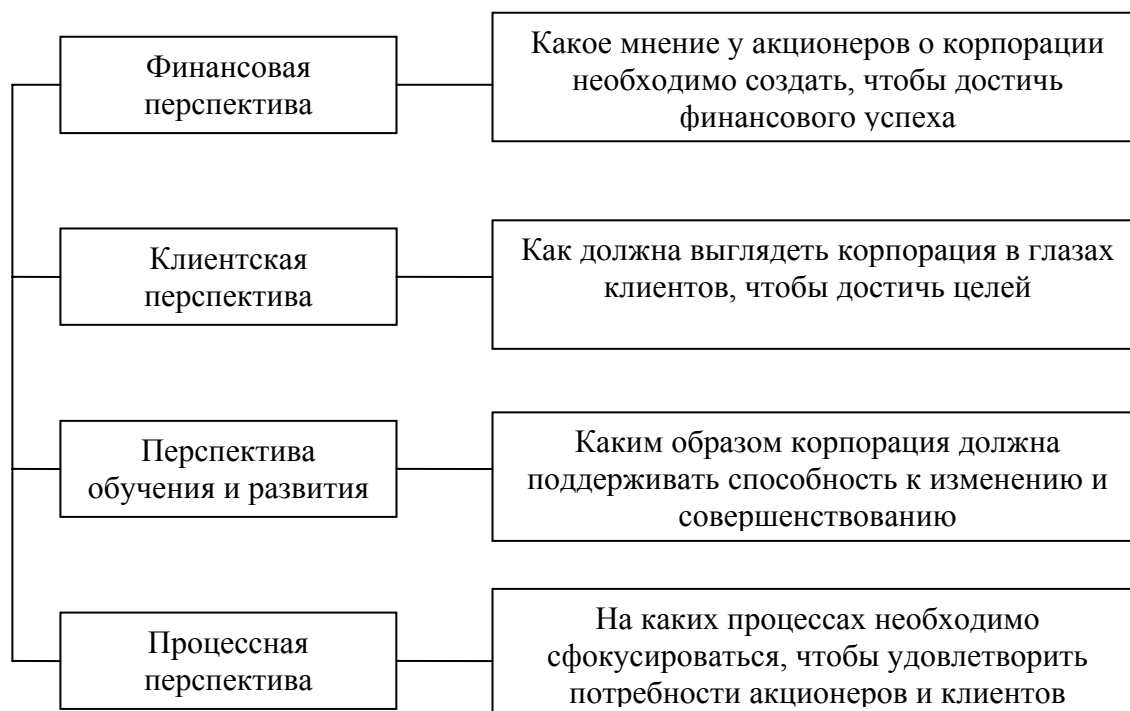


Рисунок 2 - Основные составляющие сбалансированной системы показателей

1. Финансы: каких финансовых целей должна достичь корпорация.

Определяется стратегическая цель в финансовых показателях. Выбор корпоративной стратегии определяет модель построения компании, направления инвестиций, соотношение показателей прибыли и риска на вложенный капитал.

2. Клиенты (внешние потребители): как оценивают клиенты корпорацию.

Рассматриваются такие ключевые вопросы, как целевой сегмент рынка и клиенты компании.

3. Обучение и развитие: каким образом можно добиться дальнейшего улучшения состояния корпорации на конкурентном рынке, за счет чего корпорация может оставаться успешной в будущем.

Уровень инноваций и обучения - ключевой для построения и эффективного использования ССП.

4. Внутренние процессы: какие бизнес-процессы могут обеспечить корпорации исключительное положение, каким образом можно осуществлять контроль за основными бизнес-процессами для устойчивого удовлетворения потребностей клиентов [3].

Проводится настройка организации внутренних процессов в корпорации с целью максимального обеспечения сочетания интересов собственников и клиентов, что должно способствовать достижению оптимального уровня дифференциации продуктов и услуг для конкретного рыночного сегмента.

Следовательно, внедряя ССП, корпорация должна рассмотреть свою стратегию с четырех разных взаимосвязанных сторон.

экономики и управления предприятием и управление предприятием

Внедряемые на Западе методики для успешного применения зачастую требуют значительной доработки. Использование традиционной схемы ССП, включающей четыре группы перспектив, для отечественных корпораций недостаточно из-за общего отставания систем управления от роста бизнеса и сложности формализации их внутренних и внешних коммуникаций.

Таким образом, ответы на вопросы зависят от реализации избранной миссии, сформированных стратегических целей и корпоративной стратегии, которые затем трансформируются в показатели системы корпоративного управления.

В корпорации ССП реализуется в рамках иерархии в направлении сверху вниз. Таким образом, система должна начинать функционировать на уровне всей корпорации, а затем спускаться на уровни входящих в нее компаний, отдельных подразделений и персонала.

Декомпозиция стратегической цели корпорации, как правило, должно проводиться высшим руководством таким образом, чтобы достижение каждой цели стало зоной ответственности одного из руководителя корпорации – в зависимости от его уровня в иерархии управления. Следовательно, зоны ответственности между руководителями корпорации следует распределять так, чтобы каждый отвечал за достижение одной из целей компании. Дальнейшая декомпозиция целей может производиться руководителями соответствующих подразделений и служб.

По каждой цели выбирается показатель, которым будет оцениваться результативность достижения соответствующей цели, а по каждому показателю устанавливается критерий (его критериальное значение) – требуемый уровень показателя, достижение которого будет говорить об успешности выполнения функции или процесса [4].

Для обеспечения ясности в отношении вопросов стратегии деятельности корпорации необходим ограниченный набор ключевых показателей эффективности, которые ориентированы на измерение стратегических параметров и являются индикаторами деятельности компании, предупреждающими о возможных проблемах.

При классическом подходе к разработке системы ключевых показателей деятельности компании выделяют такие группы показателей, как рентабельность, ликвидность, оборачиваемость, финансовая устойчивость.

Для отбора из общего списка показателей тех, которые будут использоваться в ССП, необходимо ответить на ряд вопросов:

- отражает ли показатель степень достижения стратегических целей корпорации;
- понятно и однозначно ли определение того или иного показателя (в первую очередь показатель должен быть понятен тем руководителям, которым на его основе придется принимать решение);
- полезен ли показатель для принятия решений.

Кроме перечисленных, могут применяться и другие критерии, например, возможность использовать показатели деятельности при планировании или анализе.

При разработке ключевых показателей эффективности можно выделить следующие этапы:

- определение стратегической цели в долгосрочном периоде;
- перевод стратегии в тактику через разбивку главной цели, составление ССП;
- построение дерева целей (декомпозиция целей на каждом иерархическом уровне корпорации), выбор наиболее критичных, важных и значимых показателей для реализации планов компании;
- настройка системы сбора фактов управленческого учета с целью подтверждения выполнения цели;
- разработка системы обратной связи на всех уровнях для руководителей и ключевых сотрудников об эффективности их деятельности.

Количество индикативных показателей эффективности определяется целями и процессами соответствующих служб и бизнес-структур. Индикативные показатели носят как опережающий, так и отсроченный характер. Контрольные показатели эффективности

задаются на высшем уровне управления, и их число соответствует количеству перспектив, в рамках которых выделяются все показатели. Они носят исключительно отсроченный характер и являются основными показателями, с помощью которых вышестоящий уровень управления контролирует работу нижестоящего уровня. При этом предполагается, что целевые значения контрольных показателей формирует вышестоящая компания в исключительном порядке и доводит их до нижестоящего уровня управления, задача которого - сформировать целевые значения индикативных показателей таким образом, чтобы способствовать достижению контрольных показателей с одной стороны и полномасштабно реализовать стратегические установки - с другой. Кроме того, чтобы обеспечить целостность системы, совокупность индикативных и контрольных показателей должна быть определена для всей вертикали управления заранее.

Проведенный в разных странах сравнительный анализ показывает, что обычно в рамках основных направлений деятельности корпорации выделяется до 20 различных стратегических целей, что в большинстве случаев недостаточно [1,2]. Чтобы сфокусировать те же 20 стратегических целей внутри периода 3-5 лет, необходимо разделить стратегические цели каждой из перспектив ССП на отдельные задачи, исходя из того, что некоторые из них могут быть решены за более длительный срок. Количество выделенных в стратегической карте перспектив корпорации тоже может различаться. Важнее, как установлены причинно-следственные связи между стратегическими целями, как увязаны между собой системы крупной компании. Применение ССП позволит корпорации достичь высоких результатов только в том случае, если стратегическое управление станет непрерывным процессом, в который будут вовлечены как топ-менеджеры, так и рядовые работники.

Стратегические цели корпорации следует разбить на функциональные цели, которые в свою очередь группируются по сферам и уровням управления, то есть по компании в целом, отдельным подразделениям, а иногда и по конкретным проектам (продуктам). Функциональные цели должны соответствовать следующим критериям:

- необходимость и достаточность: формулирование для всех направлений деятельности корпорации;
- привязка ко времени: установление сроков достижения цели (например, снижение управленческих расходов на 5% в течение года);
- согласованность по времени: четкая очередность достижения целей;
- согласованность по иерархии управления: отсутствие противоречий между целевыми показателями подчиненных подразделений и целевыми показателями руководящих подразделений и корпорации в целом;
- измеримость: количественное выражение функциональных целей (например, увеличение рентабельности продаж на 20%, увеличение доли постоянных клиентов на 10%, увеличение количества сотрудников, прошедших курсы повышения квалификации, до 70% от общего числа сотрудников корпорации и т.д.).

В рамках ССП необходимо увязать показатели, измеряющие достигнутые результаты, и показатели, отражающие процессы, способствующие получению этих результатов.

При внедрении ССП, учитывающей как финансовые, так и нефинансовые показатели, можно рекомендовать выделить следующие группы ключевых показателей деятельности:

- финансово-экономические показатели для корпорации в целом;
- удовлетворенность клиентов;
- основные и вспомогательные бизнес-процессы;
- эффективность персонала.

Одним из главных достоинств ССП как средства стратегического управления является возможность разработки и отслеживания причинно-следственных связей как по вертикали - через все иерархические уровни, так и по горизонтали - связь потоков через параметры входов и выходов.

Разработка и внедрение ССП может дать корпорации целый ряд преимуществ [3]:

экономики и управления предприятием и управление предприятием

- быстрый перевод стратегии на уровень конкретных мероприятий, дающий возможность в полной мере направлять действия на достижение стратегии;
- получение синергетического эффекта через направление усилий всех подразделений корпорации на достижение стратегии;
- достижение факторов, которые оказывают воздействие на рост стоимости компании, повышение ее капитализации;
- получение стабильной прибыли;
- завоевание корпорацией целевых рынков;
- достижение лояльности клиентов, способности корпорации обеспечить их удержание;
- обеспечение применения прогрессивных технологий бизнес - процессов;
- создания мощного и высококвалифицированного кадрового состава;
- гармоничное сочетание и максимальное обеспечение интересов акционеров, потребителей, партнеров и кредиторов;
- стратегическое управление в режиме реального времени.

Нередко возникают проблемы с внедрением ССП, связанные с трудностями в определении руководителями стратегических целей, которых необходимо достичь. Здесь следует учитывать и логический аспект, и отсутствие противоречий в выстроенной цепочке причинно-следственных связей, отражающих стратегию корпорации. Обеспечив сбалансированность стратегии, можно переходить к системе показателей, отражающих степень достижения стратегических целей. Западные корпорации прошли долгий эволюционный путь, когда развивались критерии оценки деятельности компании и системы мотивации персонала, сталкивались с проблемами и преодолевали их, приспосабливаясь к изменяющимся условиям конкурентной среды. У российских корпораций еще существует нехватка навыков внедрения ССП, но большинству отечественных компаний все же предстоит пройти определенные этапы развития в сжатом временном интервале прежде, чем задумываться о внедрении данной системы. Таким образом, разработка и внедрение какой-либо системы показателей для управления корпорацией имеет свои особенности. Прежде всего, потому, что руководству такой компании необходимо учитывать не только взаимное влияние целей управления внутри одного бизнес-процесса, но и влияние целей разных бизнес-процессов, а также учитывать территориальные условия и интересы. Использование ССП в группе компаний, где каждая компания преследует свои цели, не всегда соответствующие общей стратегии корпорации, целесообразно. Однако сами по себе системы показателей не заменяют управление корпорацией, но считаются важным инструментом стратегического управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию; пер. с англ. [Текст] / Р. Каплан. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. - 304 с.
2. Каплан, Р. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей; пер. с англ. [Текст] / Р. Каплан. - М.: Вильямс, 2006. - 384 с.
3. Савинова, Е.А. Сбалансированная система показателей как инструмент формирования стратегии промышленного предприятия [Текст] / Е.А. Савинова // *Управленческий учет*. - №4. -2007. – С.27-31
4. Филимонова, А.В. Управление по КРІ в многоуровневых компаниях [Текст] / А.В. Филимонова // *Менеджмент сегодня*. 2005. - № 2.

Степанова Елена Юрьевна

Орловский государственный технический университет
 302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
 Кандидат экономических наук, доцент
 Тел.: 41-98-60
 E-mail: orelbuin@yahoo.com

УДК 336.6:65.011

З.А. КРУШ, А.Л. ЛЕВАНОВА

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В статье рассмотрено экономическое содержание финансовой политики управления оборотным капиталом как основы повышения эффективности текущей деятельности предприятия. Представлены основные подходы к управлению оборотными активами и пассивами предприятия, определяемые философией и менталитетом собственников и высшего управленческого персонала. Выявлены проблемы практического применения финансовой политики в качестве специфического инструмента управления текущей деятельностью предприятия и предложены возможные пути их решения. Уточнены идентификационные признаки разграничения типов финансовой политики управления оборотными активами и источниками их формирования. Предложена корректировка методики расчета собственного оборотного капитала для целей определения типов финансовой политики управления оборотными активами и пассивами.

Ключевые слова: оборотный капитал, собственный оборотный капитал, финансовая политика управления оборотными активами и пассивами, типы финансовой политики, идентификационные признаки, реструктурированная задолженность аграрных предприятий.

This article is focused on economical content of financial policy of circulating capital management in capacity of increasing efficiency of current enterprise activity. The main approaches to assets and liabilities management are introduced according to the philosophy and mentality of owners and top enterprise management. There were revealed the problems of practical employment of financial policy as a specific instrument of current enterprise activity management, and some ways of their solving were introduced. Identification factors of circulating capital and its sources formation financial policy types differentiation were specified. Design procedure correction of owned circulating capital is introduced in order to specify assets and liabilities types of financial policy management.

Key words: circulating capital, owned circulated capital, financial policy of assets and liabilities management, types of financial policies, identification factors, restructured indebtedness of agricultural enterprises.

Современное состояние аграрных предприятий России, несмотря на определенную тенденцию к стабилизации, остается неустойчивым. Это связано с последствиями реформ переходного периода и ошибками в государственной агропродовольственной политике. Под воздействием мирового финансового кризиса, нестабильности внешнеэкономической среды многие аграрные предприятия вынуждены решать текущие проблемы в целях «выживания», а не обеспечения роста и устойчивого развития. В данной ситуации особую важность и актуальность приобретает формирование эффективной системы управления производственно-коммерческой деятельностью, включающей, прежде всего, управление оборотным капиталом.

Несмотря на то, что проблемы формирования и использования оборотных средств обсуждаются теоретиками и практическими менеджерами, их концептуальное разрешение с позиции разработки универсальной, структурированной политики, идеологии управления оборотным капиталом в целом и всеми его составляющими нуждается в системном представлении и обосновании.

Исследование понятий «финансовая политика предприятия» и «система управления оборотным капиталом» показало, что финансовая политика управления оборотным капиталом является необходимой, но пока незаслуженно игнорируемой практиками, частью общего менеджмента текущей деятельности.

Одной из основных проблем, нерешенность которой препятствует использованию финансовой политики управления оборотным капиталом как инструмента воздействия на

экономики и управления предприятием и управление предприятием

экономическое положение предприятия, является отсутствие четкого представления об ее экономическом содержании.

Содержание финансовой политики управления оборотным капиталом, на наш взгляд, обусловлено общей финансовой политикой предприятия. Оно включает три основных элемента:

- 4) совокупность целей и задач управления оборотным капиталом;
- 5) принципы, определяющие рамочные условия осуществления процесса управления оборотным капиталом как системным объектом;
- 6) выбор наиболее эффективных методов и инструментов достижения поставленных целей.

Представляется, что финансовая политика определяет цели управления текущими активами и пассивами в рамках определенного временного интервала, адекватные внутреннему состоянию и внешнему окружению предприятия. Оптимальная политика может быть разработана только при условии, что применяемые методы, приемы и инструменты четко привязаны к конкретным целям управления.

Большое значение для разработки финансовой политики имеет определение принципиальных подходов собственников и менеджеров к формированию текущих активов и источников их покрытия. Эти подходы определяют тип политики управления оборотным капиталом. Тип финансовой политики отражает общую философию финансового управления предприятия с позиций соотношения уровня доходности и риска. В финансовом менеджменте обычно выделяют три типа финансовой политики формирования и обеспечения оборотных средств: агрессивный, умеренный и консервативный.

Выбор консервативного, умеренного или агрессивного типа политики управления оборотными активами отражает различное соотношение уровня эффективности и риска, связанных с их формированием и использованием.

Наши исследования финансовой политики управления оборотными активами аграрных предприятий показали, что аналитику или другому заинтересованному пользователю бухгалтерской (финансовой) отчетности достаточно сложно определить, какого подхода придерживается предприятие. Это связано, прежде всего, с тем, что в экономической литературе нет четкого определения признаков, характеризующих тот или иной тип финансовой политики управления оборотными активами. Известные финансисты Е.С. Стоянова и Т.В. Теплова в качестве идентификационных характеристик той или иной политики предлагают использовать структуру активов (удельный вес оборотных активов в общей сумме хозяйственных средств предприятия). Таким образом, одной из важнейших проблем, ограничивающей практическое применение того или иного типа финансовой политики управления оборотным капиталом, а также возможность оценки их эффективности, является отсутствие четких признаков разграничения типов политики управления оборотными активами.

Необходимым условием эффективного функционирования сельского хозяйства является поддержание экономически целесообразных пропорций между всеми факторами производства. В связи с этим считаем, что в качестве идентификационного признака оценки типа финансовой политики управления оборотными активами целесообразно использовать соотношение основных производственных средств, с одной стороны, и запасов и затрат – с другой, а также последних с денежными активами (дебиторской задолженностью, краткосрочными финансовыми вложениями и денежными средствами).

Полагаем, что установление отраслевых пропорций между основными и оборотными активами, а также внутри оборотных активов по их функциональному назначению может стать действенным индикатором определения типов политики управления оборотными активами.

Другой аспект рассматриваемой проблемы – вопрос об источниках формирования оборотных активов. Общеизвестны следующие основные источники: собственный оборотный капитал, краткосрочный банковский кредит и кредиторская задолженность. Все

они, по существу, находятся в обороте предприятия, но занимают в нем различные места, имеют свои особенности, играют разную роль в кругообороте общей величины оборотного капитала [1].

От умелого применения на практике особенностей и взаимосвязей разных финансовых источников во многом зависят возможности активизации их положительного влияния на величину и структуру оборотных активов, скорость их оборота, а, в конечном счете, - на эффективность производственно-коммерческой деятельности предприятия и уровень производственно-коммерческого риска.

В зависимости от выбора источников покрытия оборотного капитала в теории и практике финансового менеджмента обычно рассматривают четыре типа политики: агрессивную, консервативную, умеренную и компромиссную. Выбор того или иного подхода сводится к установлению величины долгосрочных источников финансирования, а уже на этой основе – к планированию размеров потребности в собственных и заемных средствах. Тип финансовой политики позволяет регулировать величину собственных оборотных средств, формировать наиболее эффективный механизм распределения прибыли и привлечения краткосрочных обязательств. Именно собственный оборотный капитал является основой финансовой устойчивости любого предприятия.

В настоящее время в качестве признака оценки типа политики управления источниками формирования оборотных активов используется удельный вес краткосрочного кредита в структуре финансовых ресурсов формирования оборотных средств. Исследование деятельности аграрных предприятий показало, что значительную (а иногда и преимущественную) долю в источниках финансового обеспечения их текущей деятельности занимает кредиторская задолженность. В связи с этим полагаем, что в качестве признака для разграничения типов политики управления текущими пассивами целесообразно использовать не долю кредита, а удельный вес общей величины краткосрочных обязательств предприятия в общей сумме оборотного капитала.

Доля краткосрочных обязательств непосредственно зависит от величины собственного оборотного капитала. Поэтому, можно предположить, что минимальное (критическое) значение коэффициента собственного оборотного капитала характеризует агрессивный тип политики финансирования, а его высокое значение (стремящееся к единице) – консервативный.

Определение величины собственного оборотного капитала осуществляется по следующей методике: источники собственных средств (раздел III бухгалтерского баланса «Капитал и резервы») плюс долгосрочные обязательства (раздел IV) минус внеоборотные активы (раздел I). Такая методика отражает, по сути, размер собственных и долгосрочных (фиксированных, долгосрочных) источников финансирования. Создается видимость, что поскольку собственный и долгосрочный заемный капитал используется на финансирование реальных инвестиций, то все долгосрочные обязательства, отраженные в разделе IV бухгалтерского баланса «Долгосрочные обязательства», используются для формирования внеоборотных активов. Однако это не так.

В процессе исследования деятельности аграрных предприятий было выявлено, что в структуре долгосрочных обязательств отдельных предприятий Воронежской области помимо долгосрочных кредитов значительное место занимают «Прочие долгосрочные обязательства». Их доля на отдельных предприятиях составляет более 40 %. Эта статья баланса характеризует, в основном, реструктурированную задолженность агроформирований по обязательным платежам и денежным обязательствам. Возникновение обязательств такого характера оказалось результатом неэффективности производственно-коммерческой деятельности и ряда негативных внешнеэкономических факторов, существенно подрывающих функционирование отрасли сельского хозяйства. Проведение реструктуризации путем перевода обязательств предприятий из текущих в долгосрочные послужило инструментом снижения долгового бремени сельскохозяйственных предприятий с целью улучшения их финансового состояния и предотвращения применения процедур

экономики и управления предприятием и управление предприятием

банкротства. Поэтому реструктурированная задолженность, отраженная в составе долгосрочных обязательств, является, по существу, источником финансового обеспечения текущих активов, а не капитальных инвестиций.

Наличие данной статьи искажает реальную картину источников формирования оборотных активов. В связи с этим интерпретация типа применяемой политики финансового обеспечения текущей деятельности существенно искажается. Искусственно завышенное значение коэффициента собственных оборотных средств приводит к выводу об использовании консервативной политики (таблица 1), в то время как в действительности предприятие может практически не иметь собственного оборотного капитала (таблица 2).

Таблица 1 – Определение типа финансовой политики управления источниками оборотных активов (по традиционной методике определения величины собственного оборотного капитала), в % к общей сумме оборотных активов

Показатели	Собственный оборотный капитал		Краткосрочный кредит	Кредиторская задолженность	Коэффициент собственного оборотного капитала	Тип финансовой политики
	Всего (р. III + р. IV - р. I бухгалтерского баланса)	в т.ч. реструктурированная задолженность				
СХА «Путь Ленина»	80	22	6	15	0,80	Консервативная
СХА «Глазово»	97	40	-	3	0,97	Консервативная
СХА «Михнево»	88	53	1	12	0,88	Консервативная
СХА «Липяги»	49	92	-	51	0,49	Умеренная
ЗАО «Дон»	18	19	56	26	0,18	Агрессивная

Для устранения этого парадокса при определении собственного оборотного капитала полагаем целесообразным использовать следующую методику расчета: источники собственных средств плюс долгосрочные обязательства, очищенные от реструктурированных долгов минус внеоборотные активы.

Таблица 2 – Определение типа финансовой политики управления источниками формирования оборотных активов с учетом предложенных корректировок, в % к общей сумме оборотных активов

Показатели	Собственный оборотный капитал	Краткосрочный кредит	Кредиторская задолженность с учетом реструктурированной задолженности	Коэффициент собственного оборотного капитала	Тип финансовой политики
СХА «Путь Ленина»	57	6	37	0,57	Умеренная
СХА «Глазово»	57	-	43	0,57	Умеренная
СХА «Михнево»	35	1	65	0,35	Агрессивная
СХА «Липяги»	-43	-	143	-0,43	Агрессивная
ЗАО «Дон»	-1	56	45	-0,01	Агрессивная

Прочие источники, искусственно включенные в состав раздела IV «Долгосрочные обязательства» и отражающие реструктурированные долги, при определении типа политики

финансового обеспечения текущей деятельности мы предлагаем учитывать в составе краткосрочных обязательств. Такое предложение объясняется тем, что отсрочка погашения этих обязательств, обусловленная неэффективностью производственно-коммерческой деятельностью и вовлеченностью краткосрочных обязательств в покрытие убытков предприятия, не привела к появлению дополнительных финансовых ресурсов, способных формировать новые внеоборотные или оборотные активы предприятия. Это позволит, на наш взгляд, делать более обоснованные выводы и принимать правильные решения в рамках управления оборотными активами и пассивами.

Полагаем, что четкое определение содержания финансовой политики управления оборотным капиталом, разработка идентификационных признаков и критериев оценки ее типов, а также установление отраслевых параметров идентификации типов политики управления оборотными активами и пассивами позволит аграрным предприятиям дифференцированно разрабатывать эффективную политику формирования и использования оборотного капитала. Это, в свою очередь, позволит аграрным предприятиям повысить финансовую устойчивость и выйти на путь стратегического развития.

ЛИТЕРАТУРА

- 4) Вахрин, П.И. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник [Текст] / П.И. Вахрин, А.С. Нешиной. – М.: Издательско-торговая корпорация.
- 5) Бланк, И.А. Энциклопедия финансового менеджера. (в 4 томах). Том 2. Управление активами и капиталом предприятия [Текст] / И.А. Бланк. – 2-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2008. – 448 с.
- 6) Никифорова, Н.А. Оперативный мониторинг финансового состояния [Текст] / Н.А. Никифорова, Е.В. Донцов // Управленческий учет. – 2009. – № 6. – С. 39-50
- 7) Теплова, Т.В. Финансовые решения: стратегия и тактика: Учебное пособие [Текст] / Т.В. Теплова. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998. – 264 с.
- 8) Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник [Текст] / Под ред. Е.С. Стояновой. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 1999. – 656 с.

Круш Зинаида Андреевна

Воронежский государственный аграрный университет, г. Воронеж
Кандидат экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита
Тел.: (0732) 53-86-31
E-mail: olga_v_popova@mail.ru

Леванова Анна Левоновна

Воронежский государственный аграрный университет, г. Воронеж
Ассистент кафедры финансов и кредита
Тел.: (0732) 53-86-31
E-mail: olga_v_popova@mail.ru



Попова Л.В., Дрожжина И.А., Маслов Б.Г.
Оценка и налогообложение недвижимого и другого имущества предприятий: методика и практика: учебно-методическое пособие.
– М.: Дело и Сервис, 2009. – 512 с.

Гриф УМО

В учебно-методическом пособии представлены теоретические и практические аспекты оценки недвижимого и другого имущества предприятий различных форм собственности доходным, сравнительным и затратным подходами. На примерах показаны современные методы проведения оценки различных объектов. Рассмотрена методика исчисления имущественных налогов с организаций в историческом разрезе и на современном этапе, а также проведен анализ зарубежного опыта налогообложения имущества.

А.А. ХАЛДИН

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИЙ РОЗНИЧНОГО СЕКТОРА

Процесс создания стоимости является актуальным аспектом при комплексном исследовании деятельности компаний розничного сектора в области финансового и организационного управления. В статье рассмотрена проблема создания стоимости на примере одной из ведущих компаний розничного сектора в РФ.

Ключевые слова: стоимость, создание стоимости, управление стоимостью, компания, розничный сектор.

Process of creation of cost is actual aspect at complex research of activity of the companies of retail sector in the field of financial and organizational management. In the present article the problem of creation of cost on an example of one of the leading companies of retail sector in the Russian Federation is considered.

Key words: cost, cost creation, management in cost, the company, retail sector.

Все компании, акции которых обращаются на рынке ценных бумаг, неизбежно сталкиваются с необходимостью создания стоимости для своих акционеров. Каждая компания декларирует свои собственные планы и стратегические действия, направленные на достижение цели исходя из своих стартовых позиций и индивидуальных установок. Однако не всем компаниям удастся добиться поставленной задачи.

Исследование проблем создания стоимости, изучение специальной литературы, позволило предложить практические рекомендации по финансовым и организационным аспектам создания стоимости на примере российской компании розничного сектора Магнит, акции которой обращаются на организованном рынке ценных бумаг.

Компания Магнит является лидером на рынке розничной торговли продовольствием по количеству торговых объектов и территории их покрытия в России (на конец 2008 года торговая сеть компании насчитывала 2579 магазинов формата «Магазин у дома» и 11 гипермаркетов в более чем 760 городах и населенных пунктах).

Компания Магнит развивает магазины формата «продовольственный дискаунтер» — магазины экономического класса с товарным ассортиментом в среднем от 800 до 3000 наименований, где цены на товары стабильно удерживаются на низком уровне благодаря большому товарообороту и уменьшению затрат на рекламное оформление.

Стратегия компании направлена на развитие торговой сети в российских городах с населением менее 500 тысяч жителей, где компания не сталкивается с серьезной конкуренцией вследствие низкой концентрации в таких населенных пунктах магазинов современных форматов. Формат дискаунтеров популярен в таких городах, так как потребители здесь более ориентированы на цену, чем на качество.

В общем виде процесс создания дополнительной стоимости компании представлен на рисунке 1.

Первым этапом в процессе создания стоимости является построение «Дерева стоимости».

Для того чтобы оценить, каким образом руководство компании может влиять на ее стоимость, следует определить, какие элементы операционной деятельности, а также инвестиционных решений сильнее всего влияют на стоимость компании [1].

Для решения поставленной задачи необходимо определить факторы стоимости компании, то есть те рычаги, воздействуя на которые можно добиться максимизации стоимости компании. Для этого следует построить схему анализа создания стоимости, показывающую причинно-следственную связь операционных элементов бизнеса с процессом создания стоимости, так называемое «Дерево стоимости».

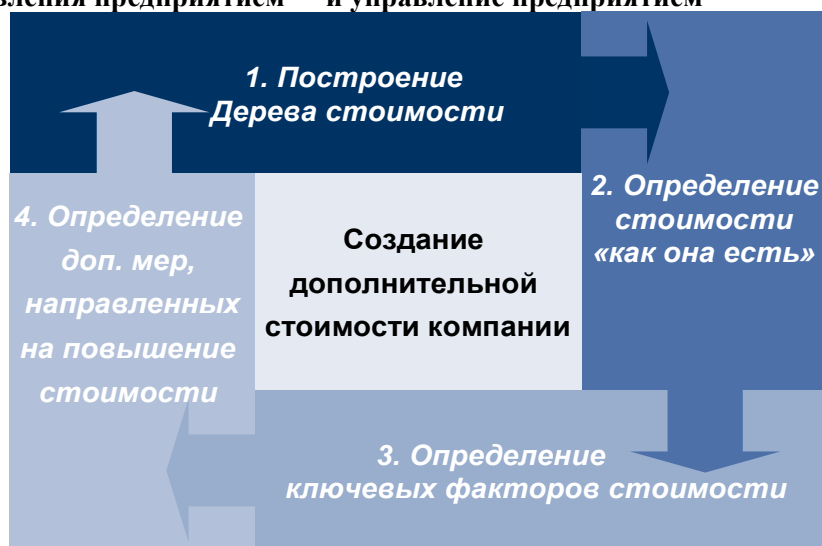


Рисунок 1 – Процесс создания дополнительной стоимости (схема составлена автором)

На рисунке 2 представлено «Дерево стоимости» компании Магнит.

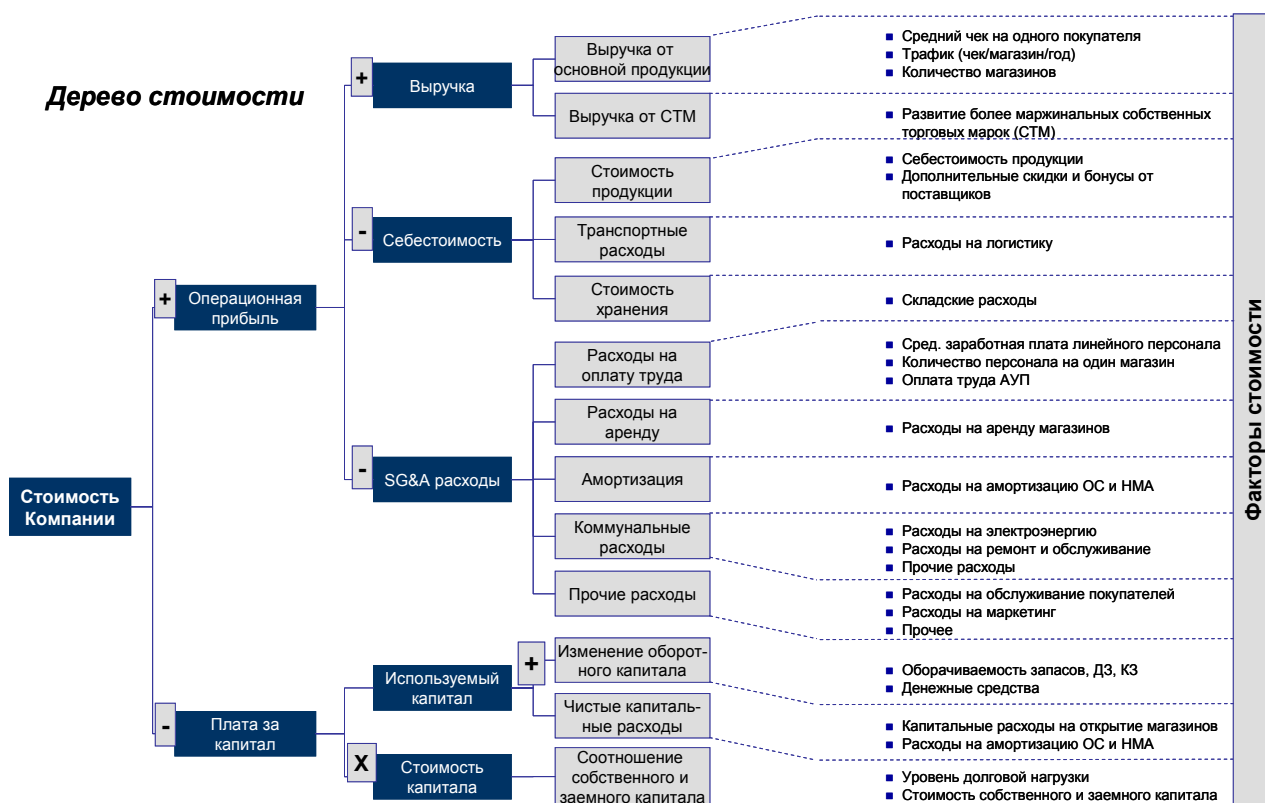


Рисунок 2 – Дерево стоимости для компании Магнит (схема составлена автором)

Вторым этапом в процессе создания дополнительной стоимости является построение финансовой модели компании с использованием метода дисконтирования денежных потоков (ДДП). Построение финансовой модели позволяет решить две задачи:

- определение справедливой стоимости компании (без учета дополнительных мер и действий, которые могут быть предприняты руководством компании);
- определение чувствительности стоимости компании к изменению каждого фактора.

В результате оценки компании методом ДДП стоимость акционерного капитала компании Магнит составила 2 103 млн долларов США (таблица 1).

Таблица 1 – Определение справедливой стоимости компании Магнит*

Оценка компании Магнит методом ДДП, млн. долл.											
	2007	2008	2009П	2010П	2011П	2012П	2013П	2014П	2015П	2016П	2017П
Выручка	3,677	5,348	5,739	7,062	8,365	9,837	10,933	11,936	12,672	13,460	14,188
Средний чек, долл.	4.81	5.85	5.05	5.57	6.05	6.69	7.15	7.44	7.74	7.97	8.21
Кол-во покупателей, млн. в год	765	911	1,136	1,268	1,382	1,471	1,528	1,604	1,638	1,689	1,728
Себестоимость, вкл.	(2,947)	(4,188)	(4,571)	(5,618)	(6,620)	(7,746)	(8,599)	(9,376)	(9,941)	(10,546)	(11,102)
Себестоимость товаров	(3,037)	(4,408)	(4,807)	(5,909)	(6,964)	(8,150)	(9,048)	(9,867)	(10,462)	(11,100)	(11,686)
Скидки и бонусы от поставщиков	90	220	236	291	344	405	450	491	521	554	584
Валовая прибыль	730	1,160	1,168	1,444	1,744	2,091	2,334	2,560	2,731	2,914	3,086
SG&A расходы	(567)	(850)	(874)	(1,085)	(1,299)	(1,525)	(1,708)	(1,875)	(1,976)	(2,110)	(2,237)
Оплата труда	(301)	(465)	(488)	(586)	(677)	(777)	(842)	(919)	(975)	(1,036)	(1,092)
Аренда и коммунальные расходы	(139)	(183)									
Амортизация	(53)	(88)									
Прочее	(73)	(114)									
ЕВИТ	164	310	293	360	445	566	627	686	755	804	849
ЕВИТ за вычетом налогов	122	224	235	288	356	453	501	549	604	643	679
(+) Износ и амортизация	0	0	114	124	129	132	132	131	129	124	119
Денежный поток без учета задолженности	123	224	349	412	486	584	634	679	733	767	798
(-) Капитальные затраты	(569)	(575)	(513)	(465)	(437)	(408)	(356)	(343)	(248)	(212)	(217)
(+/-) Изменение оборотного капитала	88	138	(2)	49	49	57	47	45	35	40	39
Свободный денежный поток	(358)	(213)	(166)	(4)	98	233	325	382	520	594	619
Текущая стоимость свободного денежного потока			(144)	(3)	64	132	160	163	193	192	173
WACC			15.2%	15.2%	15.2%	15.2%	15.2%	15.2%	15.2%	15.2%	15.2%
Фактор дисконтирования			0.87	0.75	0.65	0.57	0.49	0.43	0.37	0.32	0.28
Приведенная ст-ть свободного денежного потока			931								
Стоимость в постпрогножном периоде			5,227								
Приведенная ст-ть в постпрогножном периоде			1,463								
Стоимость компании			2,394								
Чистый долг на 31.12.2008			291								
Доля меньшинства			0								
Справедливая стоимость капитала			2,103								
Реальный рост в постпрогножном периоде, %			3.0%								

Расчет WACC	
Безрисковая ставка	10.0%
Премия за рыночный риск	5.0%
Бета	1.2
Стоимость капитала	16.0%
Долгосрочная стоимость долга	15.0%
Ставка налогообложения	20%
Стоимость долга после налогов	12.0%
E/V	80.0%
D/V	20.0%
WACC	15.2%

* Источник: данные компании, УРАЛСИБ Кэпитал, расчеты автора

Третьим этапом является определение ключевых факторов стоимости. После построения финансовой модели и определения стоимости «как она есть», проводится анализ факторов, влияющих на стоимость компании, с применением таких методов как: сценарный анализ, анализ чувствительности, метод Монте-Карло и прочие. Для этого все факторы перебираются по очереди и исследуется эффект их малейшего изменения. Затем производится ранжирование факторов по степени их влияния на стоимость компании. В завершение этой стадии составляется перечень ключевых факторов создания стоимости с указанием потенциала каждого из них. Идентифицировав набор ключевых факторов стоимости для компании Магнит и проанализировав эффект их изменения, получаем, что стоимость акционерного капитала компании Магнит может вырасти более чем в 3 раза до 6 458 млн долларов, что показано на рисунке 3.

Результаты анализа, представленные на рисунке 3, свидетельствуют о том, что стоимость компании при прочих равных условиях восприимчива к изменению каждого фактора стоимости по-своему. Так, увеличение среднего чека на 1 % приводит к дополнительному росту стоимости на 627 млн. долларов, тогда как снижение расходов на персонал до 7 % от выручки приводит к дополнительному росту на 543 млн. долларов.

Финальным этапом в процессе увеличения стоимости компании является определение дополнительных стратегических мер и потенциальных возможностей, направленных на увеличение стоимости компании. Для реализации потенциальных возможностей роста стоимости компании должна быть создана рабочая группа в рамках отдела корпоративного развития, которая займется вопросами организации процесса внутренних улучшений и реализацией набора действий, направленных на повышение стоимости. Высшему руководству потребуется объединить руководителей подразделений и их персонал на основе общего понимания важнейших приоритетов компании [2]. Принятую стратегию (стратегические действия) необходимо перевести на язык конкретных количественных показателей, для чего менеджеры должны установить ряд целевых индикаторов, связанных с созданием стоимости. На каждом организационном уровне компании должны быть

экономики и управления предприятием и управление предприятием
установлены свои собственные ключевые факторы создания стоимости и ключевые показатели эффективности (КПЭ).



Рисунок 3 – Потенциальная стоимость компании Магнит (схема составлена автором)

Для этого достаточно установить пять — максимум десять КПЭ, так как использование большего количества КПЭ может привести к трудностям при выборе основных из них.

Для установления целевых значений КПЭ необходимо выбрать основу для сравнения. Как правило, их устанавливают на базе прежних результатов или исходя из общей степени эластичности, не имеющей общей связи с конкретной компанией. Для этого могут быть использованы такие инструменты, как отраслевой анализ, сравнение показателей компании и ее отраслевых конкурентов, использование метода best practice («лучшая практика»), определение технических ограничений и прочие [3].

Одним из инструментов для практического внедрения системы управления с использованием КПЭ может являться оценочная ведомость.

Все компании, акции которых свободно обращаются на фондовом рынке, неизбежно сталкиваются с необходимостью создания стоимости для акционеров и каждой из них приходится выбирать собственный путь к цели, исходя из своих стартовых позиций и индивидуальных установок. Автором были проанализированы те финансовые, стратегические и организационные аспекты, которые являются наиболее важными для извлечения стоимости. Достигнув должного порядка в этих областях, компании могут добиться устойчивого повышения эффективности своей деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маслова, И.А. Модель получения аудиторских доказательств о достоверности операций по формированию себестоимости [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет. – 2009. – № 6.
2. Маслов, Б.Г. Теоретические аспекты стоимости товара и готовой продукции как продукта труда, предназначенного для обмена [Текст] / Б.Г. Маслов // Управленческий учет. – 2009. – № 6.
3. Попова, Л.В. Методика организации управленческого учета потоварной издержкостности [Текст] / Л.В. Попова // Известия ОрелГТУ. – 2009. – № 4.

Халдин Антон Александрович

Финансовая академия при Правительстве РФ, г. Москва

Аспирант кафедры аудита и экономического анализа

Тел.: 89263461862

E-mail: diakina2002@mail.ru

Адрес учредителя журнала:

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
(4862) 43-48-90
www.ostu.ru
E-mail: nmu@ostu.ru

Адрес редакции:

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
(4862) 41-98-60
www.ostu.ru
E-mail: ecgum@ostu.ru

Технический редактор, корректор,
компьютерная верстка Е.Г. Дедкова
Компьютерная верстка Н.Г. Варакса

Подписано в печать 1814.0901.2009 2010 г.
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 78,15.
Тираж 1000 экз.
Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе ОрелГТУ
302030, г. Орел, ул. Московская, 65